ЭНЦИКЛОПЕДИЧЕСКИЙ

СЛОВАРЬ

МИКРО- и МАКРОЭКОНОМИКА

Г. С. ВЕЧКАНОВ, Г. Р. ВЕЧКАНОВА

МИКРО- И МАКРОЭКОНОМИКА

ЭНЦИКЛОПЕДИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

1790
11590

Санкт-Петербург
2000

ББК 65я2
В 39

Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р.
В 39 Микро- и макроэкономика. Энциклопедический словарь / Под общей ред. Г. С. Вечканова. — Серия «Учебники для вузов, специальная литература». — СПб., Издательство «Лань», 2000. — 352 с., илл.

ISBN 5-8114-0250-3

В словаре содержится более 1700 основных, наиболее употребляемых в микро- и макроэкономике терминов, свыше 200 графиков, диаграмм, схем.

Рассчитан на студентов, аспирантов, докторантов, преподавателей, экономистов, всех, кто интересуется микро- и макроэкономической теорией и практикой.

ББК 65я2

Рецензенты
д. э. н., д. фил. н., заслуженный деятель науки РФ,
академик *В. Я. ЕЛЬМЕЕВ*;
д. э. н., заслуженный деятель науки РФ,
академик *Л. М. ЧИСТОВ*

Оформление обложки
С. ШАПИРО, А. ОЛЕКСЕНКО

Охраняется законом РФ об авторском праве. Воспроизведение всей книги или любой ее части запрещается без письменного разрешения издателя. Любые попытки нарушения закона будут преследоваться в судебном порядке.

© Издательство «Лань», 2000
© Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова, 2000
© Издательство «Лань»,
художественное оформление, 2000

ПРЕДИСЛОВИЕ

Это издание — первое в России крупное учебно-справочное пособие по микро- и макроэкономике, дающее представление об основных наиболее употребляемых понятиях экономической теории и практики.

Словарь актуален, ибо в условиях, когда эти научные дисциплины в качестве самостоятельных курсов изучаются в учебных заведениях Российской Федерации и осуществлен перевод многочисленных учебников по микроэкономике и макроэкономике зарубежных ученых, до сих пор нет словаря по данным дисциплинам. Именно это обстоятельство побудило авторов восполнить очевидное упущение.

Известно, что понятийный аппарат играет важную роль в развитии и обогащении любой науки. Не являются исключением и экономика. Словарь содержит более 1700 терминов микро- и макроэкономического свойства. Он имеет отличительные особенности. Невозможно представить данные дисциплины без соответствующих графиков и математических формул. Учитывая это, научное изложение терминов сопровождается обилием (более 200) графиков, таблиц, диаграмм и схем, многие понятия иллюстрируются математическими формулами и условными примерами, позволяющими повысить степень восприятия и усвояемости терминов.

Сочетание теоретического описания понятий и оригинальных методических приемов их анализа, осуществленного в словаре, выступает важным достоинством словаря. Наряду с краткими определениями терминов имеются сравнительно развернутые статьи по наиболее сложным вопросам микро- и макроэкономики. К этому обязывало и само название словаря.

Словарь формально не разделен на микроэкономику и макроэкономику. Такой подход оправдан, поскольку ряд терминов в равной мере относится и к микроэкономике, и к макроэкономике.

При подготовке книги были использованы теоретические труды, учебники, справочники по микро- и макроэкономике зарубежных и отечественных экономистов, собственные работы авторов.

Издание предназначено студентам, аспирантам, докторантам, преподавателям, экономистам, всем, кто интересуется проблемами микро- и макроэкономической теории и практики. Напомним читателю замечательное высказывание Декарта: «Определяйте значение слов — и вы избавите свет от половины его заблуждений!».

Авторы предполагают дальнейшую работу над словарем и вполне сознают, что первый опыт подобного рода неизбежно связан с упущениями и будет нуждаться в улучшении и дополнении. Поэтому они с благодарностью примут все замечания и критические суждения читателей.

ОБОЗНАЧЕНИЯ

МАКРОЭКОНОМИКА

Показатели

AD — совокупный спрос
AS — совокупное предложение
C — реальный объем потребления домохозяйств
C_a — объем автономного потребления домохозяйств
C_y — предельная склонность к потреблению
EK — экспорт капитала
ε — обменный курс валюты
G — реальный объем государственных закупок
I — реальный объем чистых инвестиций
i — номинальная ставка процента
k — капиталовооруженность
K — реальный объем капитала
L — спрос на деньги
$L_{т.д.}$ — трансакционный спрос на деньги
$L_{сп}$ — спекулятивный спрос на деньги
M — номинальная денежная масса
NX — чистый экспорт товаров и услуг
N — количество труда (рабочее время, число работающих)
n — темп прироста трудовых ресурсов
P — уровень цен
r — реальная ставка процента
rr — норма обязательных резервов
S — реальный объем сбережений
S_a — объем реальных автономных сбережений
S_y — предельная склонность к сбережению
S_i — предельная склонность к сбережению по процентной ставке
S_p — частные сбережения
S_G — государственные сбережения
T — сумма налогов
t_y — ставка подоходного налога
U — полезность
u — норма безработицы
v — скорость обращения денег
W — ставка заработной платы
Y — реальный объем производства
Y^v — располагаемый доход
ZK — импорт капитала
П — темп инфляции
μ — акселератор
σ — капиталоотдача

Индексы при показателях

* — равновесное или оптимальное значение показателя
e — ожидаемое значение показателя
+1 — значение показателя в следующем году
−1 — значение показателя в предыдущем году
s — показатель, рассматриваемый со стороны предложения
d — показатель, рассматриваемый со стороны спроса
o — показатель базисного года
t — показатель t-го года
min — минимальное значение показателя
max — максимальное значение показателя

МИКРОЭКОНОМИКА

AFC — средние постоянные издержки
AC — средние общие издержки
AVC — средние переменные издержки
D — спрос
E_d — коэффициент эластичности спроса
E_s — коэффициент эластичности предложения
FC — постоянные издержки
LAC — долгосрочные средние издержки
LMC — долгосрочные предельные издержки
MR — предельный доход
MC — предельные издержки
MP — предельный продукт
MU — предельная полезность
P — цена
Q — количество, объем производства, выпуск продукции
S — предложение
TC — валовые издержки
TR — валовый доход
TU — общая полезность
TC — общие издержки
TP — совокупный продукт
VC — переменные издержки

A

АБСОЛЮТНО ДОПОЛНЯЮЩИЕ ТОВАРЫ — товары, потребляемые совместно с целью удовлетворения единой потребности, которые не заменяют друг друга в потреблении. А.д.т., или комплементарные товары, имеют кривые безразличия в виде прямых углов.

АБСОЛЮТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО — более высокая эффективность экономической деятельности отдельного лица или группы лиц в сравнении с другим лицом или группами лиц; наличие у страны возможности производить товары или услуги с меньшими затратами в сравнении с другими торговыми партнерами.

Различные страны специализируются на производстве отдельных благ в зависимости от климатических условий, природных и трудовых ресурсов.

Адам Смит (1723–1790) полагал, что фритредерство (свобода торговли) будет выгодным, если страны будут специализироваться на тех производствах, в которых они обладают А.п. Принципы А.п. он перенес на международную торговлю, суть которых состоит в следующем: если можно приобрести блага за границей по более низкой цене, нежели в своей стране, то целесообразно совершить это, специализируясь на выпуске того блага, производство которого обходится с меньшими издержками.

Однако более глубокий анализ показал, что А.п. во внешней торговле не определяет ее структуру. Здесь играет роль *сравнительное преимущество* в производстве благ.

Теорию сравнительных преимуществ выдвинул Давид Рикардо (1772–1823), согласно которой у каждой страны имеется товар, производство которого требует более низких издержек в сравнении с другими странами. По мнению Д. Рикардо, на выпуске такого товара страна должна специализироваться и экспортировать его в другие страны.

АБСОЛЮТНЫЕ ЗАМЕНИТЕЛИ — товары, взаимозаменяемые в потреблении и удовлетворяющие единую потребность. А.з., или товары-субституты, имеют кривые безразличия в виде прямых линий.

АБСОЛЮТНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ — приросты величины, например, величины предложения и цены данного блага.

А.и. зависят от причин, которые не имеют отношения к сути дела (скажем, от выбора единицы измерения количества благ и цен). Более того, соотношение приростов невозможно будет сопоставлять, если они относятся к разным благам по причине расхождения их разномерностей. И, наконец, важно то, что для разных благ и разных условий одинаковые А.и. могут иметь различное значение.

Для определения А.и. объема благ или уровня цены следует исходить из начальных параметров этих значений.

АБСОРБЦИОННЫЙ ПОДХОД — кейнсианский подход к проблемам *платежного баланса*. Его суть состоит в том, что для улучшения платежного баланса необходимо в первую очередь обеспечить повышение уровня конкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

АВТОМАТИЧЕСКАЯ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА — изменения государственных закупок и заказов и *чистых налогов*, связанные с изменениями реального объема выпуска продукции, уровня

цен и процентных ставок. Данные изменения в фискальной политике правительства обусловлены изменениями в экономической конъюнктуре при отсутствии каких-либо изменений в законах, регулирующих закупки и налоги. Все дело в том, что многие законы по структуре налогообложения и затратных механизмов сформулированы так, что налогово-бюджетная политика при перемене экономических условий изменяется автоматически.

АВТОМАТИЧЕСКИЕ СТАБИЛИЗАТОРЫ — см. Встроенные стабилизаторы.

АВТОНОМНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ — часть общих реальных расходов, использованная на потребление и не связанная с уровнем реального располагаемого дохода. В кейнсианской модели термин «автономный» используется в любой категории расходов, не обусловленных уровнем дохода.

Для любой кривой потребления реальное А.п. равно такому уровню реального потребления, который соответствует нулевому значению реального располагаемого дохода, хотя для всей *экономической системы располагаемый доход* никогда не опускается до нуля (см. рис).



Кривая потребления

Точка пересечения кривой потребления с вертикальной осью указывает на уровень реального автономного потребления. Кривая потребления не проходит через начало координат, а пересекает вертикальную ось в точке, расположенной выше нулевой (C_0).

А.п. характеризует минимальный уровень потребления, который необходим человеку.

АВТОНОМНЫЕ ЧИСТЫЕ НАЛОГИ — это *налоги* и *трансфертные платежи*, которые остаются постоянными, несмотря на изменения *национального дохода*. А.ч.н. включают в себя: а) налоги на личное имущество; б) выплату процентов по *государственному долгу*; в) выплату государственных пенсий. Последние два вида относятся к расходам государства и не связаны непосредственно с изменением доходов. Изменения *чистых налогов* выступают одной из причин смещения кривой потребления.



Кривая потребления без налогов и с автономным налогом

Введение чистого налога приводит к смещению кривой потребления вниз. Эта кривая параллельна начальной и смещена вниз. Величина смещения равна произведению *предельной склонности к потреблению* и уровня А.ч.н.

АВТОНОМНЫЙ ТАРИФ — таможенный тариф, устанавливаемый данным государством односторонне, без договора с другим государством.

АВУАРЫ — а) различные *активы*; б) средства банка в иностранной валюте, находящиеся на его счетах в заграничных банках; в) вклады частных лиц и организаций в банках. Поскольку большая доля платежного оборота в мировой экономике осуществляется в долларах США, марках Германии, японских иенах, английских фунтах стерлингов, то наиболее распространены А. именно в этих валютах.

АГРЕГИРОВАНИЕ РЫНКА — действие, противоположное *сегментации рынка*; стратегия, с помощью которой фирма оценивает весь рынок в виде однородной сферы и осуществляет стандартизацию маркетинговых мероприятий.

АГРЕГИРОВАННЫЕ ВЕЛИЧИНЫ — используются в *макроэкономике*, характеризуют функционирование народного хозяйства как единого целого.

Например, *ВВП*, а не объем производства отдельной *фирмы*; средний уровень цен, а не цены на конкретные блага; рыночную ставку процента, а не ставку процента конкретного банка; уровень занятости, безработицы, инфляции в стране.

АДМИНИСТРАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ — один из методов государственного воздействия на экономику. А.р. состоит в прямых запрещениях либо в предписаниях экономическим агентам осуществлять соответствующие действия. А.р. проводится государством, в частности, в виде введения определенных стандартов или предельных норм на те или иные экономические явления.

АДМИНИСТРАТИВНОЕ УСТАНОВЛЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ТОВАРОВ — метод воздействия на количество обращающегося на рынке товара: осуществляется посредством лицензий и квот, определяющих максимальные пределы продаваемых или покупаемых товаров и услуг. А.у.к.т. распространяется, как правило, на экспортно-импортные операции. Эти пределы должны быть ниже в сравнении с равновесными объемами на рынке, ибо в противном случае эти ограничения не способны повлиять на ожидаемые результаты.

Необходимо отметить, что ни одна страна в мире не обходится без А.у.к.т.

АККОМОДАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА — *экономическая политика*, нацеленная на смягчение последствий *шоков* в экономике и ослабление их разрушительной силы. Так, политика расширения совокупного спроса за счет усиления роста цен при сохранении объема производства на естественном уровне с целью нейтрализации неблагоприятных шоков со стороны предложения.

АКСЕЛЕРАТОР — показатель, используемый в государственном регулировании рыночной экономики; модель, согласно которой объем капиталовложений зависит от изменения объемов производства.

А. представляет собой отношение прироста инвестиций к вызвавшему его относительному приросту дохода, потребительского спроса или готовой продукции. А. можно выразить формулой:

$$\mu = \frac{I_t}{Y_{t-1} - Y_{t-2}},$$

где I — инвестиции, Y — доход, t — время,

А. отражает отношение к приросту продукции (дохода, спроса) только «индуцированных» *инвестиций*.

Принцип акселерации исходит из того, что увеличение или уменьшение *потребительских расходов* вызывает изменения в *накоплении капитала*. Увеличение потребительского спроса на блага может иметь результатом рост производственных мощностей. Уменьшение потребительских расходов может сократить прибыль, что вызовет снижение инвестиций.

В макроэкономических моделях А. соединяется с *мультипликатором* (множителем).

АКТИВЫ — любая ценность, принадлежащая фирме, домашнему хозяйству, отдельному лицу; учетная категория, включающая стоимость собственного имущества рыночного субъекта плюс средства и запасы, предназначенные для уплаты задолженности.

А. подразделяются на осязаемые и неосязаемые. К первым относятся: оборудование, строения, товарно-материальные запасы; ко вторым — патенты, долговые обязательства и др.

Различают А. текущие и фиксированные в зависимости от того, превращаются ли они в деньги в течение года (или иного счетного периода) или нет.

В хозяйственной практике составляется баланс активов и задолженности. Задолженность подразделяется на краткосрочную и долгосрочную в зависимости от того, погашается ли она в течение счетного периода или переходит за его пределы. Собственное имущество фирмы равно стоимости активов минус задолженность.

В рыночном хозяйстве оценка А. осуществляется по фактической стоимости, однако не выше рыночной на момент разработки баланса, а по основным средствам вычитается их износ, что дает возможность фирмам при покупке имущества ориентироваться на колебания цен на рынке.

АКСИОМЫ И ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ ВЫБОРА ПОТРЕБИТЕЛЯ — обязательная предпосылка теории потребительского выбора. Различают несколько последовательных предпочтений *потребительского выбора*.

Первое — аксиома полной упорядоченности предпочтений потребителя. Второе — аксиома *транзитивности* предпочтений потребителя, означающая, что при принятии решения потребитель должен последовательно переносить предпочтения с одних благ и их наборов на другие. Третье — рефлексивность предпочтений потребителя, предполагающей, что каждый набор благ должен быть не хуже и не лучше самого себя.

Названные три аксиомы носят всеобщий характер. Но существуют предположения, имеющие менее обязательное значение: а) предположения о ненасыщаемости потребностей. Оно имеет место в том случае, когда большее количество блага всегда предпочтительнее меньшего количества блага; б) непрерывность предпочтений. Указанные предпосылки нужны для того, чтобы определить *функцию полезности*. Специфику предпочтений каждого данного потребителя можно выразить посредством кривых безразличия.

АКЦЕПТИРОВАНИЕ — гарантирование размещения ценных бумаг; вид услуг посреднических фирм при купле-продаже акций. Компания, выпускающая свои *акции*, передает их посреднической фирме для продажи. В случае удачного распространения эта фирма получит высокий доход.

АКЦИЗЫ — один из видов *косвенного налога*, преимущественно на предметы массового потребления (соль, сахар, спички, табак, спиртные напитки и др.), услуги (коммунальные, транспортные и др.).

А. включаются в цену товаров и тарифы за услуги и тем самым фактически перелагаются на потребителя. Размер А. по многим товарам достигает половины, а иногда 2/3 их цены.

А. в узком смысле распространяется на ограниченный круг товаров. А. в широком смысле включает такие виды косвенных налогов, как *налог на добавленную стоимость* и *налог с продаж*, которые имеют универсальное применение. А. носят чисто регрессивный характер.

АКЦИЯ — вид ценных бумаг, свидетельствующий о внесении определенной суммы денег в капитал акционерного общества и дающий право ее владельцу на получение части прибыли — дивиденда, на участие в управлении производством и распределении остатков при ликвидации акционерного общества; доля в собственной корпорации.

А. содержит следующие реквизиты: фирменное наименование общества и его местонахождение; наименование ценной бумаги — «акция»; ее порядковый номер, дату выпуска, вид (простая или привилегированная) и номинальную стоимость; имя держателя (для именной акции); размер уставного фонда общества на день выпуска А.; количество выпущенных А.; срок выплаты *дивидендов*; подпись председателя акционерного общества.

По характеру распоряжения А. подразделяются на: а) именные (с обозначением владельца); б) предъявительские, их собственником является держатель А. Именные имеют крупный номинал, в то время как предъявительские выпускаются в мелких купюрах.

Существуют различия и по размерам получаемых дивидендов. По этому признаку А. делятся на обыкновенные и привилегированные. Размер дивиденда по обыкновенным А. зависит от результатов хозяйственной деятельности акционерного общества. Они бессрочны и постоянно обращаются на фондовой бирже. Привилегированные А. приносят твердый, фиксированный процент, причем безотносительно к результатам хозяйственной деятельности данного акционерного общества. Такой же принцип выплаты дохода распространяется и на облигации. Привилегированные А. и облигации по истечении известного срока выкупаются акционерным обществом по их номиналу.

А. отличаются по участию их владельцев в управлении акционерным

обществом. Владелец А. обладает правом голоса на общем собрании акционеров. Владельцы облигаций подобного права не имеют, ибо не являются совладельцами акционерного имущества, а выступают в качестве кредитора данного акционерного общества.

АЛГЕБРАИЧЕСКАЯ ФОРМА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ФУНКЦИИ — запись функциональной зависимости в виде алгебраической формулы. Она удобна и компактна, дает возможность производить над формулами математические действия. Недостатком А.ф.п.ф. является то, что по ней трудно представить характер изменения функции, участки ее повышения и понижения. Весьма сложно связать алгебраической формулой реальные данные, к примеру, цену товара и его функцию.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТОИМОСТЬ — стоимость производства товара или услуги, измеряемая с точки зрения потерянной возможности заниматься наилучшим из доступных альтернативных видов деятельности, требующим того же самого времени или тех же ресурсов.

А.с. может быть представлена в виде определенного количества товаров или услуг, которое необходимо обменять на другие товары или услуги.

Можно выделить два вида А.с.: 1) А.с., связанная с денежными расходами; 2) А.с., связанная о потерянными доходами. В качестве первого вида А.с. можно назвать денежные затраты на обучение в университете. В качестве второго вида А.с. можно назвать потерю потенциального дохода ради обучения в университете. Общая сумма А.с. в данном случае включает в себя денежные затраты на обучение и потерянный доход.

Если речь идет о системе со многими товарами, то А.с. может быть выражена через деньги. А.с. и денежные затраты — понятия пересекающиеся. В одних случаях А.с. (плата за обучение) выступает в виде денежных расходов, в других (потерянные доходы) — не является денежными затратами. Денежные доходы, в свою очередь, также неоднородны. Так, плата за обучение является А.с., а плата за жилье и питание — не А.с., ибо индивид в любом случае (студент он или нет) должен где-то жить и чем-то питаться.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТОИМОСТЬ ХРАНЕНИЯ ДЕНЕГ — зависит от ставки процента: чем выше ставка процента, тем больше теряется потенциального дохода от хранения денег в виде наличности и, следовательно, ниже спрос на наличные деньги.

А.с.х.д. вытекает из *кейнсианской теории спроса на деньги*, согласно которой в качестве главного фактора спроса на деньги является *ставка процента*. Что касается *классической теории*, то она связывает спрос на деньги в основном с реальным доходом.

АМОРТИЗАЦИЯ — процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере их износа на производимый с их помощью продукт или услугу и использование этой стоимости для их последующего воспроизводства.

В процессе производства основные производственные фонды (основной капитал) подвергаются материальному и моральному износу. Первый вид износа проявляется в постепенной утрате ими своей потребительной стоимости. После продажи созданной продукции часть выручки зачисляется на специальный счет — амортизационный фонд, предназначенный для полного восстановления средств труда в их натуральном виде.

А. может быть равномерной, рассчитываемой пропорционально стоимости основных фондов (основного капитала), и распределяется равномерно в расчете на весь прогнозируемый срок их использования. Кроме равномерной, может быть ускоренная А., которая исходит из удвоенной нормы А. в первый год использования основных фондов, во второй год отчисляется 20% от остаточной стоимости и т. д. В результате 2/3 стоимости средств труда амортизируется за половину срока их функционирования. В государствах с развитой рыночной экономикой

широко применяется политика ускоренной А., позволяющая значительно сократить сумму прибыли, подлежащую *налогообложению*.

Величина годовой суммы амортизационного фонда зависит от двух величин: а) среднегодовой стоимости основных фондов (основного капитала); б) нормы амортизации, под которой понимается отношение годовой суммы амортизационного фонда к среднегодовой стоимости основных фондов (основного капитала), выраженное в процентах. Норма А. определяется дифференцированно, исходя из структуры средств труда, но в любом случае она должна быть экономически обоснована.

АМОРТИЗАЦИЯ ДОЛГА — постепенное погашение задолженности.

АНАЛИЗ ЗАТРАТ И РЕЗУЛЬТАТОВ — а) исследование взаимозависимости между различными секторами и отраслями экономики для составления экономических прогнозов и планов; б) разновидность анализа общего равновесия; в) метод принятия решений о том, следует ли начинать данный проект, основанный на сравнении соответствующих альтернативных затрат и потенциальных результатов. Этот метод может использоваться, когда оцениваются частные инвестиционные проекты. Если оценки положительные, проект будет *рентабельным*.

А.з. и р. часто используется и государственными органами при оценке всех социальных затрат. Своим происхождением А.з.и р. в большой степени обязан Василию Леонтьеву (1906–1999).

АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК И ВЫГОД — сопоставление издержек и выгод при принятии решения о том, следует ли использовать имеющиеся ресурсы и в каком объеме на строительство предприятия либо на реализацию программы по выпуску соответствующего товара или услуги.

А.и. и в. представляет интерес для формирования представления о *государственном секторе*, а также для проведения прикладных исследований таких проектов, как строительство сооружений паводкового контроля, очистных сооружений или шоссейных дорог.

А.и. и в. целесообразен при определении *экономической эффективности* и эффективного объема выпуска общественных благ. Основная сложность использования А.и. и в. состоит в установлении полных издержек и выгод от общественного товара.

АНАЛИЗ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ — одновременный анализ поведения всех экономических субъектов в экономике с учетом всех возможных эффектов обратных связей; анализ ситуации, при которой на всех рынках достигается равенство между спросом и предложением.

А.о.р. связан с функционированием всей рыночной системы в целом и взаимосвязями между различными рынками и ценами. Общее равновесие будет достигнуто тогда, когда рынки благ и рынки ресурсов будут одновременно находиться в состоянии равновесия. При определении общего равновесия условия потребления столь же важны, как и условия производства.

Наиболее известные результаты этого вида анализа были опубликованы в 1959 г. Дж. Дебре, который основывался на трудах Л. Вальраса (1834–1910), доказавшего, что при определенных условиях экономика (при *совершенной конкуренции*) придет к *оптимальности по Парето*. Данный результат был использован неоклассиками для защиты идей расширения конкуренции внутри и между экономиками отдельных стран.

Поскольку А.о.р. столкнулся с серьезными трудностями, то анализ частичного равновесия оказался более продуктивным в сравнении с А.о.р.

Таким образом, А.о.р. представляет собой исследование рыночной системы как целого; изучение взаимосвязей между равновесными ценами, объемами продукции и уровнями занятости на всех рынках.

Таким образом, А.о.р. применяется с целью, чтобы установить воздействие изменения цен на одном рынке на цены и объемы выпуска продукции на всех рынках. Общее равновесие предполагает такой уровень цен, при котором достигается *равновесие* между объемом спроса и объемом предложения на всех рынках.

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ — означает анализ внутренней среды предприятия. В качестве элементов этой среды выступают: а) произведенные товары и услуги; б) показатель развития и функционирования основных сфер деятельности: НИОКР, *маркетинг*, финансы, внешняя кооперация и др.

А.п.п. осуществляется посредством сравнения с уровнем, который достигнут сильными конкурентными фирмами, либо со средним уровнем по отрасли. А.п.п. позволяет выявить собственные возможности обеспечения конкурентоспособности.

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ УСПЕХА ФИРМЫ — анализ совокупности факторов, которые способствуют фирме достигать высокой *конкурентоспособности* в сравнении с фирмами подобного рода.

Выделяются следующие факторы: а) количество и качество товара или услуги; б) уровень цен на аналогичные товары и услуги; в) уровень и качество сервиса; г) более полное и глубокое познание потребностей покупателей. Состав и структура стратегических факторов конкурентоспособности фирмы предопределяются принадлежностью к определенному рыночному сегменту. Результатом этого этапа являются обоснованные перечни факторов, обеспечивающих соответствие параметров потенциала фирмы (сильных сторон) выявленным возможностям окружающей фирму среды (рыночных шансов).

АНАЛИЗ ЧАСТИЧНОГО РАВНОВЕСИЯ — исследование равновесных цен и равновесных объемов производства или уровней занятости на конкретном рынке при допущении, что цены, объем производства и уровень занятости на всех других рынках страны сохраняются стабильными. Он пренебрегает воздействием изменения цены на данном конкретном рынке на равновесные цены и объем выпуска продукции на других рынках, т. е. он не учитывает нерыночные эффекты.

АНГЛИЙСКИЙ АУКЦИОН — тип аукциона, в котором ставки повышаются снизу вверх. Торги продолжаются до тех пор, пока товар не будет продан последнему покупателю, предложившему наивысшую ставку. На А.а. начальная ставка относительно невелика, конкурирующие покупатели назначают более высокие ставки в процессе торгов, пока не останется только один покупатель. Товар продается по самой высокой предложенной цене.

АНТИБЛАГА — вид блага, характеризующийся отрицательной полезностью.

В процессе потребления А. потребитель не увеличивает уровень своего благосостояния, а, наоборот, уменьшает его. Так, загрязнение окружающей среды сокращает полезность для потребителя. А. для определенной части людей могут иметь положительную полезность и в этом смысле для этих потребителей не выступают А. Воспроизведем известный пример с дымом сигареты для курящего и некурящего, находящихся в одном помещении. Для первого он удовлетворяет потребность и потому обладает положительной полезностью, а для некурящего имеет отрицательную полезность.

АНТИДЕМПИНГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО — антидемпинговые меры государства, нацеленные на сдерживание *импорта* и преследующие национальные интересы.

Основной критерий *демпинга* — сопоставление фактических экспортных и внутренних цен на товары в стране их экспорта. В современных условиях роль демпинга как способа захвата экспортных рынков снижается.

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА — совокупность инструментов государственного регулирования, нацеленных на борьбу с инфляцией.

А.п. государства включает в себя два блока: 1) регулирование *совокупного спроса*; 2) регулирование *совокупного предложения*.

На Западе сложилось два направления А.п.: кейнсианское и монетаристское.

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА (КЕЙНСИАНСКАЯ) — по мнению Дж. М. Кейнса (1883–1946), повысить уровень предложения можно посредством создания эффективного спроса, предоставляя крупным частным фирмам значительный государственный заказ, которые, в свою очередь, предоставят заказы смежным фирмам.

В результате мультипликационного эффекта возрастает объем выпуска и падает уровень безработицы. Другим инструментом увеличения предложения является дешевый кредит, который привлекает дополнительные инвестиции.

Важной чертой А.п. выступает рост бюджетного дефицита, который не должен покрываться за счет дополнительной эмиссии денег. Чтобы покрыть дефицит *государственного бюджета*, Кейнс предлагал использовать *государственные займы*.

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА (МОНЕТАРИСТСКАЯ) — радикальный способ борьбы с инфляцией, предложенный М. Фридменом (р. 1912).

Основная идея — сокращение совокупного спроса при помощи: 1) денежной реформы конфискационного типа или замораживания *сбережений*, осуществляемые на первом этапе реализации программы; 2) сокращения *бюджетного дефицита* за счет уменьшения социальных программ, *дотаций*, *субсидий*, а также удорожания кредита, что, в свою очередь, сокращает потребительский и *инвестиционный спрос*, ведет к *банкротству* неэффективного производства и спаду производства. Эти меры проводятся на втором этапе реализации программы; 3) поощрения низкой налоговой ставкой сильных фирм, что вызовет рост инвестиций, товарного предложения и снижение цен. Эти меры осуществляются на третьем этапе монетарной программы.

Если на первых двух этапах применяются механизмы, сокращающие совокупный спрос, то на третьем этапе используются механизмы, которые поощряют увеличение объема товаров.

Следует отметить, что антиинфляционные концепции монетаристов возникли позже кейнсианских.

АНТИИНФЛЯЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ — осуществление мер по борьбе с *инфляцией*. В экономической практике развитых стран используются несколько методов. Можно выделить следующие основные методы: 1) сокращение бюджетного дефицита; 2) регулирование цен; 3) регулирование доходов.

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ (АНТИТРЕСТОВСКАЯ) ПОЛИТИКА — совокупность экономических, законодательных и административных актов, нацеленных на ограничение условий для монополизации внутреннего рынка и демонополизацию экономики.

А.(А.)п. должна создать условия для предотвращения возникновения и развития монополий. В развитых странах Запада осуществление А.(А.)п. имеет богатую практику. Помимо законодательных мер широко применяются административные меры.

Наиболее действенными являются меры экономического характера, суть которых состоит в политике ограничения роста цен на продукцию монополий.

Указанные три метода А.(А.)п. могут использоваться и в нашей экономике.

АНТИПАТИЯ К РИСКУ — означает предпочтение определенного результата с предполагаемым значением рискованным вариантам с аналогичным математическим ожиданием результата.

Если индивид предпочитает рискованные результаты с одинаковым математическим ожиданием как и при свободном от риска результате, то он проявляет предпочтение риска.

АНТИТРЕСТОВСКАЯ ПОЛИТИКА — меры по защите и усилению конкуренции, мешающие возникновению монополий, осуществлению монопольной политики и противодействующие защитным механизмам монополий.

АНТИТРЕСТОВСКОЕ (АНТИМОНОПОЛЬНОЕ) ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО — пакет законов, нацеленных на успешное функционирование рынка и упорядочение конкуренции между фирмами; сложная разветвленная система законов и правовых норм.

Во многих странах законодательно закреплены допустимые уровни монополизации определенного рынка товаров и услуг. Фирмы, нарушающие условия А.(А.)з., подвергаются административным воздействиям, включающим крупные штрафы. Нарушение этого законодательства грозит тюремным заключением, что имело место, например, с бывшим председателем правления компании «Олгия Пепси-Кола Ботлинг», который был обвинен в сговоре между его фирмой и владельцами розничной торговой сети по поводу жесткой фиксации цен на продукцию.

АНТИТРЕСТОВСКИЙ (АНТИМОНОПОЛЬНЫЙ) ЗАКОН КЛЕЙТОНА — второй по значению антитрестовский (антимонопольный) закон в США 1914 г.

По этому закону запрещались: а) все формы дискриминации в ценовой политике; б) слияние фирм посредством покупки акций конкурентов, если они вели к сокращению конкуренции; в) совмещения должностей в советах директоров фирм; г) продажи товаров с принудительным ассортиментом.

К этому закону были приняты две поправки: закон Робинсона–Патмана (1936), который ужесточил борьбу с дискриминацией в сфере ценовой политики, и закон Селлера (1950), ужесточающий практику слияния монополий.

АНТИТРЕСТОВСКИЙ (АНТИМОНОПОЛЬНЫЙ) ЗАКОН ШЕРМАНА — первый антитрестовский (антимонопольный) закон в США (1890); квалифицируется как ядро антитрестовской (антимонопольной) политики в стране. Он объявляет вне закона «всякий контракт и всякое объединение в форме треста либо в иной форме, а также тайное соглашение, направленное на ограничение торговли между штатами или с иностранными государствами».

Поправка к этому закону от 1974 г. нарушение его статей рассматривала как «тяжкое преступление».

Согласно этому закону, федеральное правительство обладает правом привлекать к суду фирмы и деловые предприятия: наказания включают как денежные штрафы, так и тюремные заключения. Частные лица, полагающие, что вследствие нарушения кем-либо данного закона, могут возбудить дело в суде и, если жалоба будет признана аргументированной, имеют право на компенсацию, втрое превышающую стоимость ущерба.

АНТИЦИПАЦИЯ — а) предвосхищение, заранее составленное представление о чем-либо; б) преждевременное наступление явления, события, действия и т. п. Так, в экономике: взимание налогов или сборов ранее, чем это предусмотрено законом, либо совершение платежей ранее, чем это обусловлено законом или договором. Например, уплата денег по долговому обязательству ранее установленного договором срока.

АПОРТ — имущество, поступающее акционерному обществу в уплату за акции. А. может быть представлен в виде товаров торговых и промышленных фирм, оцениваемых и приравниваемых к определенной сумме денежного капитала.

АРБИТР — посредник в спорах несудебного характера, не заинтересованный в конфликте между сторонами; избирается по взаимному соглашению спорящими сторонами.

АРБИТРАЖ — а) один из способов разрешения хозяйственных споров, связанных с исполнением контрактов, при котором стороны обращаются не

в судебные органы, а к третьей незаинтересованной стороне — арбитрам или третейским судьям. Арбитры избираются самими сторонами или назначаются в порядке, обусловленном в их соглашении или установленном законом.

Рассмотрению А. подлежат, например, иски фирм и деловых предприятий друг к другу по вопросам невыполнения договорных поставок или взыскания долгов.

А. может быть только добровольным и считается более простым и дешевым способом разрешения споров, нежели обычная юридическая процедура. Кроме того, отдельное арбитражное соглашение или арбитражная оговорка в договоре (соглашении) исключает возможность обращения заинтересованных сторон в суд для разрешения спора, подпадающего под действие этого соглашения или оговорки; б) специальный государственный орган для разрешения имущественных и связанных с ними неимущественных споров. Рассматриваются, например, иски фирм и деловых предприятий друг к другу по вопросам невыполнения договорных поставок или взыскания долгов.

АРБИТРАЖ ВАЛЮТНЫЙ — купля-продажа иностранной валюты с последующей обратной сделкой в целях извлечения прибыли от разницы валютных курсов во времени, а также за счет различий в курсе данной валюты на разных валютных рынках.

А.в. может осуществляться с двумя (простой валютный арбитраж) и большим числом валют (сложный валютный арбитраж).

АРБИТРАЖ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ — орган, осуществляющий разбирательство гражданских дел в сфере внешней торговли. Действует как третейский суд, т. е. состоит из лиц, избранных сторонами, и разрешает споры в пределах компетенции, основанной на соглашении сторон, в отличие от арбитража международного, который рассматривает споры между государствами на основе принципов и норм международного права.

А.в., как правило, — национальный правовой институт, в который обращаются не государства, а юридические лица (организации, учреждения и т. п.).

А.в. может быть образован для разрешения какого-либо конкретного спора (т. н. случайный, изолированный арбитраж) либо как постоянно действующий третейский суд (институциональный арбитраж).

АРБИТРАЖИРОВАНИЕ — деятельность по закупке блага по низкой цене на одном рынке и перепродаже этого блага по более высокой цене на другом рынке. А. существует за счет разницы в ценах на одно и то же благо на различных рынках, в результате чего извлекается прибыль.

В условиях равновесия рынков А. исчезает, ибо потоки благ с дешевых на дорогие рынки выравнивают цены. И возникает А. там, где равновесие рынков нарушено. В чистом виде А. наблюдается на рынках сельскохозяйственной продукции, *ценных бумаг*, ценных металлов. Однако А. возникает во всех сделках, нацеленных на извлечение прибыли.

А. используется не только в организованном обмене благ внутри страны, но имеет место в международной торговле, где широко используется принцип сравнительного преимущества.

АРГУМЕНТ — независимая переменная. Например, в формуле $Y = f(X)$ Y является зависимой переменной, функцией X, а X есть аргумент функции. Эту формулу можно читать так: «Y является функцией аргумента X».

Приведем условный пример. Предположим, что покупатели могут купить определенное количество благ (QD), которое выступает функцией цены этих благ, т. е. $QD = f(P)$, где QD — функция, P — аргумент (цена).

АРЕНДА — форма хозяйствования, при которой на основе договора между арендодателем и арендатором последнему передается в срочное возмездное владение и пользование

имущество за определенную плату. Собственником имущества, переданного в А., остается арендодатель, но произведенная продукция и доходы, полученные при использовании этого имущества, являются собственностью арендатора.

В А. могут быть переданы земля, другие природные ресурсы, предприятия, организации и их подразделения, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инструмент и др. материальные ценности. Право сдачи в А. принадлежит собственнику, в т. ч. иностранным юридическим лицам и гражданам.

Доходы арендных коллективов образуются из выручки за минусом арендной платы и возмещения материальных затрат. Доход, остающийся у арендного коллектива, используется им самостоятельно и изъятию не подлежит.

Арендатор может выкупить арендованное имущество полностью или частично.

АРЕНДНАЯ ПЛАТА — регулярные платежи арендодателю за сданное в аренду имущество, производимые в течение всего срока аренды.

А.п. устанавливается за все арендуемое имущество или отдельно по каждому объекту в натуральной, денежной либо в смешанной форме.

А.п. включает в себя: а) амортизационные отчисления от стоимости арендованного имущества; б) часть прибыли, извлеченную от использования взятого в аренду имущества, величина которой не должна быть ниже банковского процента от его стоимости. А.п. за пользование закрепленным за арендатором имуществом устанавливается соглашением об аренде. Изменение условий соглашения, равно как и расторжение, допускается по обоюдному согласию сторон.

АРЕНДНАЯ ЦЕНА КАПИТАЛА — плата за аренду единицы капитала.

АСИММЕТРИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ — ситуация, в которой часть участников сделки владеет важной информацией, которой не владеют другие заинтересованные лица; характерна для многих ситуаций в бизнесе.

Так, продавец продукта знает о его качестве больше, нежели покупатель. Работники знают о своих способностях лучше, чем предприниматели.

А.и. имеет место не только на рынке продуктов, но и на рынках страхования, кредита, труда и др.

Роль А.и. в определении качества продукта впервые установил Джордж А. Акерлоф в статье «Рынок лимонов», опубликованной в 1970 г. Продавец «лимона» (дефектного автомобиля) оценивает его как высококачественный продукт, но покупатель не может проверить его реальное состояние. В этом случае А.и. приносит ущерб рынку, приводя к его несостоятельности, фиаско, исчезновению.

Фридрих фон Хайек (1899–1992) исходил из того, что успех рынка зависит от эффективности рыночных цен как механизма передачи информации. Он не разделял взгляды неоклассиков, согласно которым вся информация симметрично распределена, в результате чего неопределенность исчезает. Хайек утверждал, что информация распределяется несовершенно и происходит это в самом рыночном процессе.

Проблема А.и. может быть решена в том случае, когда покупателям поступают сигналы о качестве благ со стороны продавцов этих благ. А.и. может быть связана с большими издержками для собственников фирмы (заказчика) по наблюдению за поведением *менеджеров* фирмы. Значительная безработица во многих странах может быть объяснена А.и.

АУДИТОРСКАЯ СЛУЖБА — организации (фирмы), осуществляющие на основании договора на платной основе вневедомственный контроль за соблюдением установленного порядка ведения финансово-хозяйственной деятельности акционерных компаний на основе *контракта*.

Аудиты, как правило, получают специальные полномочия от государственных органов, наблюдающих за

деятельностью акционерных компаний. Аудиты дают компетентное заключение о финансовом состоянии проверяемой компании, могут выполнять консультационные функции.

АУКЦИОН — способ продажи некоторых партий товаров, недвижимого и другого имущества с публичного торга в заранее установленное время и в назначенном месте.

Продавец, желая получить максимальную прибыль, использует прямую конкуренцию нескольких (или многих) покупателей, присутствующих при продаже.

При аукционной торговле продавец назначает стартовую цену блага, которая возрастает в ходе аукциона до своего предельного уровня, исходя из платежеспособности присутствующих на аукционе покупателей.

В международной торговле аукционными товарами выступают пушнина, немытая шерсть, табак, чай, некоторые пряности, предметы антиквариата, скаковые лошади и др.

Товары, предназначенные для А. (или их образцы), предварительно выставляются для осмотра возможными покупателями.

А. могут быть добровольными или принудительными. Приобретенные вещи на А. должны быть оплачены незамедлительно, но допускаются расчеты за покупки долговременными обязательствами или внесение задатка.

АУКЦИОН ВАЛЮТНЫЙ — способ купли-продажи иностранной валюты за неконвертируемую национальную валюту; проводится в форме аукциона соответствующим банком страны с неконвертируемой валютой.

АУКЦИОН «ВТЕМНУЮ» — разновидность аукциона, отличительной особенностью которого является то, что все покупатели представляют свои ставки одновременно. Товар продается тому, кто предложил наивысшую ставку, либо покупается у того, кто предложил наименьшую ставку.

АУКЦИОН ГОЛЛАНДСКИЙ — тип аукциона, в котором торги начинаются с наивысшей ставки и понижаются до тех пор, пока не находится покупатель.

Этот тип аукциона также называется китайским. На А.г. начальная ставка очень велика. Ведущий торги последовательно предлагает все более низкие ставки, пока какая-то из них не принимается. Вещь продается тому покупателю, который первым принимает предложенную ставку.

АУКЦИОН ДВОЙНОЙ — способ биржевых торгов, когда увеличивающиеся предложения покупателя встречаются со снижающимися предложениями продавцов. При совпадении цен, предложенных покупателем и продавцом, заключается сделка.

АУКЦИОНИСТ — лицо, проводящее аукцион. А. должен иметь специальную подготовку для проведения аукциона: успешно владеть правилами и техникой проведения тех или иных аукционов (валютный, пушной и др.), прекрасно разбираться в качестве и особенностях товаров, проходящих через аукцион, обладать знаниями о существующих в конкретный момент тенденциях движения цен на товарных рынках и, наконец, знать психологию участвующих в аукционе возможных покупателей.

АУКЦИОННЫЙ ТОРГ — продажа товаров с аукциона. Имеется ряд способов ведения аукционных торгов: А.т. с повышением цен; А.т. с понижением цен. Первый способ, в свою очередь, может осуществляться гласным и негласным методом. При гласном методе А.т. аукционист, объявляя номер очередного лота, назначает начальную (минимальную) цену и ставит перед участниками А.т. вопрос: кто больше? — участники торга повышают цены на величину, установленную в правилах проведения торга. В случае, когда более высокая цена не предлагается, аукционист после троекратного ее повторения подтверждает продажу данного лота тому покупателю, который назвал наивысшую цену. Негласный (немой) метод А.т. ведется следующим образом: в процессе торга покупатели подают аукционисту условные знаки о согласии поднять цену, аукционист всякий раз объявляет новую цену, не называя покупателей.

Имеется практика проведения А.т. путем постоянного понижения цены. В этом случае лот покупает тот, кто первым скажет «да», нажав при этом также первым на кнопку, которая остановит стрелку на специальном циферблате.

АЦИКЛИЧНЫЙ — экономический показатель конъюнктурного цикла, изменяющийся в направлении, которое не совпадает с ходом *экономического цикла*.

Так, проциклические признаки в фазе подъема возрастают, а в фазе спада — сокращаются. Контрциклические признаки понижаются в фазе подъема и повышаются в фазе спада. В отличие от них обоих, ациклические признаки не связаны с фазами экономического цикла. К ним можно отнести, в частности, объем экспорта.

1780

Б

БАЗА — реальные экономические данные, относящиеся к конкретному времени и используемые в качестве основы сопоставления.

БАЗА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ — валовая прибыль; прибыль от продажи акций, облигаций; прибыль от продажи недвижимости; доход; имущество; дары; таможенные пошлины и др.

Налогообложение может использоваться для ограничения вредных побочных последствий посредством установления ставки налогов в зависимости от уровня загрязнения.

БАЗИС — разница между ценой товара, проданного с условием поставки в определенные сроки, и ценой того же товара, проданного за наличные с условием незамедлительной поставки.

БАЗИСНАЯ ВАЛЮТА — валюта, по отношению к которой котируются другие валюты в данной стране или финансовом центре (например, доллар США).

БАЗИСНАЯ ЦЕНА — а) цена товара определенного качества, размера, химического состава, являющаяся начальным пунктом цен; б) цена, принимаемая за основу при исчислении индексов, характеризующих динамику показателей развития экономики; в) во внешнеэкономической сфере имеет двоякое

значение. Первое. Принимается в качестве базы при определении индекса цен международной торговли (экспортных и импортных) в целом и по отдельным группам товаров. Б.ц. пересматриваются, что позволяет в большей мере учесть изменение ассортимента внешнеторгового обмена, в особенности по готовым изделиям, на которые Б.ц. начисляются в виде удельной величины. Второе. Рассматривается как цена изделия с известными фиксированными параметрами, принимаемого за образец при определении внешнеторговой цены данной продукции, служит основой определения конкретной цены.

Б.ц. контролируется в соответствии с принятым порядком ценообразования и потребительскими свойствами и качеством товара.

БАЗИСНЫЙ ГОД — год, принятый за базу при определении экономического индекса.

БАЗИСНЫЙ ПУНКТ — сотая часть процента; показатель, используемый для характеристики разницы в процентных ставках, изменении дохода по ценным бумагам и т. д.

БАЗИСНЫЙ СОРТ — а) сорт товара, рассматриваемый в контракте в качестве стандартного; б) сорт товара, составляющий базис фьючерсной сделки.

На фьючерсных биржах база контракта обычно расширяется за счет различных распространенных сортов товара, на которые устанавливаются различные надбавки и скидки к цене Б.с.

БАЗОВАЯ ПРИБЫЛЬ — ожидаемая прибыль отчетного года; используется для расчета базовой рентабельности. Как и базовая рентабельность, применяется также при сводных расчетах прибыли.

БАЛАНС — а) равновесие; б) система показателей, характеризующая на определенную дату в денежном выражении состояние средств производства как по составу (актив), так и по их источникам, целевому назначению и срокам возврата (пассив).

Б. подразделяются на систему сводных Б. и бухгалтерских Б. Среди сводных Б. можно выделить такие, как платежный баланс, торговый, расчетный.

БАЛАНС БУХГАЛТЕРСКИЙ — одна из форм бухгалтерской отчетности, отражающая состояние, размещение, использование и источники средств предприятий, объединений, хозяйственных организаций и учреждений.

Б.б. представляет собой способ обобщения и экономической группировки средств предприятия и источников их формирования на определенную дату в денежном выражении.

Б.б. составляется на начало каждого месяца, а также за 3, 6, 9 месяцев и год в целом. Б.б. содержит полную, развернутую информацию о ресурсах, используемых предприятием, организацией. Б.б. состоит из двух частей — актива и *пассива*. В левой части Б.б. (актив) дается группировка ресурсов, отражающая их экономическое содержание, местонахождение, использование. В активе содержатся данные об основных фондах, запасах материалов, топлива, размерах незавершенного производства, готовой продукции, товаров отгруженных, остатков денежных средств в кассе и на расчетном счете, дебиторской задолженности. В правой части Б.б. (пассив) показываются финансовые источники, использованные при формировании ресурсов, отраженных в активе, сведения о задолженности банку (по полученным ссудам), рабочим и служащим (по заработной плате), профсоюзу (по отчислениям на социальное страхование), другим предприятиям. В пассиве показываются собственные средства предприятия (уставный фонд), *прибыль*, амортизационный фонд и т. д. В активе и пассиве рассматриваются одни и те же ресурсы, хотя и с различных позиций, поэтому итоги активной и пассивной частей Б.б. обязательно совпадают.

Сведения Б.б. необходимы для контроля за состоянием и структурой средств и их источников, для анализа финансового состояния предприятия, его платежеспособности и кредитоспособности.

БАЛАНС ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ — система показателей, отражающих процесс образования и использования денежных доходов населения. Посредством этого баланса определяется соотношение между *платежеспособным спросом* населения и его товарным обеспечением. Сведения баланса используются для планирования товарооборота, платежей и денежных сбережений населения, денежного обращения в целом.

Источники денежных доходов населения следующие: а) заработная плата, премии, надбавки работников; б) трансфертные платежи и др.

Расходы населения состоят из: а) покупок товаров; б) оплаты услуг, включая коммунальные услуги; в) расходов на посещение театров, кино и т. п.; г) оплаты путевок в санатории, профилактории, дома отдыха; д) платежей в детские учреждения, учебные заведения; е) затрат на транспорт, в т. ч. городской; ж) взносов в общественные организации; з) налогов, страховых платежей. Особым видом использования денежных доходов населения являются вклады в банки, покупка облигаций и других ценных бумаг.

Все денежные доходы и расходы населения показываются в Б.д.д. и р.н.

БАЛАНС КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА — система показателей, характеризующих операции банка.

Б.к.б. состоит из двух частей. Правая часть (пассив) отражает пассивные операции, формирующие ресурсы банка для его деятельности. Левая часть (актив) отражает активные операции, характеризует деятельность банка, нацеленную на размещение ресурсов. Основная операция банка — кредитование экономики и населения на основе возвратности, срочности, обеспеченности, платности. В последнее время банки применяют выдачу кредита посредством использования кредитной линии, при которой открывается ссудный счет и устанавливается предельный лимит кредитования.

Ресурсы банка подразделяются на собственные и привлеченные. К собственным ресурсам относятся: акционерный капитал; резервный капитал; специальные фонды, создаваемые согласно уставу банка. К привлеченным средствам относятся: средства клиентов; ссуды Центрального банка и других кредитных учреждений; средства, полученные от эмиссии облигаций; вклады предприятий и населения (депозиты).

Структура ресурсов банков предопределяется степенью их специализации, состоянием рынка ссудных капиталов, особенностями деятельности банков.

Поскольку операции коммерческих банков находят свое отражение в их балансах, приведем примерную схему баланса коммерческого банка и изобразим ее на схеме.

Актив	Пассив
1.Касса	1 Уставный фонд
2. Корреспондентский счет в ЦБ	2 Резервный фонд
3. Средства на резервном счете в ЦБ	3. Другие фонды
4. Дебиторы банка	4. Расчетные и текущие счета предприятий и организаций
5. Кредиты, выданные банком, всего, в том числе: краткосрочные долгосрочные	5 Срочные вклады и депозиты предприятий
6 Здания, сооружения и другие основные средства	6. Вклады населения
7. Ценные бумаги, паи и акции, приобретенные банком	7 Кредиты, полученные у других банков
8. Кредиты, выданные другим банкам	8. Кредиты банка
9. Прочие активы	9 Прибыль банка, всего, в том числе от проведения валютных операций
	10. Прочие пассивы
БАЛАНС	БАЛАНС

Примечание: абсолютные величины баланса активов и баланса пассивов должны совпадать, т. е. должны быть равны.

БАЛАНС МЕЖОТРАСЛЕВОЙ — экономико-математическая модель производственных связей в экономике страны. Разрабатывался в натуральном и стоимостном выражении. Первый баланс народного хозяйства СССР был составлен на 1923–1924 хозяйственный год. На Западе метод анализа межотраслевых связей посредством таблиц шахматного типа впервые применил в 30-х гг. Василий Леонтьев.

БАЛАНС ПЛАТЕЖНЫЙ — система показателей, отражающая соотношение между платежами страны за границу и поступлениями из-за границы за определенный период времени (год, квартал, месяц). Б.п. — наиболее распространенный вид баланса международных расчетов; характеризует состояние внешнеэкономических связей страны. Различают Б.п. активный и пассивный. Если страна получила платежей из-за границы на большую сумму, нежели произвела их, то Б.п. активный, а если, наоборот, из-за границы получила платежей на меньшую сумму, чем произвела их за границу, то Б.п. является пассивным.

Схему Б.п. можно представить в следующем виде: 1) Б. внешнеторговый — поступление валюты от экспорта и платежи по импорту товаров; 2) Б. услуг и некоммерческих платежей — платежи и поступления по транспортным и страховым операциям, почтово-телеграфной и телефонной связи, комиссионным операциям, туризму, потребительским переводам (зарплата, наследство, пенсии, стипендии, содержание дипломатических и торговых представительств, проценты и дивиденды по инвестициям, платежи за *лицензии*, использование изобретений и военные расходы за границей; 3) Б. движения капиталов и кредитов, отражающий приток иностранных капиталовложений и займов, а также предоставление кредитов и инвестиций за границей.

БАЛАНС РАСЧЕТНЫЙ — отражает соотношение между валютными поступлениями в данную страну из-за границы и ее платежами другим странам за определенный период (например, за год) и на определенную дату (например, на начало года).

В отличие от баланса платежного, который включает только осуществленные в течение определенного периода платежи, Б.р. включает требования и обязательства безотносительно к тому, когда наступают платежи по ним.

Б.р. за определенный период времени характеризует изменения в задолженности и требовании страны за определенный период, а Б.р. на конкретную дату отражает соотношение всех обязательств и требований страны безотносительно того, когда они образовались.

Б.р. характеризует разность между национальными активами за рубежом и иностранными активами в данной стране, выраженную в денежной форме. Требования и обязательства возникают в результате экспорта (импорта) товаров и услуг, предоставления (получения) займов и кредитов. Различают Б.р. активный и Б.р. пассивный. Первый показывает, что данная страна выступает кредитором, второй — должником.

БАЛАНС ТОРГОВЫЙ — характеризует соотношение между стоимостью экспорта и импорта товаров. Если сумма цен товаров, экспортируемых данной страной, превышает сумму цен товаров, импортируемых ею, то Б.т. является активным, если же стоимость импорта товаров превышает стоимость экспорта товаров — пассивным. В том случае, когда стоимости экспорта и импорта равны, образуется нетто-баланс.

БАЛАНС ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ — система показателей, отражающая соотношение наличных *трудовых ресурсов* и их использование, позволяющая сопоставить потребность в работниках и источники ее удовлетворения.

Б.т.р. включает в себя две части. В первой отражается численность и структура трудовых ресурсов, во второй — их распределение и использование. В Б.т.р. характеризуется занятость по сферам, отраслям экономики, социальным группам, территориям (районам) страны. Территориальные Б.т.р. позволяют учесть специфику воспроизводства трудовых ресурсов в территориальном аспекте, обосновать масштабы и направления территориального перераспределения работников.

БАЛАНС ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА — система показателей, характеризующих операции банка, которые подразделяются на активные и пассивные. Левая часть баланса (актив) отражает, как создаются деньги, правая (пассив) характеризует, как уничтожаются деньги посредством сокращения активов. Б.Ц.б. изображен на схеме.

Актив	Пассив
1. Валютные резервы (золото, иностранная валюта)	1. Наличные деньги в обращении на территории России
2. Ценные бумаги	2. Депозиты коммерческих банков
3. Кредиты коммерческим банкам	3. Депозиты правительства
4. Кредиты правительству	4. Прочие пассивы
5. Прочие активы	
Баланс	Баланс

Примечание: абсолютные величины баланса активов и баланса пассивов должны совпадать, т. е. должны быть равны.

БАНК ЦЕНТРАЛЬНЫЙ (ЭМИССИОННЫЙ) — в большинстве стран мира является государственным, даже в том случае, если оно и не владеет его капиталом или владеет частично.

Б.Ц. выполняет следующие функции и операции: а) руководит всей *кредитной системой* страны; б) выпускает в обращение национальную валюту; в) хранит золотовалютные резервы страны; г) хранит обязательные резервы коммерческих банков; д) выступает в качестве межбанковского расчетного центра; е) является финансовым агентом правительства; ж) выступает продавцом и покупателем на международных денежных рынках; з) координирует зарубежную деятельность частных банков; и) формирует и проводит кредитно-денежную политику страны; к) контролирует и координирует деятельность коммерческих банков; л) обеспечивает кассово-расчетное обслуживание бюджета государства; м) организует национальную систему взаимозачетов денежных обязательств либо непосредственно через свои отделения, либо через специальные расчетные палаты.

БАНКИ — особые экономические институты, выполняющие накопление денежных средств, предоставление кредитов, проведение денежных расчетов, эмиссию денег, ценных бумаг, посредничество во взаимных платежах и расчетах между государствами, предприятиями (фирмами), учреждениями и отдельными лицами.

Б. зарождаются и развиваются в обществе на основе товарно-денежных отношений.

БАНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ — осуществляют следующие операции: а) по поручению государства и предприятий устанавливают размеры, условия, сроки эмиссии; б) выбирают тип ценных бумаг, организуют их размещение и вторичное обращение; в) гарантируют покупку выпущенных ценных бумаг, покупая и продавая их за свой счет либо создавая для этого банковские синдикаты; г) предоставляют покупателям акций и облигаций ссуды. Б.и. выполняют и другие операции и функции, аналогичные с функциями коммерческих банков. Некоторые Б.и. выпускают собственные акции. Б.и., обладая небольшой долей в активах кредитной системы, вместе с тем располагают богатой информацией и учредительскими связями, что позволяет им выполнять важную роль в экономике.

БАНКИ ИПОТЕЧНЫЕ — учреждения, специализирующиеся на выдаче долгосрочного кредита под залог недвижимости: земли, зданий, сооружений и других построек. Ссуды выдаются на жилищное и производственное строительство под высокий процент. Б.и. выполняют и *пассивные операции*, в частности, выпускают ипотечные облигации.

БАНКИ КОММЕРЧЕСКИЕ — основное звено кредитной системы, наиболее универсальный тип банков, осуществляющий практически все виды банковских операций: а) прием вкладов на текущие счета; б) краткосрочное кредитование промышленных, торговых и других предприятий, а также расчеты между ними, инвестиционные операции, связанные главным образом с куплей-продажей ценных бумаг правительства и местных органов власти, занимаются факторингом и *лизингом*.

Кроме привлечения вкладов и предоставления кредитов, Б.к. могут расширять денежное предложение, т. е. создавать деньги. Эта функция отличает их от других финансовых учреждений.

Для Б.к. устанавливаются нормативы минимальных резервных покрытий в виде обязательных беспроцентных вкладов в Центральном банке, размеры которых определяются в процентах от объемов депозитов в эти банки. Процент дифференцирован по видам вкладов: вклады до востребования имеют более высокий норматив, чем срочные вклады, для мелких банков они ниже в сравнении с крупными. Необходимость иметь обязательные резервы наличных денег обусловлена не столько тем, чтобы не допустить банкротства коммерческих банков, сколько служит для контрольных и регулирующих функций Центрального банка и для межбанковских расчетов.

Б.к. могут иметь и хранить *избыточные резервы* — суммы сверх обязательных резервов, чтобы обеспечить непредвиденную потребность в ликвидных средствах. Недостатком избыточных резервов является то, что банки, пуская эти суммы в оборот, могли бы извлечь доход, но оставляя их без движения, они лишаются этого дохода.

Увеличение *нормы обязательных резервов* сокращает возможность использовать Б.к. средства для активных операций, сокращая тем самым их доход. Повышение нормы резервов сокращает *денежный мультипликатор* и вызывает уменьшение *денежной массы*.

БАНКИ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ — кредитные учреждения, основная функция которых заключается в привлечении денежных сбережений и временно свободных денежных средств населения.

Б.с. осуществляют пассивные и активные операции. К пассивным операциям относится прием вкладов населения на текущие и другие счета. Активные операции состоят в предоставлении потребительского и ипотечного кредита, банковских ссуд, купли частных и государственных ценных бумаг. Б.с. выпускают кредитные карточки. Б.с. объединяются в национальные ассоциации и, как правило, контролируются государством или принадлежат ему.

БАНКНОТЫ — вид кредитных денег; выпускается эмиссионными банками. В конце XIX — начале XX в. эмиссия Б. перешла Центральным банкам. Генезис Б. относится к XVII в., когда товарно-денежные отношения стали относительно развитыми. Б. замещали металлические деньги в качестве средства обращения и средства платежа. Современные Б. мало чем отличаются от бумажных денег, поскольку они освобождены от обязательства размена на золото.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА — совокупность банковских учреждений, функционирующих на территории данной страны во взаимосвязи между собой.

Б.с., как правило, имеет два уровня. На первом уровне находится Центральный банк (эмиссионный). На втором уровне расположены коммерческие (депозитные) банки и специализированные (инвестиционные, сберегательные, ипотечные, внешнеторговые и др.) банки.

БАНКОВСКАЯ СТАВКА — плата банку за пользование кредитом, ссудой, выраженная в процентах (банковский процент).

Во взимании платы в форме Б.с. обнаруживается существенный принцип кредита — его возмездность. В мировой практике размер Б.с. колеблется в зависимости от соотношения спроса и предложения на банковский капитал в пределах средней нормы прибыли.

БАНКОВСКАЯ ТАЙНА — а) разновидность коммерческой тайны; б) не подлежащие разглашению сведения о состоянии счетов клиентов и производимых операциях. Соблюдение Б.т. осуществляется в интересах клиентов и является обязательным для банковских работников. Такие сведения могут выдаваться самим клиентам, судебным, следственным органам с соблюдением установленного порядка.

БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ — состоят из: а) пассивных; б) активных; в) комиссионных (посреднических) операций.

В результате пассивных операций банки аккумулируют собственные, привлеченные и эмитированные средства. Собственные средства банка формируются за счет: а) взносов учредителей; б) выручки от продажи акций и облигаций; в) отчислений от текущей прибыли в резервный фонд; г) нераспределенной прибыли. Доля собственных средств в крупнейших банках не превышает 10%.

Привлеченные и эмитированные денежные средства образуются посредством приема депозитов клиентов на текущие, срочные и сберегательные счета, эмиссии кредитных денег. Важное значение в привлечении денежных средств имеют межбанковские кредиты, учет и переучет векселей.

Активные операции непосредственно нацелены на извлечение прибыли посредством использования сформированного денежного фонда. Этот вид операций подразделяется на кредитные и инвестиционные. Кредитные операции систематизируются по следующим признакам: а) по срочности — ссуды до востребования, краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет); б) по характеру обеспечения — учет векселей, ссуды под залог векселей, ссуды под залог товаров и товарных документов, ссуды под залог ценных бумаг, ссуды без обеспечения. Погашение ссуд может производиться или единовременно, или в рассрочку. Выплата процентов может осуществляться сразу при выдаче ссуды; долями в течение всего срока; в момент погашения ссуды.

Комиссионные (посреднические) операции заключаются в расчетах (инкассовые, аккредитованные, переводные); в предоставлении акцепта и гарантии платежа; в осуществлении доверительных (трастовых) операций; в бухгалтерском и консультационном обслуживании; в выпуске и размещении акций и облигаций. За комиссионные (посреднические) услуги с клиентов взимается специальная плата, именуемая комиссией.

БАНКОВСКИЙ ВЕКСЕЛЬ — ценная бумага, удостоверяющая безусловное денежное долговое обязательство банка перед векселедержателем.

БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ — капитал, вложенный в банковское предприятие банкиром или акционерами банка.

Б.к. составляет сравнительно незначительную долю ресурсов банка, но является наиболее надежной частью банковского пассива, поскольку не может быть подвержен риску внезапного изъятия.

Средства, мобилизованные в форме Б.к., вкладываются в банковские здания, конторское оборудование, земельные участки, а также могут быть использованы для выдачи долгосрочных кредитов, покупки ценных бумаг и недвижимости.

У акционерных банков Б.к. мобилизуется посредством продажи акций. Различают уставный, подписанный и оплаченный Б.к. Уставный Б.к. — это максимальная сумма, на которую государственными органами банковского контроля разрешено выпускать акции. Подписанный Б.к. — это объявленная банком сумма подписки, которая, как правило, меньше суммы уставного капитала. Оплаченный Б.к. — это реально внесенная сумма капитала, которая обычно меньше подписанного Б.к., поскольку учредители банка не всегда требуют от подписчиков внесения полной стоимости акций.

Б.к. имеет и резервный капитал, который возникает в результате отчислений от прибыли банка и используется для покрытия непредвиденных убытков, экстраординарных расходов и т. д.

Основная часть пассива банков приходится на привлеченные средства (депозиты), а у эмиссионных банков — банковская эмиссия.

БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ — предоставление банком во временное пользование определенной доли собственных или привлеченных денежных средств.

Б.к. предоставляется под залог материальных ценностей или без обеспечения, а также в форме выдачи

ссуд, учета векселей, покупки банками ценных бумаг.

Ссуды различаются: а) по срочности (долгосрочные и краткосрочные); б) по отраслевой структуре (ссуды предприятиям промышленности, сельского хозяйства, транспорта и др.); в) по целевому назначению (под товарно-материальные ценности, под расчетные документы, на пополнение оборотных средств) и т. д.

В современной практике широко используются такие формы кредита, как форфейтинг, факторинг и др.

БАНКОВСКИЙ СЕРТИФИКАТ — подписанный банковским менеджером и показывающий сальдо счета компании на определенную дату. Если у аудитора компании возникают сомнения в достоверности представленных компанией показателей, он вправе потребовать предъявить ему Б.с.

БАНКРОТСТВО — такое финансовое состояние экономического субъекта, когда он не может рассчитаться по долговым обязательствам, даже если он мобилизует все свои активы.

Под Б. в обыденном понимании имеется в виду отказ компании или фирмы, гражданина платить по своим долговым обязательствам.

Б. с юридической точки зрения есть признанная судом или арбитражем абсолютная неплатежеспособность должника и неспособность в связи с этим осуществлять хозяйственную деятельность с целью погашения долгов.

Б. — это такая стадия хозяйственной несостоятельности, когда единственным путем выхода из данной ситуации является распродажа имущества должника либо гласно на торгах, либо выкуп имущества и погашение долгов работниками данного предприятия. Во втором случае имущество предприятия становится собственностью данного коллектива.

Основанием для возбуждения дела о Б. выявляются: а) признание должником своей экономической несостоятельности, т. е. банкротства; б) возбуждение судом дела о Б. на основании причин и следствий экономической несостоятельности должника; в) заявление кредитора, поданное после решения суда или арбитража об экономической несостоятельности должника. Дело о Б. признается возбужденным со времени подачи заявления или решения суда.

При заявлении субъекта хозяйствования о Б. требуется: для государственных предприятий — официальное решение правления и трудового коллектива; для предприятий, основанных на коллективной форме собственности, — решение собственников, владеющих 2/3 имущества предприятия; для акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью — согласие совета директоров или пайщиков.

После возбуждения дела о Б. суд может назначить по инициативе кредиторов или по собственной инициативе доверенное лицо из числа сотрудников органов управления государственным имуществом или имеющего право на осуществление данных функций. После признания судом субъекта хозяйствования банкротом суд выносит соответствующее решение и образует ликвидационную комиссию.

БАРТЕР — обмен товара на товар без использования денежных или валютных средств.

Основной причиной Б. являются валютные проблемы (неустойчивость национальной валюты, дефицит иностранной валюты и т. п.). В России в последние годы Б. получил широкое развитие. В международной торговле растет доля бартерных сделок, обусловленная ухудшением международной валютной ликвидности.

Бартерные сделки внутренне противоречивы. С одной стороны, они способствуют развитию внешнеторгового обмена, а с другой стороны — являются барьером расширения товарообмена, ибо ограничиваются пределами товарообменного контракта.

БАРЬЕРЫ ДЛЯ ВХОДА НА РЫНОК — ограничители, лимитирующие появление дополнительных продавцов на рынке *монопольной фирмы*; необходимы для долгосрочного поддержания *монопольной власти*.

Свободный вход на монополизированный рынок увеличит количество производителей и продавцов на нем, в результате он стал бы конкурентным, а монопольный контроль над ценами утратил бы свою силу.

Основными типами Б.д.в. на р. являются: а) исключительные права, полученные от правительства (например, органы власти предоставляют монополию на предоставление транспортных услуг, услуг связи и т. д.); б) патенты и авторские права, обеспечивающие производителям новых продуктов или произведений литературы, искусства и музыки исключительные права, чтобы поощрять фирмы и отдельные личности изобретать новые продукты или процессы. Поскольку исключительные права гарантируются лишь на ограниченный срок, то образованная таким методом монополия носит временный характер; в) собственность на все предложение какого-либо *производственного ресурса*. Монополия поддерживается контролем над всеми источниками предложения определенного ресурса, обеспечивающего выпуск монополизированного товара (например, «De Beers» владеет монопольной властью на алмазном рынке, контролируя продажи около 85% необработанных алмазов).

Правом создать монополию пользуются уникальные способности или знания (талантливые певцы, художники, спортсмены и т. д.).

БЕГСТВО ОТ ДЕНЕГ — стремление держателей обесценивающихся бумажных денег избавиться от них посредством быстрейшего приобретения реальных ценностей — движимого и недвижимого имущества.

Б. от д., с одной стороны, — следствие высокой инфляции, а с другой — обостряет инфляцию.

Б. от д., усиливая спекуляцию товарами и рост прибылей торговцев, вызывает существенную деформацию покупательского спроса, ибо товары приобретаются не для потребления, а с целью страховки накоплений от обесценивания денег.

БЕДНОСТЬ — состояние, при котором доходы индивида или семьи не удовлетворяют их основные потребности.

Б. не имеет какого-либо однозначного показателя. Различают: а) абсолютный подход, под которым понимается установление прожиточного минимума или черты бедности; б) относительный подход, под которым понимается установление черты бедности на уровне 50% медианного, или среднего дохода; в) субъективный подход.

Ни один из указанных подходов к определению Б. нельзя признать безоговорочным. Существенным являются динамика, состав и социальная мобильность бедного населения.

Наиболее распространенным показателем Б. является уровень бедности — доля населения, живущая за чертой бедности, т. е. имеющая доходы ниже прожиточного минимума. Этот показатель зависит, в свою очередь, от неравенства распределения доходов и высоты черты бедности.

БЕЗВОЗВРАТНЫЕ ИЗДЕРЖКИ — издержки, осуществленные предпринимателем единожды, не могут быть возвращены ни при каких обстоятельствах, даже в том случае, когда его предприятие полностью прекращает свою производственную деятельность в данной сфере.

Б.и. не учитываются в текущих издержках предприятия, связанных с его производственной деятельностью.

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ — разновидность денежных расчетов, при которых платежи осуществляются без участия наличных денег и завершаются посредством зачета взаимных требований или перевода средств со счета плательщика (должника) на счет получателя (кредитора) в кредитном учреждении.

Б.р., заменяя обращение наличных денег, сокращают потребность в них, ускоряют оборот средств, сокращают издержки обращения. Все Б.р. проводятся через кредитные учреждения или под их контролем.

Средствами Б.р. выступают кредитные средства обращения и платежа: векселя, чеки, переводы и некоторые другие. Перечисления (переводы) средств на счета в банках производятся либо за счет хранящихся в них вкладов (банковских депозитов) плательщиков, либо за счет ссуд банка. Б.р. бывают местными или иногородними, такое подразделение зависит от того, местные или иногородние учреждения банков обслуживают Б.р.

Б.р. выступают одним из средств проведения международных расчетов. Широко используются двусторонние и многосторонние *клиринги*, корреспондентские счета и другие формы Б.р.

БЕЗРАБОТИЦА — социально-экономическое явление, заключающееся в том, что определенная часть трудоспособного населения не находит себе работу. Согласно определению Международной организации труда (МОТ), безработным считается человек, который хочет работать, может работать, но не имеет рабочего места.

В рыночной экономике Б. выступает результатом взаимодействия между спросом на рабочую силу и ее предложением. Б. может быть следствием научно-технического прогресса, роста эффективности производства, изменения отраслевой структуры экономики, сокращения производства и ряда иных социально-экономических процессов, в результате которых высвобождается соответствующее количество работников либо предъявляются новые требования к их качеству и структуре. Б. резко увеличивается в период экономических кризисов. Б. выступает в различных формах.

БЕЗРАБОТИЦА ВЫНУЖДЕННАЯ — форма безработицы, при которой работники, готовые работать за более низкую зарплату, чем та, которую получают имеющие занятие, все равно не могут найти работу.

Неоклассики отрицают Б.в., выдвигая вместо нее добровольную безработицу, объясняя ее нежеланием рабочих трудиться за меньшую зарплату.

Кейнс считал, что спад характеризуется Б.в., поскольку предприятия не хотят или не могут снижать оплату занятых у них работников.

Марксизм исходит из того, что потребность в живом труде растет медленнее, нежели потребность в оборудовании и машинах.

БЕЗРАБОТИЦА СЕЗОННАЯ — обусловлена сезонными колебаниями в выпуске продукции. Б.с. распространена в некоторых видах строительных, сельскохозяйственных работ, промыслов и т. д., в которых занятость обеспечивается лишь в течение определенных сезонов.

БЕЗРАБОТИЦА СКРЫТАЯ — разновидность безработицы, при которой используются излишние работники, но в действительности их требуется меньше. Б.с. в наибольшей степени характерна для сельского хозяйства. Однако по разным причинам она возникает и в других сферах и отраслях экономики.

БЕЗРАБОТИЦА СТРУКТУРНАЯ — форма незанятости, когда спрос на рабочую силу и ее предложение не совпадают. Причем соотношение между ними может меняться в зависимости от региона, сферы и отрасли экономики, а также от вида труда.

Б.с. связана с поиском работы индивидами, чья профессия или квалификация не позволяет им найти нужную работу. Б.с. представляет собой временную потерю работы частью трудоспособного населения в связи с изменениями в структуре производства, определяющими необходимость в переобучении с целью приобретения новой профессии и квалификации.

БЕЗРАБОТИЦА ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ — образуется в результате замены людей машинами. Б.т. характеризуется процессами выталкивания и притяжения работников. Следовательно, занятость может и увеличиваться, но в других сферах, отраслях и предприятиях, причем работников других профессий и квалификации.

БЕЗРАБОТИЦА ФРИКЦИОННАЯ — вызвана несовершенством в техническом функционировании рынка рабочей силы, отсутствием необходимой информации о наличии рабочих мест, а также другими причинами. Б.ф. связана с региональными, профессиональными, возрастными перемещениями работников. Б.ф. — это временная потеря работы индивидами, меняющими место жительства, а также связанная с трудностями трудоустройства лиц, впервые ищущих рабочее место. Б.ф. отличается от структурной безработицы тем, что она не связана с переобучением и сменой профессии и квалификации.

БЕЗРАБОТИЦА ЦИКЛИЧЕСКАЯ (КОНЪЮНКТУРНАЯ) — обусловлена колебаниями валового внутреннего продукта (ВВП), в результате чего часть трудоспособного населения не может найти работу по любой профессии (специальности) и квалификации. Б.ц. (к.) проявляется в разнице между уровнем безработицы в данный момент *промышленного цикла* и *естественным уровнем безработицы*. Иными словами, Б.ц. (к.) — это разность между фактическим и естественным уровнем безработицы. Б.ц. (к.) впервые выделил Кейнс.

БИЗНЕС — а) экономическая, предпринимательская деятельность, приносящая доход, выгоду; б) производственное, торговое, коммерческое предприятие; в) коммерческая практика или политика одного предпринимателя или фирмы; г) удачная сделка, покупка; д) «деловой мир», среда коммерсантов.

Субъект, осуществляющий активную экономическую, предпринимательскую, коммерческую деятельность, называется бизнесменом. Он может быть владельцем какого-либо дела или не иметь его, а быть наемным работником в сфере менеджмента, маркетинга, финансов и т. п. Бизнесмен должен обладать необходимыми личными качествами: стремлением делать карьеру, волей к самореализации и самоутверждению, жаждой к высокому качеству собственной жизни и т. п.

БИЗНЕС-ПЛАН — важный момент создания нового предприятия. Б.-п. необходим самому предпринимателю, его потенциальным инвесторам и сотрудникам. Предприниматель должен определить реальность своих идей, инвесторы должны знать реальность осуществления идеи, сотрудники должны знать перспективы и задачи создаваемого предприятия. Поэтому Б.-п. представляет собой программу совершения сделки и извлечение прибыли. С другой стороны, Б.-п. есть система планомерно организованных мероприятий, нацеленных на реализацию идеи. Эти планы-программы предпринимательской деятельности получили название Б.-п.

БИРЖА — важная составная часть инфраструктуры рынка. Б. представляет собой организационную форму регулярно функционирующего оптового рынка, в т. ч. международной торговли массовыми товарами, имеющими устойчивые и четкие качественные показатели (товарная биржа), или систематических операций по купле-продаже ценных бумаг, золота, валюты (фондовая биржа), или наем работников (биржа труда) на основе спроса и предложения.

Основная функция Б. — установление справедливой цены на товар. Б. существует в двух видах: а) частное акционерное общество; б) публично-правовой государственный институт. На частных Б. имеют право заключать торговые сделки только акционеры — члены данной Б. На публичных Б. сделки совершают как члены Б., так и предприниматели, не являющиеся членами Б.

Деятельность Б. основана на следующих принципах: а) отношения между *брокером* и клиентом характеризуются личным доверием; б) гласность всех осуществляющихся сделок; в) регулярность работы брокерских фирм обеспечивается администрацией Б. и независимыми аудиторами, использующими финансовые, административные, товарные и бухгалтерские правила.

Б. можно подразделить следующим образом: 1) по предмету биржевых торгов: а) товарные; б) фондовые; в) валютные; г) фьючерсные;

д) биржа труда; 2) по методам организации биржевых торгов: а) аукционные; б) электронные; в) телебиржи; 3) по масштабу действия: а) международные; б) государственные; в) региональные; г) краевые; д) областные; е) городские; 4) по степени участия посетителей в биржевых торгах: а) открытого типа; б) закрытого типа.

Б. не ставят своей целью извлечение прибыли, а их доходы используются в целях повышения качества услуг, предоставляемых клиентам.

БИРЖА ВАЛЮТНАЯ — рынок, производящий операции по обмену иностранной валюты. Удельный вес Б.в. в общем объеме международной торговли относительно незначителен, ибо на Западе все активнее осуществляются сделки с валютой непосредственно банками, особенно транснациональными.

На Б.в. осуществляется официальная регистрация валютных курсов, которые затем публикуются в биржевых бюллетенях. Эти данные являются справочными при заключении контрактов. Наибольшая доля сделок приходится на доллары США.

Б.в. производит два вида операций: а) спот — немедленная поставка валюты; б) форвард — валюта поставляется на срок через оговоренное время (месяц и более) по согласованному на момент сделки курсу.

БИРЖА ТОВАРНАЯ — 1) коммерческо-посредническое предприятие, функционирующее на постоянной основе, где осуществляются операции по купле-продаже товаров с конкретными качественными признаками; 2) союз предпринимателей и торговцев, образуемый с целью создания наиболее благоприятных условий для коммерческой деятельности; 3) общественная организация, не ставящая целью извлечение прибыли; 4) инфраструктурный элемент рынка; 5) организованный рынок купли-продажи, концентрирующий оптовый оборот по массовым, главным образом, сырьевым и продовольственным товарам; 6) оптимальный механизм ценообразования; 7) в узком смысле — место, где встречаются покупатели и продавцы для торговли.

Б.т. не является собственником какого-либо товара и не ведет торговли. Она осуществляет куплю и продажу не товаров как таковых, а контрактов на их поставку. При этом на Б.т. продаются контракты исключительно на стандартизируемые товары, которые могут быть реализованы крупными партиями по образцам либо по техническому описанию.

Б.т. характеризуется следующими основными признаками: а) регулярность торгов с тем, чтобы на бирже постоянно действовало много контрагентов продавцов и покупателей и определялись базисные рыночные цены; б) свобода купли и продажи контрактов, т. е. когда покупатель волен выбирать продавца, а продавец — покупателя; в) проведение торговли по единым биржевым правилам, на базе которых возникает рынок; г) активное и непосредственное участие в торгах биржевых посредников (брокеров); д) фактическое наличие типизации контрактов и минимальных партий поставок, облегчающих ведение торгов и др.

Главная задача Б.т. — создание наиболее благоприятных предпосылок для обеспечения конкуренции на рынке и недопущение манипулирования ценами. В ее функции входят: а) выявление реального спроса и предложения, а также сложившихся соотношений обмена на продукцию, продаваемую или обмениваемую на бирже; б) создание условий для стабилизации цен и соотношений обмена; в) организация торговой деятельности на основе биржевого торга товарами, осуществляемого членами биржи — предприятиями, брокерскими фирмами и брокерами; г) котировка цен на продукцию, реализуемую на бирже; д) организация торговых сделок на основе взаимовыгодности с учетом реального спроса и предложения; е) предоставление участникам биржевых торгов и другим заинтересованным субъектам коммерческой и другой информации о продукции, реализуемой на бирже.

Существующие в мире Б.т. систематизируются по следующим основным свойствам: а) по характеру деятельности (назначение); б) по масштабу действия; в) по степени участия посетителей в биржевых торгах; г) по характеру биржевых операций.

По характеру деятельности Б.т. делятся на: а) специализированные и б) универсальные. Специализированные (и узкоспециализированные) Б.т. осуществляют операции, например, с кофе, хлопком, нефтью, металлом, пшеницей и др. Универсальные Б.т. осуществляют операции не только с более широким кругом товаров, но и с ценными бумагами, валютой, фрахтовыми контрактами.

По масштабу действия Б.т. подразделяются на государственные (публичные), региональные, республиканские, краевые, областные, городские.

По степени участия посетителей в биржевых торгах Б.т. делятся на открытые и закрытые. На закрытых биржах в торгах имеют право участвовать только биржевые посредники (брокеры), а на открытых — кроме брокеров также и посетители. За рубежом в основном действуют закрытые Б.т.

По характеру биржевых операций Б.т. классифицируются на биржи реального товара и фьючерсные. На биржах реального товара продажа контрактов обычно сопровождается последующей поставкой товаров, на фьючерсных — осуществляется продажа контрактов (соглашений) о реализации товаров, которые будут произведены в будущем периоде. За рубежом подавляющее число Б.т. являются фьючерсными.

Членами Б.т. могут быть частные лица, представители крупных брокерских фирм и корпораций, которые заключают на бирже сделки для своих клиентов.

В нашей стране первая Б.т. была открыта в 1703 г. в Петербурге, но биржевая торговля в России стала развиваться только спустя столетие, а к 1914 г. Б.т. насчитывалось уже 115. Первые советские Б.т. возникли в 1921 г. и в период НЭПа их число достигло 114. В феврале 1930 г. было принято решение о ликвидации бирж. Начиная с 1990 г. началось возрождение Б.т. В октябре 1990 г. была учреждена Российская товарно-сырьевая биржа. Это публичная закрытая Б.т.: на торгах участвуют только брокеры.

БИРЖА ТРУДА — организация, осуществляющая посредничество между работниками и предпринимателями при совершении купли-продажи рабочей силы. Б.т. не ликвидируют безработицу, но способствуют упорядочению процессов устройства трудящихся на работу, предпринимателям же помогают организовать наем работников.

Б.т. выступают в различных видах: общества, конторы, бюро и т. д. Различны и их типы: частные, государственные, общественные, филантропические и коммерческие.

Б.т. выполняют следующие основные функции: а) оказание услуг при трудоустройстве безработных; б) оказание содействия в перемене работы; в) изучение спроса и предложения рабочей силы; г) сбор и предоставление информации об уровне занятости по профессиям, специальностям, квалификации, районам страны; д) профессиональная ориентация молодежи; е) организация переобучения и трудоустройства инвалидов; ж) выплата пособий безработным (в ряде стран).

БИРЖА ФОНДОВАЯ — 1) регулярно функционирующий рынок по купле-продаже ценных бумаг; 2) общественная организация, созданная для формирования благоприятных условий с целью осуществления на регулярной основе свободной купли-продажи ценных бумаг по рыночным ценам; 3) существенный элемент рыночных отношений и рынка капиталов, создающий предпосылки для мобилизации финансовых ресурсов с целью использования их в долгосрочных инвестициях; 4) вторичный рынок ценных бумаг, позволяющий перепродавать уже выпущенные и циркулирующие в обороте акции, облигации и другие ценные бумаги; 5) организация торгующих предприятий и лиц, создаваемая для публичной купли-продажи ценных бумаг на аукционной основе.

Б.ф. выполняет следующие основные функции: а) установление рыночной стоимости ценных бумаг; б) организация вторичного рынка ценных бумаг; в) обеспечение перелива капитала между компаниями, отраслями, сферами экономики и районами страны; г) мобилизация временно свободных денежных средств через продажу ценных бумаг для вложений в различные отрасли экономики.

Непосредственная задача Б.ф. — создание наиболее благоприятных условий для эффективной купли-продажи и перепродажи ценных бумаг, а для их держателей — возможность обмена на деньги и обратно. Б.ф. представляет собой своеобразный барометр положения дел в той или иной компании, отрасли, сфере и экономике в целом.

Б.ф. функционируют либо на принципах частного предпринимательства, либо учреждаются государством.

Купля-продажа ценных бумаг на Б.ф. осуществляется на основе их биржевого курса, т. е. их продажной цены на бирже, которая колеблется в зависимости от спроса и предложения. Биржевой курс ценных бумаг определяется следующими основными факторами: а) доходностью текущей и ожидаемой; б) уровнем ссудного процента; в) возможностью превратить без потерь ценные бумаги в деньги; г) биржевой спекуляцией.

На Б.ф. обращаются два вида ценных бумаг: акции частных компаний; облигации, выпускаемые правительствами, органами местных самоуправлений, коммунальными предприятиями, частными компаниями. На Б.ф. складываются курсы (уровни цен) ценных бумаг. Колебания курсов в сторону понижения совершаются в период экономических кризисов и неблагоприятной экономической конъюнктуры, в сторону повышения — в период оживления и подъема экономики. Скупка ценных бумаг по низким ценам и продажа по высокому курсу позволяют получать биржевую прибыль.

Б.ф. выступают в двух основных типах: а) открытые и б) закрытые. В первых действует свободный доступ всех торгующих ценными бумагами. Эти биржи находятся под наблюдением государства. Закрытые Б.ф. допускают участие в торгах только их членов. При этом государственное вмешательство в их деятельность не допускается.

Руководство Б.ф. осуществляется выборными биржевыми комитетами, при которых имеется допускающая комиссия, определяющая возможность допуска новых ценных бумаг.

Члены Б.ф. подразделяются на биржевых посредников (*маклеров* и брокеров) и дельцов (или дилеров), спекулирующих ценными бумагами за свой счет.

БИРЖА ФЬЮЧЕРСНАЯ — одна из современных разновидностей биржи. Фьючерсная торговля имеет ряд особенностей. Главная из них — фиктивный характер операций. Обмен товаров отсутствует, хотя купля-продажа осуществляется. Обязательства контрагентов ограничиваются обратной сделкой с оплатой разницы в ценах; опосредствованная связь фьючерсного рынка с рынком реального товара. Данная связь между этими типами рынка осуществляется посредством *хеджирования* (страхования рисков), а не путем поставки товаров; объектом фьючерсной операции является биржевой контракт, который, выступая в качестве образца соответствующего количества полностью унифицированного товара, применяется как носитель цены, непосредственно приравниваемый к деньгам, обмениваемый на них в любое время; полная унификация условий относительно количества товаров, разрешенных к поставке по контракту. Осуществляется унификация сроков и места поставки; полная обезличенность торговых операций и заменимость по ним, поскольку фьючерсные операции производятся не между конкретными продавцами и покупателями, а между ними и «третьей стороной» — расчетной палатой, которая выступает гарантом осуществления обязательств сторон и при покупке, и при продаже биржевых контрактов.

Расчетная палата является специальной организацией при бирже и не представляет непосредственно ее интересов. Поэтому Б.ф. не является какой-либо стороной в данном контракте.

Если на биржах реального товара покупатель и продавец могут согласовывать практически любые условия контракта, то на Б.ф. контрагенты имеют возможность договариваться лишь относительно цены. Они обладают некоторой свободой в выборе срока поставок и совершенно не имеют ее в определении всех других условий операций. Поэтому Б.ф. нередко именуют «рынком цен».

Б.ф. в процессе своего развития прошли ряд этапов и имели несколько разновидностей. Основные из них следующие: а) закрытые срочные биржи; б) открытые срочные биржи; в) универсальные срочные торговые биржи.

Закрытые срочные биржи характеризуются тем, что на них работают профессионалы, которые продают и покупают стандартизированные по качеству, времени и месту поставки контрактов. На этих биржах преобладают сделки с целью хеджирования (страховки) цены контрактного товара от риска либо падения, невыгодного для производства, либо увеличения, невыгодного потребителю. На таких биржах контракт о поставке товара в установленный срок имеет определенное товарное покрытие.

Открытые срочные биржи — на них действуют и профессионалы, и любые другие продавцы и покупатели контрактов. Это смешанные открытые срочные биржи. Здесь компенсационные (офсетные) сделки осуществляются без непосредственного товарного покрытия перед куплей-продажей контракта и даже еще не произведенного товара. Последнее означает, что стандартизируются не партии товаров, как было раньше, а сами контракты. Это привело к возникновению т. н. «бумажных» срочных товарных бирж.

Универсальные торговые биржи представляют собой ценообразующие, ценострахующие и ценопрогнозирующие биржи. Цена товара прогнозируется до его производства, что означает бестоварное хеджирование (страхование) цены любых объектов купли-продажи. Осуществляются операции по стабилизации курсов валют, процентных ставок по облигациям и дивидендов по акциям. Эта разновидность бирж получит дальнейшее развитие и может стать преобладающей.

БИРЖЕВАЯ ЕДИНИЦА — минимальный стандартизируемый объем продаж определенного товара, зафиксированный в типовом биржевом контракте. Б.е. устанавливается в зависимости от минимальных норм отгрузки товаров, а также других ресурсов.

БИРЖЕВАЯ КОТИРОВКА — 1) курсы ценных бумаг и иностранной валюты на валютных биржах, регистрируемые и публикуемые котировальной комиссией соответствующих бирж; 2) цены (оптовые) товаров, реализуемых в порядке биржевой торговли; 3) на фондовой бирже Б.к. означает также привилегию, заключающуюся в предоставлении советом биржи данной ценной бумаге права официально обращаться на бирже; 4) на валютных биржах Б.к. включает курс (цену) покупателя и курс (цену) продавца, согласно которым котирующий купит и продаст валюту, ценные бумаги или товары. Разница (*маржа*) между курсами покупателя и продавца составляет для котирующего источник дохода, покрывающего издержки по совершению операции.

Б.к. подвижна, может меняться даже в течение одного дня. Б.к. отражает мировой уровень цен на биржевые товары, а информация о них, публикуемая в специальных биржевых бюллетенях, является основанием для установления цен на аналогичные товары во внебиржевой торговле.

БИРЖЕВАЯ ПОШЛИНА — денежный сбор, взимаемый биржевым комитетом с покупателей ценных бумаг за право проведения биржевых операций. Б.п. составляет обычно до 2% продажной цены.

БИРЖЕВАЯ ПРИБЫЛЬ — доход от торговли ценными бумагами на фондовой бирже. Б.п. выступает в виде: а) учредительской прибыли — разницы между суммой, полученной от продажи ценных бумаг по биржевому курсу, и стоимостью реального капитала, вложенного в акционерную компанию; б) курсовой прибыли — разницы между курсом, по которому акция или облигация реализуется в данный момент, и ценой, по которой они приобретены, или разницы между курсами, зафиксированными при совершении и заключении сделки по купле-продаже ценных бумаг на срок.

Б.п. образуется также от торговли товарами на товарной бирже.

БИРЖЕВАЯ ТОРГОВЛЯ — торговля товарами и ценными бумагами при посредничестве бирж.

Продавцы и покупатели встречаются на бирже для того, чтобы согласовать цены Чтобы достичь наиболее приемлемого для обеих сторон уровня цен, они пользуются услугами посредников — т. н. брокеров, которые осуществляют торговлю на бирже по поручению и за счет клиентов. Определенную долю операций брокеры совершают от своего имени и за свой счет. В результате операций на реальный товар продавцы обязаны поставить товар на биржу, а покупатели — забрать его оттуда.

Значительная часть товарных сделок совершается посредством срочных соглашений, предполагающих поставку товара в будущем. Такие соглашения бывают двух видов: а) срочный контракт; б) опционы. Первый вид соглашений означает стандартную двустороннюю договоренность продать и доставить свой товар в назначенный срок, и покупателем, обязующимся его купить и оплатить. Сами срочные контракты также могут выступать предметом купли-продажи.

Опционы отличаются от срочных контрактов тем, что одна из сторон (владелец опциона) имеет право или совершить операцию, или не совершить. Другая же сторона всегда обязана исполнить условия, оговоренные в контракте по *опциону*, если владелец опциона потребует этого.

БИРЖЕВАЯ ЦЕНА — цена товаров, реализуемых в порядке биржевой торговли. Б.ц. характеризуется достаточной достоверностью и представительностью. Сведения о Б.ц. приводятся в систематических публикациях, бюллетенях бирж, сообщаются в периодических (ежедневных, ежечасных и т. д.) котировках.

Примером Б.ц. международной торговли цветными металлами может служить котировка Лондонской биржи металлов.

БИРЖЕВОЙ БУМ — кратковременное и резкое повышение цен на товары и курсы определенных ценных бумаг. Чаще всего провоцируется искусственно с целью извлечения прибыли посредником образующейся разности в ценах.

БИРЖЕВОЙ КУРС — продажная цена *ценной бумаги* (акции, облигации), обращающейся на фондовой бирже. Б.к. находится в прямой зависимости от величины дивиденда и в обратной зависимости от уровня *ссудного процента*.

Номинальная цена акций на Б.к. не влияет, поскольку акции не подлежат выкупу выпустившим их предприятием. Б.к. облигации, наоборот, зависит от ее номинальной цены: он тем выше, чем ближе срок выкупа облигации. Б.к. обычных акций больше, чем курс облигаций и привилегированных акций, подвержен конъюнктурным колебаниям, т. к. уровень дохода по ним заранее не установлен.

БИРЖЕВОЙ НАЛОГ — налог на биржевой оборот. Объектом обложения является оборот ценных бумаг на фондовой бирже: акций, облигаций, инвестиционных сертификатов и др.

Б.н. взимается на основании заключенной сделки по ценным бумагам, даже если она фактически не состоялась.

Б.н. взимается по пропорциональным ставкам, которые колеблются от 2,5% цены сделки по операциям с дивидендами и до 1% — по операциям с государственными ценными бумагами.

БИРЖЕВЫЕ СДЕЛКИ — бывают: 1) кассовые, или простые; 2) срочные.

Б.с. за наличный расчет («локо») — это такой вид биржевых сделок, когда деньги непосредственно обмениваются на ценные бумаги в день заключения сделки (в отдельных случаях оплата может совершаться в ближайшие 4–7 дней). Сделки за наличный расчет могут осуществляться как в письменной, так и в устной форме.

Б.с. срочные — это такой вид Б.с., когда момент исполнения обязательств по сделке не всегда и не обязательно совпадает с днем заключения сделки. Б.с. срочные подразделяются на: а) простые (твердые); б) онкольные; в) сделки с премиями; г) стеллажные; д) сделки на разность; е) сделки репорта.

Простые (твердые) сделки отличаются тем, что передача ценных бумаг, вовлеченных в сделку, совершается по курсу и в количестве, зафиксированном в сделке. Исполнение этой сделки к указанному сроку может быть осуществлено при условии ежедневной передачи, т. е. покупатель ценной бумаги может потребовать ее у продавца в любой день со дня совершенной сделки до указанного в сделке срока; передача по извещению, т. е. когда продавец самостоятельно определяет день передачи ценной бумаги покупателю до указанного в сделке крайнего срока ее заключения.

Онкольная сделка отличается тем, что цена в ней не фиксируется, а за основу берется курс ценной бумаги в момент заключения сделки.

Сделка с премиями характеризуется тем, что одна из сторон имеет право отказаться от выполнения обязательств, уплатив при этом определенную сумму денег (премию) другой стороне. Уплата премии совершается в момент заключения сделки, независимо от того, будет использоваться право отказа от обязательств уплачивающей ее стороной или нет.

Сделка на разность по своей сути является спекулятивной сделкой. Она означает, что одна из сторон уплачивает другой разницу в курсе ценной бумаги с момента заключения сделки к моменту ее исполнения без передачи самой ценной бумаги.

Сделка репорта, являясь также спекулятивной, предполагает, что на момент заключения сделки покупатель не имеет денег и не собирается покупать ценную бумагу. Он ждет третью сторону, готовую приобрести ценную бумагу, а сам получает часть разницы между курсом ценной бумаги на момент заключения сделки и на момент ее исполнения.

БЛАГА — любой объект потребления, приносящий определенное удовлетворение потребителю. Б. обеспечивает рост уровня благосостояния потребителя. Б. нередко потребляется не по отдельности, а в тех или иных наборах. Исходя из этого, под набором понимается совокупность данных количеств различных видов благ.

При решении каждой данной проблемы потребления большее количество любого Б. всегда будет предпочтительнее, чем меньшее количество того же блага.

Различают две крупные группы Б.: а) потребительские Б., удовлетворяющие потребности людей непосредственно и б) товары производственного характера, удовлетворяющие потребности людей опосредствованно.

БЛОКИРОВАННАЯ ВАЛЮТА — иностранная валюта на счетах в банках, использование которой запрещено или ограничено органами государственной власти.

Возникновение Б.в. связано с практикой применения блокирования счетов и валютных ограничений. К категории Б.в. не относятся средства на банковских счетах, имеющие ограниченный режим использования, который был предварительно согласован в двустороннем порядке с владельцем счета (например, клиринговые счета, счета целевого назначения и т. п.).

БОГАТСТВО — активы, принадлежащие индивидуумам или домашним хозяйствам, минус долговые обязательства. Общий запас богатства страны о пределяется показателем

т. н. «реализуемого имущества», под которым понимаются физические и финансовые активы, характеризующиеся достаточно высоким уровнем ликвидности. К общему реализуемому имуществу относят: а) землю; б) жилище (за минусом ипотечной задолженности); в) потребительские товары длительного пользования; г) акции; д) депозиты банков и строительных обществ; д) другие финансовые активы.

БОЙКОТ — 1) полный или частичный запрет на экспорт или импорт; прекращение международной торговли с конкретной страной со стороны других стран; 2) прекращение поставок товаров и услуг производителем сбытовику, чтобы вынудить его перепродавать блага на условиях производителя.

БОНУСНАЯ ЭМИССИЯ — эмиссия акционерной компанией дополнительных акций, предназначенных для своих старых акционеров, причем на безвозмездной основе; производится, как правило, в том случае, когда данная компания длительное время не распределяла *прибыли* по акциям.

БРИТВА ОККАМА — принцип, согласно которому предпочтение отдается более простым теориям перед более сложными теориями, если и те и другие согласуются с данными наблюдений.

БРОКЕР — посредник при заключении различных сделок на товарной, валютной, фондовой биржах.

Б. специализируются в определенных областях и обладают большой информацией о заключаемых сделках, курсах акций и т. д. Биржевые *маклеры* в США подразделяются на брокеров и *дилеров*. Первые осуществляют свою деятельность за счет клиентов, вторые — за собственный счет. В России обе функции сочетались в одном исполнителе. Брокерская деятельность по мере развития биржевого посредничества получила широкую специализацию.

Б. — приемщики заказов. Их функция — улавливать общественные потребности и сообщать эту информацию в центральный офис биржи в форме заказов. Внешние связи главного торгового места с внутренними районами выполняют следующие виды брокеров-приемщиков.

На первом месте находятся т. н. фьючерсные комиссионные купцы. Они, являясь специалистами-универсалами, выполняют все виды услуг: поиск заказчиков; прием заказов и открытие счетов для клиентов на бирже; платное консультирование; взимание комиссионных сборов и внесение сумм на счет клиентов.

Большая группа брокеров-приемщиков выполняет только определенные функции. Они подчиняются полномочным ответственным коммерческим посредникам и не имеют права самостоятельно осуществлять расчеты с клиентами. К этой группе относятся: Б. по заказам, занимающиеся поиском клиентов для своего «начальника» — полномочного Б. — и могут принимать заявки; брокеры-консультанты, оказывающие определенные услуги в форме платных рекомендаций о путях, методах и способах эффективного ведения дела клиентом и управляющие его счетами у полномочного Б.; брокеры-исполнители счетов, как правило, наемные служащие, зарплата которых основана на сдельщине. Это своего рода совместители.

Кроме названных выше разновидностей Б., имеются Б., работающие: с отдельным товаром; с группой товаров.

Из всех перечисленных брокерских групп лишь полномочные брокеры-приемщики заказов — могут выступать как самостоятельные предприниматели в пределах брокерской фирмы. В их функции входит выдача санкции на поступление заказов на биржу после получения от продавца и покупателя либо наличного товара, либо контракта, гарантийного взноса, залога, называемого *маржей*, составляющей, как правило, от 5 до 20% от полной предварительной стоимости сделки.

Помимо указанных имеют место и другие категории Б., специализирующихся на выполнении определенных операций. Биржевые, в т. ч. валютные Б., совершают сделки с товарами, ценными бумагами, иностранной валютой на бирже. Страховые Б. осуществляют посредничество между клиентами и страховой компанией. Судовые Б. выступают посредниками при заключении договора о фрахтовании судов.

Источником доходов Б. является комиссионное вознаграждение, которое предусматривается в уставе соответствующей биржи или в соглашениях.

БУМ — высшая точка делового цикла; такой уровень производства, который соответствует или почти соответствует действительному производственному потенциалу; фаза экономического цикла, обеспечивающая наиболее высокий уровень занятости населения.

Б. выступает результатом высокого уровня *совокупного спроса*, который поощряется или экспансионистской фискальной, или кредитно-денежной политикой.

БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ — знаки стоимости, заменяющие в обращении полноценные деньги; наделены принудительным курсом, обычно неразменны на металл и выпускаются государством с целью покрытия своих расходов.

Природа Б.д. как законченной формы стоимости состоит в том, что они не имеют самостоятельной стоимости. Б.д. по своей природе неустойчивы. Во-первых, они не имеют собственной стоимости. Во-вторых, эмиссия этих неполноценных денег связана не только с реальными потребностями оборота в деньгах, но и с растущими непроизводительными, прежде всего, военными расходами государства. В-третьих, не действует механизм стихийного регулирования количества денег в обращении, ибо Б.д. не выполняют функцию сокровища. Б.д. неразрывно связаны с *инфляцией*.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ — система учета результатов финансовой и хозяйственной деятельности фирмы.

Б.у. — это законченная система, включающая получение первичных данных, их проверку, обработку, систематизацию и отражение в соответствующих книгах, журналах, карточках. Ответственность за организацию Б.у. возлагается на руководителя фирмы, предприятия.

Предметом Б.у. является хозяйственная деятельность фирмы, предприятия, нацеленная на реализацию уставных обязательств. Объектами Б.у. выступают хозяйственные процессы и хозяйственные средства фирмы по их видам и источникам образования. Метод Б.у. — это совокупность специальных способов и приемов, применяемых с целью усвоения предмета Б.у.

В условиях рыночных отношений меняются функции Б.у. С его помощью оцениваются собственное имущество, финансовые обязательства и прибыль фирмы, предприятия, а также *риск* и ожидаемый доход от *инвестиций*. В бухгалтерских балансах должно отражаться наличное имущество, фонды собственных средств и заемные средства. Модифицируется понятие *балансовой прибыли*, которая должна определяться как прирост объема *активов* предприятия (имущества) и сокращение *пассивов* (долговых обязательств) с учетом текущего изменения курсов валют и рыночных цен.

Особое значение Б.у. приобретает в условиях инфляции. Он должен корректировать влияние инфляции на экономические параметры, а также оценивать фактические финансовые итоги. Повышение цен, снижая покупательную способность денежной единицы, ведет к тому, что исчисления прибыли на базе первоначальной стоимости запасов и *основного капитала* неизбежно завышают реальную величину прибыли в счете прибылей и убытков в балансе.

БЮДЖЕТ — роспись денежных доходов (поступлений) и расходов (использования), составляемая для государства, местных органов управления, фирм, предприятий, учреждений, семей или отдельного лица на определенный период (год, квартал, месяц).

Приходная и расходная части Б. содержат указания на источники поступления и направления расходования денежных средств. Если расходы превышают доходы, то баланс

Б. сведен с дефицитом. Превышение же доходов над расходами образует положительный остаток.

Б. является основным финансовым планом государства.

БЮДЖЕТ ГЕЛЛЕРА — один из наиболее известных бюджетов потребления, используемых в США для оценки стоимости жизни; бюджет городской семьи из четырех человек (муж, жена, сын 13 лет, дочь 8 лет).

Комитет, созданный в 1920 г. при Калифорнийском университете, получил имя Геллера, поскольку он финансировал его работу.

Б.Г. рассчитывается ежегодно в текущих ценах с учетом изменения объема и набора, уровня инфляции, увеличения налогов и др.

БЮДЖЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ — баланс доходов и расходов семьи, характеризующий сложившийся уровень жизни различных групп населения.

Доходная часть Б.п. определяет величину совокупного дохода семьи (при этом натуральные поступления пересчитываются в денежные поступления) в целом и по источникам поступлений. В расходной части Б.п. фиксируются все затраты и накопления. Расходная часть Б.п. равна его доходной части.

Анализ Б.п. в динамике по различным социальным группам дает возможность определить тенденции движения их жизненного уровня. Для этого разрабатываются нормативный, средний и минимальный Б.п. Последний позволяет определить минимум зарплаты, который в данных экономических условиях необходим для нормального воспроизводства населения.

БЮДЖЕТ ФИРМЫ — план доходов и расходов фирмы на определенный предстоящий период времени.

Различают годовой, ежемесячный бюджеты, в которых отражаются продажи, производство, затраты, инвестиции, что дает возможность фирме планировать будущую экономическую деятельность и, сопоставляя эти данные с бюджетом, успешнее вести хозяйство.

БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ — показывает различные комбинации благ, которые потребитель способен приобрести при данном доходе и данных ценах. Изменение цен на блага или величины дохода вызывает перемещение Б.л.: рост денежного дохода перемещает Б.л. вправо; сокращение денежного дохода перемещает ее влево; понижение цен на блага перемещает Б.л. вправо, а повышение цен на блага перемещает Б.л. влево (см. рис.).

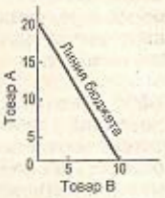


График Б.л.

БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА — совокупность всех бюджетов страны. Социально-экономические и организационные принципы построения Б.с., ее структура, взаимосвязь объединяемых в ней бюджетов характеризуют бюджетное устройство страны. Б.с. может состоять из двух или трех звеньев.

В унитарных (единицах) государствах имеются центральный и местные бюджеты; в федеральных есть еще среднее звено — бюджеты членов федерации.

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА — государственная политика в области государственных расходов, налогообложения и *государственного бюджета*, нацеленная на обеспечение занятости населения и производство неинфляционного ВВП (ВНП).

Изменение Б.-н.п. воздействует на развитие экономики страны, что можно проиллюстрировать, используя модель IS-LM.

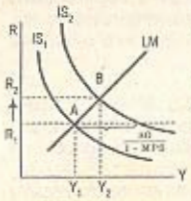


Рис. 1. Рост государственных расходов в модели IS-LM

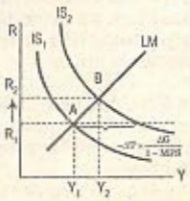


Рис. 2. Сокращение налогов в модели IS-LM

Рост *государственных расходов* (рис. 1) сдвигает кривую IS вправо. Равновесие перемещается из точки A в точку B. Доход увеличивается с Y_1 до Y_2, а ставка процента — с r_1 до r_2.

Сокращение налогов в модели IS-LM (рис. 2) сдвигает кривую IS вправо. Равновесие перемещается из точки A в точку B. Доход увеличивается с Y_1 до Y_2, а ставка процента — с r_1 до r_2.

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ — превышение государственных расходов над государственными доходами. При Б.д. сокращается объем имущества в стране.

Выделяют следующие способы финансирования Б.д.: а) кредитно-денежная эмиссия (монетизация), которая часто вызывает *сеньораж* (доход государства от эмиссии денег), что порождает рост среднего уровня цен; б) государственные займы, которые приводят к росту средней рыночной ставки процента, сокращая тем самым инвестиции в частном секторе и уменьшая чистый экспорт, а также потребительские расходы, в результате чего образуется *эффект вытеснения*, который, в свою очередь, уменьшает стимулирующий эффект фискальной политики; в) увеличение налоговых поступлений.

БЮДЖЕТНЫЙ ИЗБЫТОК (ИЗЛИШЕК) — превышение суммы поступлений (доходов) над суммой расходов. При Б.и. имущество увеличивается.

Б.и. применяется в качестве инструмента *фискальной политики* с целью сокращения уровня совокупного спроса в экономике.

В

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП) — макроэкономический показатель, характеризующий стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период (обычно за год), независимо от национальной принадлежности экономических субъектов.

Под конечной продукцией понимаются блага, приобретаемые в течение года для конечного потребления и не применяемые в производстве других благ.

Различают три метода измерения ВВП (ВНП):

а) по производству (по добавленной стоимости) — как сумме добавленной стоимости всех отраслей и сфер экономики, которая должна быть равна стоимости конечной продукции. Этот метод расчета ВВП в России является основным;

б) по расходам (метод конечного использования) — как сумма расходов всех экономических субъектов, использующих ВВП (ВНП), или как совокупном спросе на произведенный ВВП (ВНП);

в) по доходам (распределительный метод) — как сумма всех видов факторных доходов (зарплата наемных работников, все виды прибыли, рента, проценты и др.). В расчетах учитываются амортизационные отчисления и чистые косвенные налоги на бизнес (налоги минус субсидии), хотя те и другие доходами не являются.

Все три метода исчисления ВВП (ВНП) должны давать один и тот же результат. Статистическая служба рекомендует использовать показатель ВВП. Соотношение между ВВП и ВНП можно представить формулой:

ВНП = ВВП + чистые факторные доходы из-за рубежа (разность между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранных граждан, полученными на территории данной страны).

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП) — макроэкономический показатель, характеризующий совокупную рыночную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных не только внутри страны, но и за ее пределами национальными субъектами данной страны за определенный период (обычно за год).

При измерении ВНП также используются три метода (по производственному методу, по методу конечного использования и по распределительному методу).

По расходам ВНП состоит из следующих компонентов:

$$ВНП = C + I + G + X_n,$$

где C — личные потребительские расходы, включающие расходы домашних хозяйств на блага длительного пользования и текущего потребления, на услуги, но не включающие расходы на приобретение жилищ; I — валовые инвестиции (сумма чистых инвестиций и амортизации); G — государственные закупки товаров и услуг; X_n — чистый экспорт товаров и услуг за рубеж (разность экспорта и импорта).

При измерении ВНП производственным методом суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечной продукции, что дает возможность учесть вклад отдельных фирм, отраслей и сфер экономики в производство ВНП, а исключение промежуточной продукции — избежать двойной счет.

При расчете ВНП распределительным методом (по доходам) суммируются все виды факторных доходов. В *системе национальных счетов* (*СНС*) при определении ВНП суммируется: а) оплата труда наемных работников; б) *чистые налоги* на производство и *импорт*; в) валовая прибыль; г) валовые смешанные доходы (или чистая прибыль и смешанные доходы плюс потребление основного капитала).

В различных странах используются различные методы расчета ВНП (ВВП), что объясняется тем, какая информационная база является наиболее надежной.

ВАЛЮТА — а) денежная единица данного государства и ее тип (золотая, серебряная, бумажная); б) денежные знаки иностранных государств, применяемые в международных расчетах (иностранная валюта); в) межнациональные счетные единицы и платежные средства (СДР, ЭКЮ, ЕВРО).

В зависимости от режима использования В. подразделяются на: а) обратимую (свободно *конвертируемую*, которая свободно и неограниченно обменивается на другие иностранные В.); б) частично обратимую (частично конвертируемую) В., т. е. обратимую не по всем валютным операциям или не для всех владельцев; в) необратимую (неконвертируемую, замкнутую), функционирующую в пределах одной страны.

Режим обратимости В. может различаться для резидентов и *нерезидентов*. Обратимость В. только для нерезидентов обычно именуется внешней обратимостью. Обратимость В. для резидентов называется внутренней обратимостью. Более широко применяется внешняя обратимость, не требующая дополнительных *валютных резервов*. Обратимость В. может распространяться на текущие операции, связанные с повседневной внешнеэкономической деятельностью, операции, отражающие движение капиталов. Соответственно различают обратимость В. по текущим операциям и операциям по движению капиталов и кредитов.

ВАЛЮТА ПЛАТЕЖА — валюта, в которой осуществляется реальная оплата товара во внешнеэкономических операциях или погашение международного кредита.

В.п. может быть как одинаковой с валютной сделкой, так и отличаться от нее.

Второй вариант наблюдается в двух случаях: при клиринговой форме расчетов; при введении в соглашение в качестве *валюты сделки* какой-либо счетной единицы. В случае их несовпадения существенным условием заключения внешнеторгового или кредитного соглашения выступает установление курса, по которому совершается расчет валютной сделки в В.п.

ВАЛЮТА РЕЗЕРВНАЯ — валюта какой-либо страны, которая чаще всего используется для расчетов по внешнеторговым операциям и употребляемая поэтому в качестве резерва международных платежных средств. В настоящее время к В.р. относятся доллар США, фунт стерлингов Великобритании, иена Японии, ЕВРО и др.

ВАЛЮТА СДЕЛКИ — валюта, в которой определяется цена товара при заключении внешнеторгового соглашения или устанавливается сумма предоставляемого международного кредита.

В.с. может быть как валютой экспортера (или кредитора), так и валютой импортера (или заемщика). Кроме того, в качестве В.с. могут выступать: валюты третьих стран; какая-либо искусственная счетная единица. В.с., как правило, является сравнительно стабильной величиной, применяемой в виде средства международных расчетов.

В настоящее время для установления В.с. используют доллар США, иену Японии и др.

ВАЛЮТА ЦЕНЫ — валюта, в которой выражена цена товара в контракте. В большинстве случаев цену товара фиксируют в одной из валют развитых стран (долларах США, фунтах стерлингов Великобритании, иенах Японии и др.). При торговле готовыми изделиями, машинами и оборудованием В.ц. является предметом соглашения сторон. При торговле биржевыми товарами используются типовые стандартные условия.

ВАЛЮТНАЯ ВЫРУЧКА — иностранная валюта, полученная от: а) экспорта товаров; б) экспорта услуг; в) предоставления международных кредитов.

В.в. получают экспортеры и кредиторы (физические и юридические лица), осуществляющие экспорт товаров, услуг, капитала. В странах, где существуют *валютные ограничения*, В.в. обязательно сдается *Центральному банку* или другому уполномоченному органу с целью обмена на национальную валюту по определенному курсу. В странах с частичной обратимостью валют от обязательной сдачи освобождаются нерезиденты, при полной обратимости освобождаются и резиденты данных стран.

ВАЛЮТНАЯ ИНТЕРВЕНЦИЯ — операции Центрального (эмиссионного) банка, состоящие в скупке либо продаже национальной валюты с целью поддержания ее курса.

ВАЛЮТНАЯ КОТИРОВКА — установление курсов иностранных валют в соответствии с действующими законодательными нормами и сложившейся практикой.

В.к. проводят государственные (национальные) или крупнейшие коммерческие банки. Существуют две основные формы В.к.: прямая и косвенная. Наиболее распространенной является прямая, при которой иностранная валюта выражается в определенном количестве единиц национальной валюты. При косвенной В.к. единица национальной валюты приравнивается к определенному количеству иностранной валюты.

Данные об официальной В.к. публикуются в специальных бюллетенях, деловой прессе, периодических изданиях. Рыночные котировки динамичны, что вызывает дифференциацию курсовых единиц.

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА — а) форма организации международных денежных отношений; б) сфера функционирования мировых денег.

В.с. включает в себя: 1) внутреннее денежно-кредитное обращение; 2) сферу международных расчетов.

В.с. первоначально формируется в границах национальных хозяйств. Образование мирового капиталистического рынка явилось предпосылкой генезиса мировой В.с. Основой В.с. являлось золото, которое использовалось как средство расчетов по международным платежам, обеспечивало обмен национальных валют.

В годы Первой мировой войны произошел крах золотого стандарта, а в конце Второй мировой войны был введен золотовалютный стандарт, основные принципы которого были сформулированы в Бреттон-Вудском соглашении в июле 1944 г. (США), в соответствии с которыми основными инструментами международных расчетов становилось золото, доллар США, английский фунт стерлингов. В начале 70-х гг. Бреттон-Вудская система практически развалилась. Ямайская В.с., созданная в январе 1976 г., отличается от золотовалютного стандарта следующими элементами: а) отменена официальная цена золота; б) введена система «плавающих» курсов; в) основой системы стали несколько ключевых валют; г) важное место приобретает СДР.

Ямайская В.с. в настоящее время уже не соответствует состоянию международных валютных отношений, поэтому выдвигаются проекты ее переустройства. Выделяются три проекта.

Первый проект. Он связан с расширением значения и роли СДР. В частности, предлагается использовать эту денежную (условную) единицу в расчетах между частными банками. Высказывается идея о замене многовалютной корзины СДР многотоварной корзиной.

Второй проект исходит из создания в рамках валютной системы трех зон: а) зоны доллара; б) зоны ЭКЮ; в) зоны иены. Вносятся предложения относительно установления фиксированных валютных курсов внутри каждой из этих трех зон и плавающие валютные курсы между зонами.

Третий проект выдвигает идею о том, чтобы в основу валютной системы были положены курсы ведущих валют: между долларом, маркой и иеной, поскольку их доля составляет более 80% всех международных расчетов.

Однако ни один из предлагаемых проектов не нашел абсолютной поддержки, и, следовательно, дискуссии оказались практически безрезультатными.

ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ — система экономических, правовых и организационных мер, регламентирующих операции с валютой, золотом и др., регулирующих платежи и переводы за границу, куплю-продажу иностранной валюты.

Основной причиной В.о. является нехватка валюты, давление внешней задолженности, расстройство *платежного баланса страны*.

ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ — деятельность банков, финансово-кредитных учреждений, предприятий, физических лиц по купле-продаже, расчетам, предоставлению в кредит иностранной валюты.

В.о. совершаются либо за наличные (сделки «спот»), либо с осуществлением платежей в оговоренный срок (форвардные и фьючерсные сделки), когда реальную поставку валюты заменяет выплата курсовой разницы. К числу срочных операций относятся также аутрайт, лидз энд лэгз, опцион, своп. Параллельно с ними развивается и страхование В.о. — *хеджирование*.

ВАЛЮТНЫЕ РАСХОДЫ — затраты на приобретение материалов, комплектующих изделий и т. п.; затраты на производственное и социальное развитие; на командирование специалистов за рубеж, выплаты по валютным кредитам, включая проценты; затраты на другие цели, не противоречащие законодательству.

ВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ — централизованные запасы золота и иностранной валюты, находящиеся в Центральном банке и валютно-финансовых органах страны либо в международных валютно-кредитных организациях, которые используются для осуществления международных расчетов и платежей. В состав В.р. входят такие качественно разнородные элементы, как резервные валюты: СДР, ЭКЮ, ЕВРО; резервная позиция страны в МВФ. Часть В.р. составляют ресурсы в иностранной валюте, принадлежащие частным *коммерческим банкам*, которые государство может использовать в рамках валютной политики, т. е. посредством валютных ограничений.

ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ — размер вероятных пользы и ущерба фирмы в ее международных сделках, выраженный в национальной валюте и вызываемый изменениями *валютного курса*.

В.р. могут выступать в двух видах: а) в виде риска сделок, который образуется в том случае, когда фирма экспортирует или импортирует блага; б) в виде экономического риска, обусловленного колебаниями валютного курса на денежном потоке в будущем, вызванного производственной и сбытовой деятельностью.

ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ — система социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах; механизм осуществления международных расчетов во внешней торговле, туризме, услугах, по движению капиталов и других расчетов. Посредством В.р. производятся страхование валютных рисков, диверсификация *валютных резервов, валютная интервенция*.

Операции на В.р. осуществляются на различных условиях: немедленной поставки валют (сделка «спот»); в виде срочных сделок с поставкой валют через оговоренный период (от 1–3 месяцев и более) согласно действующему в момент заключения операции курсу (сделки форвардные).

В том случае, когда государство не вмешивается в процессы на валютных рынках, то валютные курсы устанавливаются на основе взаимодействия спроса и предложения. Однако государство в лице Центрального банка может производить куплю-продажу валют с целью поддержания их курса на определенном уровне.

Ведущими центрами валютных операций являются Нью-Йорк, Лондон, Токио.

ВАЛЮТНЫЙ АРБИТРАЖ — закупка валюты на денежном рынке, где она дешевле, для немедленной перепродажи на том денежном рынке, где она дороже, в результате чего извлекается спекулятивная прибыль.

Различают: а) простой арбитраж и б) сложный арбитраж. В первом случае используется разница в курсах между валютами двух стран либо разница в курсах валюты третьей страны на валютных рынках этих же стран.

Во втором случае осуществляются операции, в которых участвуют несколько валют и валютных рынков.

Выделяют т. н. конверсионный арбитраж, представляющий собой операции, связанные с выгодной схемой купли-продажи валют для приобретения определенной иностранной валюты.

ВАЛЮТНЫЙ ДЕМПИНГ — одна из разновидностей демпинга, суть которого заключается в расширении экспорта товаров по заниженным ценам вследствие понижения курса национальной валюты в большей степени, чем понижается ее покупательная способность внутри страны. В.д. обеспечивает экспортеру при продаже им своих товаров на внешних рынках большую прибыль.

ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ — выступает в форме ограничения обращения иностранной валюты, устанавливаемого Центральным банком и преследующего задачу элиминирования дефицита платежного баланса. В.к. позволяет ограничивать размеры потоков краткосрочных капиталов, дестабилизирующие валютный курс национальной валюты. В.к. используется и с целью *протекционизма*.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС — соотношение между денежными единицами разных стран, определяемое их покупательной способностью и рядом других факторов (состояние платежного баланса, уровень инфляции, межстрановая миграция краткосрочных капиталов («горячих

денег»); цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Потребность в В.к. обусловлена необходимостью в обмене иностранных валют на национальную валюту при: экспорте; поступлениях в страну капиталов, кредитов, доходов, выраженных в иностранных валютах. В.к. необходим и при обменных валютных сделках для оплаты импорта, предоставления международных кредитов, перевода капитала, прибылей и других денежных доходов за границу.

В.к. в целях эквивалентного обмена валют призван отражать их соответствие фактической покупательной способности. Для конвертируемых валют в основе В.к. лежит *валютный паритет*. Однако в настоящее время В.к. весьма подвижен и испытывает более значительные модификации, нежели золотой или валютный паритет. При активном платежном балансе курсы иностранных валют на валютном рынке данной страны понижаются, а курс местной национальной валюты — повышается. Это происходит потому, что В.к. данной страны занижен, что в последующем может привести к избытку платежного баланса. В этом случае он может быть зафиксирован на более высоком уровне, т. е. ревальвирован, в результате чего удорожается экспорт и удешевляется импорт. Если же В.к. данной страны завышен, то образуется дефицит платежного баланса, В.к. может быть зафиксирован на более низком уровне, т. е. девальвирован, что вызовет удешевление экспорта и удорожание импорта. Такие процессы происходят при фиксированном В.к.

При колеблющемся (плавающем) В.к. его уровень либо понижается, либо повышается, вызывая тем самым его беспорядочные модификации, что отрицательно влияет на экономику данной страны.

Различают два вида В.к.: а) курс продавца (курс продажи) и б) курс покупателя (курс покупки). Между этими курсами существует разница, которая составляет маржу дилера, занимающегося торговлей иностранной валютой.

ВАЛЮТНЫЙ ПАРИТЕТ — соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке, выступающее основой валютного курса. В.п. до его отмены совпадал с понятием золотого паритета, определяемого золотым содержанием валют в 1976–1978 гг. В современных условиях в соответствии с Уставом Международного валютного фонда (МВФ) В.п. устанавливается на основе *«специальных прав заимствования»* (*СДР*).

В.п. отождествляется с валютным курсом.

ВАУЧЕР — письменное свидетельство, поручительство, гарантия или рекомендация.

В., исходя из законодательства РФ, нельзя считать денежной единицей. Его нельзя отнести и к ценным бумагам, поскольку государство не гарантирует ни его доходности, ни его ликвидности. В. не выражает ни отношения займа (как, например, облигация, вексель, казначейские обязательства), ни права требования дохода как акции.

ВЕКСЕЛЬ — письменное долговое обязательство, оформленное по нормам особого законодательства, выдаваемое заемщиком (векселедателем) *кредитору* (векселедержателю), предоставляющее последнему бесспорное право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы денег, указанной в В.

Главным свойством В. считается его «абстрактность», т. е. отсутствие каких-либо объяснений по поводу возникновения денежного долга, а также бесспорность, т. е. обязательность оплаты в точном соответствии с данными В.

Исторически В. возник в процессе совершения торговых сделок, в которых он служил средством платежа — кредитными деньгами. За длительную историю (впервые В. возникли в XII в., а вексельное законодательство в европейских странах сложилось в XVII в.), по мере развития и усложнения товарно-денежных отношений и банковской системы из простой долговой расписки В., практически не меняя своей внешней формы и атрибутики, превратился в универсальный платежный, расчетный и кредитный документ, пригодный для оплаты товаров и услуг, предоставления краткосрочного коммерческого кредита, возврата полученной ранее ссуды.

В. бывают: простые; переводные (тратта); коммерческие (выдаваемые заемщиками под залог товаров); банковские (выставляемые банками данной страны на своих заграничных корреспондентов — иностранные банки); казначейские (выпускаемые государством для покрытия своих расходов).

Лицо, в пользу которого выписан В., может, не дожидаясь наступления срока оплаты В., использовать его для платежей по своим обязательствам или учесть его в банке. При передаче В. необходимо соблюдать определенные формальности, предусмотренные вексельным законодательством. На оборотной стороне В. делается специальная передаточная надпись — индоссамент, функции которого заключаются, во-первых, в удостоверении факта передачи другому лицу, во-вторых, в том, что лицо, передающее В., берет на себя ответственность (перед всеми последующими владельцами) за погашение обязательства по В. При передаче В. должна быть выдержана непрерывность передаточных надписей. Этот ряд начинается подписью лица, выписавшего В. Лицо, в пользу которого сделана передаточная надпись, имеет право сделать следующую. По вексельному законодательству индоссамент не должен вносить в текст В. какие-либо условия или передавать право на часть суммы.

ВЕКСЕЛЬ КАЗНАЧЕЙСКИЙ — краткосрочная правительственная ценная бумага (срок действия которой не превышает одного года, а обычно составляет 3–6 месяцев), регулярно поступающая в обращение и занимающая главенствующие позиции на денежных рынках. Продажа В.к. производится с *дисконтом* к номинальной стоимости. Покупка и продажа этих ценных бумаг на свободных денежных рынках составляет основу денежно-кредитной политики.

ВЕКСЕЛЬ ПЕРЕВОДНОЙ — один из основных расчетных документов во внешней торговле, представляющий собой безусловный письменный приказ одного лица другому уплатить по предъявлении этого документа или в назначенный срок определенную сумму денег предъявителю или указанному в документе лицу. Переводной В., называемый траттой, выписывается (выставляется) и подписывается не должником, а кредитором и представляет собой приказ кредитора (векселедержателя) — трассанта — должнику (трассату) об уплате определенной суммы денег требуемому лицу (ремитенту) в указанный срок. Обычно продавец является должником по отношению к банку и кредитором по отношению к покупателю. Поэтому с помощью В.п. он переводит долговое требование на третье лицо (банк).

ВЕКСЕЛЬ ПРОСТОЙ — долговое обязательство, которое выписывается и подписывается должником об уплате определенной суммы в указанный срок. Применяется в виде коммерческой бумаги без специального обеспечения в товарных сделках на срок, а также при прямом получении займов.

ВЕКСЕЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА — процентная ставка, по которой Центральный банк может кредитовать учетные дома.

В.п.с. изменяется в соответствии с изменением спроса и предложения на рынке краткосрочных кредитов и не определяется Центральным банком в централизованном порядке.

ВЕЛИЧИНА СПРОСА — количество определенного блага, которое покупатель желает и может приобрести по данной цене в течение конкретного периода времени.

ВЕНЧУР — а) малая наукоемкая опытно-конструкторская организация, при помощи которой реализуется «рисковый проект» нововведения с целью извлечения прибыли, предпринимательского и учредительского доходов; б) обязательный элемент венчурного предпринимательства.

Различают два вида В.: *внешний* и *внутренний*.

ВЕНЧУР ВНЕШНИЙ — малая самостоятельная наукоемкая фирма. В.в. учреждается авторами идеи и венчурным предпринимателем (частными лицами или *корпорацией* по производству венчурных предпринимательских услуг). Он привлекает «рисковый» капитал, пенсионные фонды, средства страховых компаний, накопления населения, средства государства и других инвесторов, корпораций, пожертвований и благотворительных фондов.

В.в. пользуется государственной помощью, распространяемой на малые инновационные фирмы и немонополизированные компании. Особенностью В.в. является узкая предметная специализация, что дает возможность обеспечивать весьма высокую эффективность создаваемых нововведений по сравнению с крупными корпорациями.

ВЕНЧУР ВНУТРЕННИЙ — создается крупными корпорациями специализированных подразделений, *производственная функция* которых состоит в отборе и реализации «рисковых» идей и проектов. Создание В.в. вызвано усилением конкурентной борьбы. Банк идей и проектов формируется посредством их поступлений от независимых малых наукоемких фирм; сотрудников самой корпорации. Руководитель В.в. непосредственно подчиняется высшему руководству корпорации. В.в., обеспечивший высокую эффективность, превращается в одно из подразделений корпорации.

ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — деятельность, нацеленная на реализацию «рисковых» проектов с целью извлечения прибыли, предпринимательского и учредительского доходов.

В.п. осуществляется посредством организации «рисковой» нововведенческой компании и развития ее до открытой или закрытой корпорации, обеспечивающей ее учредителям приобретение *контрольного пакета акций*.

Венчурные компании подразделяются на три вида: а) корпорации; б) партнерства; в) единоличные компании.

Для того чтобы создать венчурную компанию, необходимы три основных условия: первое — идея нововведения, т. е. нового продукта, технологии, услуги; второе — наличие предпринимателя, готового на основе этой идеи создать новую фирму; третье — наличие капитала, который специализируется на финансировании малых фирм.

Учредительство венчурной фирмы проходит четыре стадии. На первой стадии организуется компания; на второй — разрабатывается экономическая стратегия; на третьей — осуществляется отладка технологии производства; на четвертой — осуществляются дополнительные инвестиции для увеличения объемов производства.

ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ — а) капитал, функционирующий в новых сферах деятельности и, как правило, связанный с большим риском; б) инвестиции в форме *эмиссии* новых акций, играющих решающую роль в хозяйственном финансировании; в) инвестиции в венчурные, т. е. «рисковые», проекты освоения новых технологий или продукции.

Особенностью В.к. является отсутствие условия обязательной возвратности, присущего обычным кредитам.

Для создания малых наукоемких фирм требуется разрешение (*лицензия*) центрального правительства. В настоящее время преобладают три основные организационные формы финансирования В.к. Первая — участие в качестве партнера с ограниченной ответственностью в фондах, учреждаемых и управляемых профессиональными менеджерами венчурного бизнеса. Вторая — создание квазизависимой дочерней венчурной фирмы (внутренний венчур), которая управляется штатными работниками корпорации. Третья — непосредственное финансирование малых наукоемких фирм.

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — один из типов производственных предприятий. Ее суть заключается в том, что фирма сосредоточивает ряд последовательных стадий при выпуске продукции.

Различают восходящую интеграцию и нисходящую интеграцию. В первом случае фирма выпускает продукцию, которую прежде закупала у других фирм. Во втором случае — фирма осуществляет обработку продукта, его сборку и продажу.

В.и. обеспечивает экономию затрат посредством концентрации ряда последовательных производственных стадий. Наряду с этим она, сдерживая конкурентную борьбу, ведет к менее эффективному распределению ресурсов.

Следовательно, В.и. одновременно имеет как положительные, так и отрицательные экономические последствия.

ВЕРТИКАЛЬНОЕ СЛИЯНИЕ — слияние двух или более фирм, экономические отношения между которыми характеризуются связью типа «поставщик–покупатель».

Антитрестовское законодательство ограничивает, например, такие вертикальные связи: а) соглашение о продажных ценах на товар; б) исключительные права торгующих организаций на продажу на рынке определенного вида товаров; в) соглашение о реализации товара с принудительным набором; г) пространственное деление рынков.

Эти и другие показатели вертикальных связей противоречат *закону Клейтона*, тем не менее официальные органы, например, США менее энергично преследуют практику заключения подобных соглашений. Это объясняется, во-первых, определенной трансформацией экономической теории, утверждающей, что В.с. имеют положительный результат, ибо уменьшаются непроизводственные расходы, возрастает контроль за хозяйственной недобросовестностью и т. д.; во-вторых, ряд должностных лиц открыто высказывает сомнения относительно ограничений В.с.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ — приводит к формированию рыночной цены, т. е. цены, устраивающей одновременно и покупателя, и продавца.

Рыночная цена означает, что количество благ, которое хотят купить покупатели, соответствует количеству благ, которое хотят продать производители. В результате образуется *равновесная цена* (см. рис.).

В.с. и п. выявляет следующие специфические особенности: а) рыночная цена фиксируется в точке пересечения кривых спроса (D) и предложения (S), которая является точкой равновесия (E), означающей, что объем спроса и объем предложения равны; б) цена, при которой объем спроса равен объему предложения, является равновесной ценой; в) объем спроса, который равен объему предложения, является равновесным объемом, а подобное положение на рынке является *рыночным равновесием*.



Графическое изображение В.с. и п.

ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИЕ БЛАГА (КОМПЛЕМЕНТЫ) — такие пары благ, для которых существует обратное соотношение между ценой на одно благо и спросом на другое благо.

Иначе: увеличение цены одного блага ведет к сокращению спроса на другое благо, и наоборот.

В качестве В.б. можно назвать бензин и автопокрышки. Если цена на бензин повышается, то люди меньше ездят на личных автомашинах и, следовательно, меньше покупают автопокрышки. Из этого следует, что повышение цен на бензин вызывает движение вверх по кривой спроса на бензин и сдвиг влево кривой спроса на автопокрышки.

ВЗАИМОЗАМЕНЯЮЩИЕ БЛАГА (СУБСТИТУТЫ) — блага, для которых существует прямое соотношение между ценой на одно из них и спросом на другое, т. е. понижение (повышение) цены одного блага приводит к уменьшению (увеличению) спроса на другое благо.

В качестве субститутов можно назвать кофе и чай. Если повышается цена на кофе, то увеличивается спрос на чай.

ВМЕНЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ — неявные издержки; альтернативные издержки использования своих собственных ресурсов производства продукции; равны доходу, который могли бы принести данные ресурсы при наиболее выгодном альтернативном их использовании.

В.и. не входят в платежи фирмы другим фирмам или индивидам. Так, собственник земли не платит ренту, но, обрабатывая землю самостоятельно, тем самым отказывается от ее сдачи в аренду и, следовательно, от дополнительного дохода, образующегося в связи с этим. Однако, чтобы полнее учесть совокупные издержки на выпуск благ, фирме следует включать в них стоимость аренды (земли, здания и т. д.) на уровне существующих в данное время рыночных ставок.

ВНЕБАЛАНСОВЫЙ СЧЕТ — счет, используемый с целью учета ценностей, документов, поручений, не имеющих отношения к активам и пассивам банка. На В.с. осуществляется учет: а) резервных фондов денежных билетов и монет; б) срочных обязательств и ссуд заемщиков; в) расчетных документов, принятых банком на инкассо, и обеспечение кредитов под расчетные документы в пути; г) бланков строгой отчетности; д) разрешения на выпуск в обращение денежных знаков; е) аккредитивов к оплате и т. п.

В.с. в балансе банков помещается после итогов по балансовым счетам. По ним осуществляется следующий учет: приход, расход, остаток.

ВНЕБИРЖЕВОЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ — рынок для сделок с акциями частных компаний, не имеющих права полной котировки на фондовой бирже. Этот рынок позволяет мелким компаниям создавать новый капитал без официального допуска на фондовой бирже. Рынок был создан в Великобритании в 1980 г.

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ — денежные средства государства. Их специфика заключается, во-первых, в том, что они имеют целевое назначение, и, во-вторых, в том, что они не включаются в государственный бюджет.

ВНЕРЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — деятельность, не отраженная в национальных счетах страны. К такой деятельности относится, например, работа домохозяйки или в благотворительной организации. Этот труд и применяемые ресурсы не оплачиваются и не фиксируются.

В.э.д. не позволяет сопоставлять ВВП (ВНП) разных стран, поскольку уровень ее использования существенно отличается между странами: в слаборазвитых в экономическом отношении эта деятельность развита много сильнее, чем в развитых индустриальных странах.

ВНЕШНИЕ ИЗДЕРЖКИ — денежные платежи поставщикам ресурсов производства и деловых услуг.

К В.и. относятся заработная плата рабочих и служащих, расходы на сырье и материалы, комиссионные вознаграждения торговым фирмам, взносы в банки и другие финансовые учреждения, расчеты за юридические консультации, транспортные услуги и т. п. Под В.и. понимаются платежи за ресурсы поставщикам, являющимся самостоятельными по отношению к данной фирме и не принадлежащим к ее собственникам.

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ — такие изменения в благосостоянии экономических агентов, которые не вызваны их действиями на рынке; это издержки и выгоды полезности от рыночных операций, не отраженных в цене.

В.э. оказывают влияние на благосостояние людей, однако при этом они не принимаются во внимание при определении ВВП (ВНП).

В.э. возникают как в производстве, так и в потреблении, охватывают интересы как отдельного индивида, так и общества в целом, являются «внешними» по отношению к рыночным ценам, они влияют на третьи лица, не принимающие участия в рыночных сделках.

В.э. обладают и положительными, и отрицательными признаками. Положительный В.э. — это полезность, не отраженная в ценах. Он означает, что *предельная общественная полезность* превышает *предельную индивидуальную полезность*. Под отрицательным В.э. понимается стоимость использования ресурса, не отраженная в цене продукта. Так, загрязнение окружающей среды приносит населению негативный результат и снижает благосостояние людей. При отрицательном В.э. предельные индивидуальные издержки меньше предельных общественных издержек.

В.э. превращаются во внутренние посредством корректировки предельных индивидуальных издержек или полезности так, чтобы они отражали общественные издержки или полезность. Если *корректирующий налог* повышает предельные индивидуальные издержки до уровня предельных общественных издержек и вызывает повышение цен, то *корректирующая субсидия* повышает предельную индивидуальную полезность до уровня предельной общественной полезности и вызывает уменьшение цен.

Кроме указанных способов регулирования В.э., государство использует: а) налоговую политику; б) бюджетную политику. Наиболее предпочтительным способом является способ законодательного ограничения.

ВНЕШНИЙ БАЛАНС — подразделяется на две составляющие: а) счет текущих операций и б) уровень валютных резервов.

Во В.б. используются три правила: 1) если инфляция очень высока, необходимо сокращать бюджетный дефицит (первичный дефицит); 2) если большой дефицит счета текущих операций, следует снизить реальный обменный курс; 3) если резервы иностранной валюты очень малы или уменьшаются достаточно высокими темпами, надо ужесточить денежную политику.

ВНЕШНИЙ ДОЛГ — сумма финансовых обязательств одного государства по отношению к кредиторам других государств. В.д. должен быть погашен в установленный срок.

В.д. различается: а) по видам кредитов — банковские, коммерческие, финансовые; б) по условиям кредитования — рыночные, льготные; в) по срокам платежа — краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный; г) по источникам кредитования — государственные, частные, международные институты.

Погашение В.д. осуществляется обычно свободно конвертируемой валютой, а также товарами и услугами.

ВНЕШНИЙ ЛАГ — а) промежуток времени с момента принятия какой-либо меры экономической политики до появления ее результатов; б) разница между моментом принятия решения и временем завершения его воздействия на экономику; в) время между принятием мер по стабилизации экономики и их влиянием на экономику. Этот лаг является распределенным лагом, ибо его влияние на экономику распределено во времени.

ВНУТРЕННИЙ БАЛАНС — содержит три цели и три инструмента. В этой модели бюджетно-налоговая политика увязывается с внутренним балансом; реальный валютный курс — со счетом текущих операций, а денежная политика — с объемом резервов иностранной валюты.

Во многих случаях В.б. оценивается уровнем инфляции в стране. На этом этапе одним из центральных моментов макроэкономической корректировки является ужесточение бюджетной политики.

ВНУТРЕННИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ — задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны, которые являются держателями ценных бумаг, выпущенных ее правительством.

В.г.д. в России являются также «замороженные» правительством в 1992 г. вклады населения в Сберегательном банке страны.

ВНУТРЕННИЙ ЛАГ — а) промежуток времени между моментом экономического потрясения и моментом принятия ответной меры экономической политики; б) разница во времени между возникновением необходимого внесения изменений в экономическую политику и моментом

принятия соответствующего решения; в) время, необходимое для того, чтобы предпринять какие-то меры *стабилизационной политики*. Оно включает в себя лаг распознавания проблемы, лаг принятия решений и лаг действия.

Выделяют два вида лагов: 1) лаги в денежно-кредитной политике и 2) лаги в налогово-бюджетной политике.

В.л. в денежно-кредитной политике наиболее быстродоступный с точки зрения его величины, поскольку финансовую информацию можно получить в течение одной-двух недель. Но В.л. в денежно-кредитной политике менее продолжительный в сравнении с внешним лагом. Продолжительность В.л. в налогово-бюджетной политике еще больше, но она труднее поддается измерению. Значительный В.л. в налоговой политике есть результат бюджетной процедуры, ибо правительство вначале должно определить направление изменений, а затем представить предложение в законодательные органы.

ВНУТРЕННИЙ РОСТ — разновидность роста предприятия, когда его рост осуществляется за счет внутренних источников и ресурсов. В.р. соединен с развитием предприятия и увеличением его удельного веса посредством разработки и выпуска новой продукции в сравнении с конкурентами, а также изысканием новых рынков реализации имеющихся благ.

В.р. возможен в тех случаях, когда отсутствуют возможности слияния или поглощения других предприятий, а также когда данное благо оказывается на исходном этапе жизненного цикла.

ВНУТРЕННЯЯ ВЫГОДА — выгода, характеризующая повышение благосостояния непосредственных потребителей данного блага, являющихся его покупателями.

ВНУТРЕННЯЯ КРЕДИТНАЯ ЭКСПАНСИЯ — механизм, применяемый Международным валютным фондом (МВФ). Его суть заключается в том, чтобы выдвинуть условия перед странами-членами МВФ при получении финансовой помощи об ограничении денежной массы в данной стране с целью преодоления дефицита платежного баланса.

В качестве основных составляющих В.к.э. избраны: а) годовой темп динамики внутреннего предложения денег; б) годовой темп динамики изменения внешнего частного и государственного долга.

Контроль за денежной массой различен при фиксированных и плавающих валютных курсах. В первом случае рост денежной массы и иностранного финансирования ведет к тому, что уровень цен данной страны будет увеличиваться в сравнении с торговыми партнерами интенсивнее, вызывая тем самым нарастание дефицита платежного баланса. И чтобы восстановить равновесие, необходимо сократить предложение денег в стране. При плавающих валютных курсах проблема контроля над увеличением денежной массы считается менее острой, поскольку несовпадение внутренних цен между странами возмещается движением валютных курсов.

ВНУТРЕННЯЯ НОРМА ОТДАЧИ — это ставка дисконта, при которой чистая приведенная ценность равна нулю. Это значит, что В.н.о. равна максимальному проценту по ссудам, который можно платить за финансирование ресурсов, направляемых на инвестиции и эксплуатацию проекта, работая при этом без убытков.

Теорию внутренней доходности можно применить при анализе инвестиций в ценные бумаги.

ВНУТРЕННЯЯ ЭКОНОМИЯ ОТ МАСШТАБА — сокращение средних расходов предприятия при росте объема производства. В.э. от м. базируется на использовании высокопроизводительной техники, позволяющей понижать удельные расходы.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ НАТУРОЙ — плата в виде благ, а не в виде денежного дохода; своего рода премия какому-либо определенному потребителю или своему работнику. Так, авиакомпании практикуют вознаграждение постоянных клиентов, выдавая «премию» в виде бесплатного билета тем пассажирам, которые «налетали» больше определенного числа миль за какой-либо период времени. Однако получатели «премий» не могут обменять билет на деньги, чтобы использовать на другие блага.

Аналогичную плату практикуют работодатели для своих работников. Например, обеспечение страхования жизни, медицинских расходов, забота о детях работников, целевые пособия на образование работников и их детей и т. п.

В.н., льготы и натуральные субсидии могут создавать изломы на бюджетных линиях потребителя, что оказывает влияние на решения некоторых потребителей.

ВОСХОДЯЩАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — разновидность вертикальной интеграции, суть которой состоит в объединении в пределах одного предприятия двух или более последовательных стадий выпуска продукции, вертикально связанных между собой в процессе производства.

В.и. дает возможность сократить расходы и обеспечить гарантию поставок ресурсов.

ВРЕМЕННОЕ ПРЕДПОЧТЕНИЕ — стремление людей к предпочтению текущего потребления перед будущим потреблением.

В экономической теории, предложенной фон Бём-Баверком (1851–1914), В.п. определяется как сумма денег, которая может компенсировать индивиду отложенное потребление, выраженное в процентах от его дохода. Норма В.п. может быть представлена в виде требуемой процентной ставки.

Относительно В.п. люди ведут себя неодинаково: одни предпочитают текущее потребление, другие — будущее потребление. В.п. во времени подразделяется на частные и общественные. Что касается индивидов, то они в большей мере предрасположены к сильному *дисконтированию* отдаленных поступлений и платежей, а сообщество предрасположено к тому, чтобы меньше дисконтировать отдаленные поступления и платежи.

ВРЕМЕННЫЙ ДОХОД — доход, который не планируется систематически получать в будущем; разница между нынешним и нормальным доходами.

ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ — внешнеторговые операции, условия которых предусматривают полную или частичную оплату первоначального экспорта посредством поставок благ.

В.т. фиксирует обязательства импортеров купить товар и встречные обязательства экспортеров в едином документе — соглашении или контракте.

В.т. выступает в трех формах: а) в форме натурального обмена (бартерная сделка); б) в форме участия продавца в продаже товаров, предлагаемых покупателем; в) в форме встречных поставок, представляющих собой один из элементов экономического сотрудничества.

Встречные поставки действуют: а) в компенсационных проектах; б) в производственном кооперировании; в) в сделках с давальческим сырьем.

Соглашение о сотрудничестве на компенсационной основе предусматривает предоставление кредита с рассрочкой платежа, который производится либо полностью, либо частично поставкой продукции, произведенной на оборудовании или предприятии, поставленных кредитором.

Встречные поставки на базе промышленного кооперирования предполагают долевое участие партнеров в совместном производстве и распределении продукции.

В.т. по операциям с давальческим сырьем осуществляется таким образом: одна из сторон дает обязательство обеспечить экспорт исходного сырья другой стороне для его переработки при условии последующего импорта готовой продукции.

ВСТРЕЧНЫЕ ЗАКУПКИ — форма встречной торговли.

Страна — реципиент оборудования рассчитывается поставками товаров безотносительно к импортируемой продукции, технологии, оборудованию. Эти поставки могут состоять из продукции всех отраслей и с разным уровнем ее обработки.

ВСТРЕЧНЫЙ ИСК — самостоятельное исковое требование ответчика к истцу для совместного рассмотрения с иском, который был первоначально предъявлен истцом к ответчику.

В.и. принимается к производству: а) если он направлен к зачету первоначального иска; б) если удовлетворение В.и. исключает полностью или частично удовлетворение первоначального иска; в) если между В.и. и первоначальным иском есть взаимная связь и их совместное рассмотрение даст возможность быстрее и правильнее разрешить спор. В.и. может рассматриваться в суде, различных видах арбитража, третейских судах, рассматривающих споры в сфере внешней торговли.

ВСТРОЕННЫЕ СТАБИЛИЗАТОРЫ — 1) механизм, позволяющий снизить амплитуду экономических колебаний, не прибегая к частым изменениям экономической политики; 2) автоматическая форма *фискальной политики* государства, основанная на обеспечении *налоговой системой* бюджетных поступлений в зависимости от уровня экономической активности хозяйственных субъектов.

Различают два вида В.с.: а) налоги на личные доходы; б) *государственные расходы*. Оба вида функционируют автоматически, т. е. без каких-либо действий со стороны государства.

Первый вид В.с. может способствовать либо образованию бюджетного дефицита, либо формированию *бюджетного излишка*. В периоды сокращения объемов национального производства личные доходы и, следовательно, налоги уменьшаются, в результате чего возникает бюджетный дефицит. В периоды роста объема производства растут личные доходы и, следовательно, увеличивается бюджетный излишек.

Второй вид В.с. связан с изменениями государственных расходов (пособия по безработице и бедности, *субвенции* фермерам и др., т. е. все то, что называется отрицательными налогами). Во время сокращения производства государственные расходы возрастают, а во время увеличения объема производства государственные расходы, наоборот, уменьшаются.

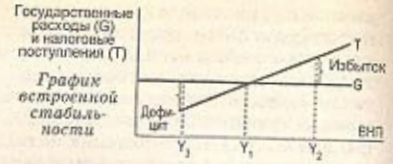


График встроенной стабильности

Таким образом, В.с. — это механизмы, которые реагируют на изменение ситуации в экономике и поддерживают экономическую стабильность на основе саморегуляции (см. рис.).

ВТОРИЧНЫЙ СПРОС — спрос предприятий, фирм, правительства, некоммерческих организаций на услуги ресурсов; происходит из спроса на блага, произведенные из соответствующих ресурсов. Так, спрос на охрану здоровья отражается на спросе врачей и других медицинских работников.

ВХОД НА РЫНОК — появление на рынке новых предприятий, фирм, что ведет к расширению конкуренции, поскольку количество конкурентных единиц возрастает.

Вместе с тем практически все рынки обладают барьерами входа, ограничивающими либо препятствующими входу на них, обеспечивая своего рода защиту уже функционирующих предприятий от новых возможных конкурентов.

ВЫВОЗ КАПИТАЛА — экспорт капитала в другие страны государством и частными корпорациями с целью извлечения прибыли.

В.к. осуществляется в двух основных формах: а) в форме предпринимательского капитала; б) в форме ссудного капитала. В.к. в предпринимательской форме, в свою очередь, выступает в виде: а) создания собственного производства; б) покупки контрольного пакета акций местной компании (прямые инвестиции), а также портфельных вложений (когда инвестиции оказываются недостаточными для приобретения контрольного пакета акций).

В.к. в ссудной форме — это предоставление одним государством, частным банком или *консорциумом* банков другому иностранному государству или банку займа на определенный срок.

Предоставление займов, кредитов, помещение денег в иностранные банки обеспечивают определенный уровень процента.

ВЫВОЗ ТОВАРА — одна из форм экономических связей между странами.

В.т. является закономерным результатом возникновения и развития всемирного разделения труда. Зачатки В.т. появились в период разложения первобытно-общинного строя, но решающие условия для его бурного развития возникли при капитализме. Всемирное общественное разделение труда, охватывающее все страны и народы, является материальной основой образования мирового рынка, в том числе экспорта товаров.

В развитых странах мира преобладает удельный вес в экспорте товаров продукции обрабатывающих отраслей экономики, а в развивающихся странах — сырьевых товаров.

ВЫИГРЫШ ПОКУПАТЕЛЯ — измеряет разницу между максимальной ценой, которую потребитель готов уплатить за дополнительную единицу блага, и его рыночной ценой.

Общий В.п., который получает потребитель, представляет собой разницу между максимальной суммой, которую он истратил бы с целью приобретения имеющегося на рынке объема блага по максимально доступным для себя ценам, и суммой, действительно истраченной на покупку по рыночным ценам.

В.п. употребляется для того, чтобы понять выгоды и потери для потребителя, являющиеся следствием экономической политики, воздействующей на уровень цен.

ВЫИГРЫШ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ — разница между рыночной ценой единицы производства и минимальной ценой, при которой эту единицу стоило производить, не неся от этого убытки.

Понижение цены сокращает В.п., а повышение цены, наоборот, увеличивает его. Общий В.п. определяется разницей между валовым доходом от данного производства и альтернативными издержками применения переменных ресурсов, израсходованных для данного выпуска.

ВЫКУП ДОЛГА — один из механизмов сокращения внешней задолженности.

В.д. выступает в виде предоставления стране-должнику возможности осуществить выкуп своих долговых обязательств на вторичном рынке ценных бумаг. В.д. производится за наличные средства со скидкой с номинальной цены в пользу должника. Если требуется иностранная валюта, то она может быть дана взаймы либо дана «в дар» стране-должнику.

ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ — доход, поступивший на счет предприятия за выпущенные и поставленные покупателям товары и услуги. Определяется произведением цены товаров и услуг на объем реализованных благ.

В. от р.п. выступает в различных формах: а) общая выручка — выручка от всего объема благ; б) *предельная выручка* — рост общей выручки, обусловленный продажей дополнительной единицы блага; в) средняя выручка — выручка в расчете на единицу блага, рассчитываемая посредством деления общей выручки на количество реализованных благ.

ВЫТЕСНЕНИЕ — сокращение инвестиций в результате стимулирующей бюджетной политики, порождающей повышение ставки процента.

ВЫХОД С РЫНКА — выход предприятия с рынка происходит в том случае, если предприятие не в состоянии извлекать *нормальную прибыль* в длительном периоде. В. с р. сокращает общее предложение благ на данном рынке.

Г

ГАП — а) резкий темп понижения цены товара, при котором минимальная цена предыдущего биржевого дня выше максимальной цены текущего дня; б) резкий темп повышения цены товара, при котором максимальная цена предыдущего биржевого дня была ниже минимальной цены текущего дня.

ГАРАНТИЙНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО — свидетельство, подтверждающее, что поставленный товар соответствует условиям контракта. Может содержать гарантию поставщика относительно бесперебойной работы оборудования при условии соблюдения покупателем правил его эксплуатации, использования и хранения.

Г.о. означает также гарантию кредитору в обеспечение своевременной уплаты причитающейся с должника суммы. Действие Г.о. прекращается после уплаты всей указанной в гарантийном письме суммы.

ГАРАНТИЙНОЕ СТРАХОВАНИЕ — один из видов добровольного имущественного страхования, согласно которому предприятиям, учреждениям и организациям возмещают убытки от преступных действий, небрежности или упущений работников, занятых хранением, охраной, приемом, отпуском и перевозкой материальных и денежных ценностей.

ГАРАНТИЙНЫЙ ЗАДАТОК — на бирже — денежная сумма, которую вносят члены биржи в расчетную палату при заключении каждого биржевого контракта в виде гарантии финансовых обязательств клиента. Различают первоначальный задаток (*депозит*) и переменный задаток (маржу).

ГАРАНТИЙНЫЙ КРЕДИТ — форма ссудного капитала, предоставляемого одними промышленными и торговыми предприятиями другим под поручительство (гарантию) банка или государства в лице правительственных органов и учреждений. Г.к. широко распространен по экспортным кредитам государственных Г.к. при вывозе предпринимательского и ссудного капитала, в т. ч. гарантированные займы.

ГАРАНТИРОВАННЫЙ ТЕМП РОСТА — по мнению Роя Харрода (1900–1978), это выражение

$$\frac{S_y}{N - S_y}$$

Поддерживая его, предприниматели будут полностью удовлетворены своими решениями, ибо спрос будет равен предложению и их ожидания будут сбываться.

Г.т.р. обеспечивает полное использование производственных мощностей, однако не обеспечивается полная занятость факторов производства.

Автор пришел к выводу: когда фактический темп роста предложения отклоняется от гарантированного, *экономическая система* также отклоняется от равновесного состояния.

Харрод использует термин *«естественный» темп роста*, под которым понимает максимальный темп, когда обеспечивается полная занятость труда и капитала.

В том случае, когда Г.т.р. выше естественного, дефицит рабочей силы не позволит фактическому темпу превысить гарантированный, в результате чего сократятся объем производства и инвестиции, а экономическая система окажется в депрессивном состоянии.

Харрод отмечает еще одну взаимосвязь между гарантированным, естественным и фактическим темпами роста. В данном варианте речь идет о том, что если Г.т.р. окажется ниже естественного, то фактический темп может оказаться выше гарантированного, ибо избыток рабочей силы позволит увеличить инвестиции, что обеспечит экономической системе подъем.

Таким образом, безукоризненное развитие экономической системы возможно только при равенстве гарантированного, естественного и фактического темпов роста в условиях полной занятости факторов производства.

ГИБКАЯ ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА — предполагает поддержание на определенном уровне *ставки процента*. Если рост спроса на деньги обусловлен инфляционными процессами, то предпочтительней окажется жесткая монетарная политика. Когда нужно обеспечить динамику реальных переменных от непредвиденных изменений скорости обращения денег, желательной будет политика поддержания ставки процента.

ГИБКИЙ (ПЛАВАЮЩИЙ) ВАЛЮТНЫЙ КУРС — обменный курс устанавливается вследствие свободных колебаний спроса и предложения.

При Г.в.к. колебания обменного курса не ограничены и изменения объемов экспорта и импорта, так же как и состояния торгового и платежного баланса, текущего счета окажутся труднопредсказуемыми, что дестабилизирует экономику.

Чтобы обеспечить макроэкономическую стабильность, Центральный банк определяет границы свободных колебаний курса национальной валюты. Если цена валюты подходит к верхней или нижней черте данных пределов, то Центральный банк прибегает к интервенции. Приближение же к нижней черте потребует приобретения Центральным банком этой валюты в обмен на иностранную, и наоборот.

ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ — чрезмерное увеличение товарных цен и денежной массы в обращении, ведущие к резкому обесцениванию денежной единицы, расстройству платежного баланса и нарушению нормальных хозяйственных связей.

Важнейшим фактором, вызывающим нарастания Г., выступает резкое увеличение выпуска денег в обращении. Г. на определенной стадии может стать самовоспроизводящейся, поскольку повышение цен вызывает необходимость в новой эмиссии денег; в то же время их обесценивание обусловливает новое увеличение цен.

Среди экономистов нет единого мнения относительно критерия Г. Так, Ф. Кэган (США) в качестве формального критерия Г. предложил считать ее началом месяц, в котором рост цен впервые превышает 50%, а концом — месяц, предшествующий тому, в котором рост цен падает ниже этой критической отметки и не достигает ее вновь по крайней мере в течение года.

При Г. государство теряет в сборе налогов, вследствие разрыва во времени между получением дохода и уплатой налога.

ГИПОТЕЗА — научное допущение, выставляемое с целью выяснения какого-либо явления или процесса и нуждающееся в экспериментальной проверке и теоретической аргументации для того, чтобы превратиться в достоверную научную концепцию.

В экономической теории Г. извлекают посредством дедукции из исходных предпосылок о поведении потребителей, производителей и проверяют, как правило, путем сбора экономических сведений и их статистической обработки.

ГИПОТЕЗА АБСОЛЮТНОГО ДОХОДА — предположение, согласно которому потребление домашних хозяйств зависит от абсолютной величины текущего дохода.

Дж. М. Кейнс исходил из того, что люди склонны увеличивать свое потребление с ростом доходов, но не в той же мере, в какой растет доход. В алгебраической форме функция потребления Кейнса выглядит так:

$$C = C_0 + C_y Y^v;\ C_0 > 0;$$

$$0 < C_y < 1,$$

где C_0 — величина автономного потребления (если $Y = 0$, автономное потребление осуществляется за счет сокращения имущества); C_y — предельная склонность к потреблению $C_y = \Delta C / \Delta Y$.

На рис 1. показано, как по мере роста дохода снижается *средняя склонность к потреблению*, стремясь к постоянной склонности к потреблению.

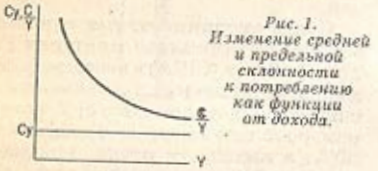


Рис. 1. Изменение средней и предельной склонности к потреблению как функции от дохода.

Дальнейшие исследования экономистов США показали, что гипотеза Кейнса подтверждалась при анализе краткосрочных временных рядов, в длительном же периоде функция потребления характеризовалась постоянным значением средней склонности к потреблению (см.рис. 2).



Рис. 2. Кривые потребления в долгосрочном и краткосрочном периоде

Рис. 2 показывает, что соотношение между потреблением и доходом соответствует предположению Кейнса, т. е. краткосрочная функция потребления имеет убывающую среднюю склонность к потреблению. В долговременном периоде функция потребления имеет постоянное значение средней склонности к потреблению.

ГИПОТЕЗА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА — гипотеза, согласно которой потребление зависит как от дохода, так и от накопленного богатства; исходит из того, что доход индивида в течение его жизни предсказуем и люди используют сбережения и заемные средства с целью выравнивания потребления на протяжении жизни.

Исходя из Г.ж.ц. средняя склонность к потреблению жизненного цикла равна единице, т. е. в течение жизни человек потребляет столько, сколько составляет его располагаемый доход за всю жизнь.

В создании теории потребления видная роль принадлежит итальянскому экономисту Франко Модильяни (р. 1918), обратившего внимание на колебания дохода на протяжении жизни человека.

Основная мысль Г.ж.ц. заключается в утверждении, что человек в молодом возрасте накапливает средства, а при выходе на пенсию тратит их. Однако простой схемой (см. рис.) нельзя полностью объяснить поведение пожилых людей.

Богатство (сумма реальных и финансовых средств) увеличивается, пока человек работает; располагаемый доход увеличивается к середине жизни, затем падает. Однако потребление на протяжении жизненного цикла остается практически постоянным.



Потребление в ходе жизненного цикла

ГИПОТЕЗА ОТНОСИТЕЛЬНОГО ДОХОДА — гипотеза, согласно которой потребление отдельного лица, домашнего хозяйства или страны определяется не их абсолютным доходом, а отношением их дохода к среднему доходу, например, того социального слоя, к которому относится данный индивид.

Согласно Дж. Дьюзенбери, Г.о.д. можно представить следующим образом:

$$\frac{C_i}{Y_i} = a_0 + a_1 \frac{\overline{Y}}{Y_i}; \quad a_0 > 0; \quad a_1 > 0.$$

Когда увеличивается доход только i-го субъекта, то его средняя норма потребления понижается; когда доход увеличивается у всех в одном и том же темпе, то удельный вес потребления в доходе у индивида не изменяется.

Дьюзенбери в число аргументов функции потребления включил обыкновение индивида к достигнутому уровню потребления, вследствие чего колебания в потреблении

не находятся в постоянном соотношении к доходу в кратковременном периоде.

Очевидно, правомерно полагать, что если все индивиды, домашние хозяйства или страна в целом не в состоянии обеспечить относительного повышения своего благосостояния, то желание к росту во имя самого роста выглядит нецелесообразным.

ГИПОТЕЗА ПЕРМАНЕНТНОГО ПОСТОЯННОГО (ДОХОДА) — гипотеза, согласно которой колебания дохода могут быть как постоянными, так и временными. Это означает, что текущее потребление находится в зависимости и от текущего располагаемого дохода, и от того, какой это доход — перманентный (постоянный) или временный.

Г.п.д. исходит из того, что и доход, и потребление выступают в форме перманентных и временных.

Г.п.д. выдвинута М. Фридменом в 1957 г. и дополняла гипотезу жизненного цикла Модильяни, но в отличие от последней она констатирует, что люди в разные периоды своей жизни переживают случайные и временные колебания в уровне своего дохода.

Текущий доход, по Фридмену, состоит из постоянного дохода Y^p и временного дохода Y^t, т. е. $Y = Y^p + Y^t$. Постоянный доход сохранится в будущем, а временный в будущем не сохранится. Постоянный доход является средним доходом, а временный доход есть случайное отклонение от данного среднего значения.

Фридмен считал, что потребление в основном зависит от постоянного дохода, ибо потребители используют его, чтобы выравнивать изменение во временном доходе, и рассматривал функцию потребления так:

$$C = a\,Y^p,$$

т. е. потребление пропорционально постоянному доходу, где a — имеет постоянное значение.

Из Г.п.д. вытекает вывод, касающийся средней склонности к потреблению, которая зависит от отношения постоянного дохода к текущему доходу. Если текущий доход временно превышает уровень постоянного дохода, то значение средней склонности к потреблению на время снижается; если текущий доход временно становится меньше постоянного, то средняя склонность к потреблению на время повысится.

ГИПОТЕЗА ЭФФЕКТИВНЫХ РЫНКОВ — гипотеза, согласно которой эффективный рынок может быть лишь в том случае, если вся доступная информация, способная оказать влияние, например, на цену блага или ценной бумаги, отражается в этой цене. Однако трудно представить, чтобы цены блага отражали всю информацию, ибо практически невозможно получить нужные сведения в полном объеме.

ГИСТЕРЕЗИС — сохраняющиеся продолжительное время последствия определенных экономических явлений или процессов, отражающиеся, к примеру, на естественном уровне безработицы.

ГИСТОГРАММА — столбиковая диаграмма, показывающая уровень максимальных, минимальных и расчетных цен биржевых сессий за соответствующий период времени.

ГОДОВАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА — стоимость кредита на год, исчисленная в процентах.

ГОМОГЕННАЯ (ОДНОРОДНАЯ) ОЛИГОПОЛИЯ — олигополия, в которой фирмы выпускают стандартизированные блага.

ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ СЛИЯНИЕ — слияние фирм, выпускающих одинаковую продукцию и конкурировавших на одном и том же рынке, в единую фирму.

Закон Клейтона предусматривал механизмы, нацеленные на ограничение Г.с., но они оказались неэффективными и почти нереализуемыми. Однако ратификация поправки к этому закону (закона Селлера 1950 г.) позволила усилить контроль за слиянием фирм. Однако в последнее время законы Клейтона и Селлера стали исполняться несколько смягченно, в известной мере, в связи с изменениями экономической науки в том направлении, что многие экономисты стали не разделять суждения

об отрицательных последствиях слияний фирм для развития рынка.

Для определения законности практики Г.с. использовался *индекс Херфиндаля*, исчисляемый как сумма квадратов долей рынка (выраженных в процентах) всех фирм, продающих блага на данном рынке.

«ГОРЯЧИЕ ДЕНЬГИ» — денежные капиталы, стихийно перемещающиеся из одной страны в другую в целях сохранения стоимости или извлечения спекулятивной сверхприбыли.

«Г.д.» не обслуживают товарооборот и услуги, не участвуют в обороте производительного и торгового капитала, поэтому иногда называются спекулятивным и блуждающим капиталом. Основным их генератором являются экономическая и политическая нестабильность страны, инфляция, валютный кризис. Источниками «Г.д.» выступают временно свободные и постоянные денежные накопления транснациональных корпораций, коммерческих и центральных банков, экспортеров и импортеров, эмитентов облигационных займов. «Г.д.» опасны внезапностью своего перемещения; в периоды оживления и подъема стимулируют экономический бум, при спаде — углубляют и обостряют кризисные явления посредством усиления инфляции, нестабильности платежных балансов, колебаний валютных курсов.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ — программы, по которым безвозмездные выплаты и вспомоществования получают члены общества, чей доход не превышает определенный уровень. Г.п. иначе называется благотворительной деятельностью.

Наиболее обширная программа Г.п. — помощь многодетным семьям. Г.п. включает в себя: а) медицинскую помощь; б) талоны на продукты питания; в) предоставление жилищ за символическую плату.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОШЛИНА — денежная сумма, которую изымают соответствующие государственные органы (суд, милиция, ЗАГСы и т. д.) при выполнении ими определенных функций в суммах, предусмотренных законодательством данной страны.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕНТА — государственный бессрочный облигационный займ, по которому государство берет на себя обязательство уплачивать ежегодно определенный доход (ренту) за заимствованный капитал.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЦЕННАЯ БУМАГА — облигации, казначейские векселя и другие государственные обязательства, выпускаемые центральными правительствами, местными органами власти и т. д. с целью размещений займов и мобилизации денежных ресурсов.

Различают: а) рыночные Г.ц.б., например, казначейские векселя, ноты, боны. Они свободно продаются и покупаются на денежном рынке; б) нерыночные Г.ц.б., например, сберегательные боны, сберегательные сертификаты и т. д. 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 процентные выплаты по ним резко снижаются.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — деятельность государственных предприятий, выпускающих товары и услуги, необходимые для развития *национальной экономики*.

Г.п. осуществляется на коммерческих и некоммерческих началах. В Италии преобладают некоммерческие начала, в Англии более 2/3 государственного сектора передано в частные руки и коллективам предприятий.

В последние годы отношение к Г.п. в рыночной экономике меняется. Практика показала, что оно существенно воздействует на качество жизни и конкурентоспособность экономики. Вместе с тем проводятся реформы в сфере управления государственными предприятиями, включающие увязку заработной платы с конечными результатами, привлечение частных фирм для выполнения некоторых функций государственных предприятий (оказание почтовых, транспортных и других услуг), увеличение вклада потребителей в погашение расходов государства.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ — воздействие государства на деятельность хозяйственных субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения нормальных условий для функционирования рыночного механизма, решения социальных и экологических проблем.

Г.р.э. включает различные формы: а) бюджетно-налоговое; б) кредитно-денежное; в) административное.

Бюджетно-налоговое регулирование предполагает сведение доходно-расходной части бюджета то с избытком (чтобы препятствовать «перегреву» экономики), то с дефицитом (чтобы стимулировать ее рост). Дефицитное финансирование питает инфляционные процессы, поэтому государство стремится к сбалансированности бюджета.

Кредитно-денежное регулирование включает изменение ставок процента, операции на «открытом рынке», изменение нормы обязательных банковских резервов.

Административное регулирование в рыночной экономике осуществляется посредством таких мер, как принудительное картелирование, необходимость получения разрешения на открытие предприятий и др.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА — представляет собой совокупность экономических, законодательных, организационных и административных мер государства, нацеленных на защиту работников от финансовых потерь, вызванных безработицей.

Различают две основные формы Г.р.р.т.: а) прямое; б) косвенное. Прямое регулирование включает в себя: а) программы по стимулированию занятости и росту числа рабочих мест в государственном секторе; б) подготовку и переподготовку трудовых ресурсов; в) содействие найму трудовых ресурсов; г) социальное страхование безработицы.

Косвенное регулирование означает: а) осуществление соответствующей налоговой политики правительства; б) проведение денежно-кредитной политики правительства; в) использование государственного законодательства; г) амортизационную политику правительства.

Если прямое регулирование предполагает ограничение государственного вмешательства в экономику, то косвенное регулирование, наоборот, допускает расширение государственного вмешательства в экономику.

В качестве основных структурных элементов системы регулирования рынка труда являются: а) биржи труда, представляющие собой специализированные государственные учреждения как посредники на данном рынке; б) частные посреднические биржи, выполняющие также посреднические функции на рынке труда.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ — совокупность правительственных закупок товаров и услуг.

Г.з. — один из компонентов совокупного спроса на товары и услуги, разновидность государственных расходов, помимо, например, трансфертных платежей домашним хозяйствам, не являющихся частью спроса на произведенные экономикой товары и услуги.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ — расходы центрального правительства, региональных и местных органов власти с целью покупки товаров и услуг, а также для совершения трансфертных платежей.

Г.р. финансируются за счет *налогообложения* и займов. В Г.р. выделяют два основных вида: а) *государственные закупки* и б) *трансфертные платежи*. Государственные закупки производятся посредством закупок государства на собственное потребление и закупок на регулирование рынка. Трансфертные платежи направляются на социальное обеспечение и социальное страхование.

Г.р. страны в зависимости от ряда обстоятельств могут либо увеличиваться, либо уменьшаться. Первая форма Г.р. проявляется в связи с увеличением совокупных расходов и совокупного спроса на рынке, а также национального выпуска продукции. Вторая форма Г.р. выражается в тех же показателях, но с противоположным значением.

В модели кругооборота национального дохода трансфертные платежи исключаются из Г.р., ибо они не выступают в качестве платы за производительные услуги и являются перераспределением между различными домашними хозяйствами.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ — имеют двоякое значение: могут иметь как положительную, так и отрицательную величину. В первом случае они составляют *бюджетный избыток*; во втором — *бюджетный дефицит*.

Г.с. можно выразить формулой:

$$S_g = (T - TR - N) - G,$$

где S_g — государственные сбережения; T — налоги; TR — трансферты; N — проценты по государственному долгу; G — государственные закупки.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ — главный финансовый план формирования и расходования централизованных денежных средств государства.

Г.б. выполняет две основные функции: а) распределительную и б) контрольную. Первая обеспечивает формирование и расходование денежных средств государства на удовлетворение общенародных потребностей; вторая — гарантирует формирование денежных средств и их расходование по предусмотренному назначению.

В Г.б. выделяют: а) доходы, которые образуются за счет налогов и сборов и б) расходы, используемые на развитие экономики, социально-культурные мероприятия, национальную оборону и управление.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ — долг центрального правительства национальным и иностранным кредиторам.

Г.д. подразделяется на капитальный — задолженность, по которой срок платежа не наступил, и текущий — срок платежа наступает в данном или ближайшем бюджетном году.

Государственная задолженность является важным (вторым после налогов) источником финансирования правительственных расходов. Широкое использование Г.д. обусловлено хронической дефицитностью государственных финансов, которая возникает вследствие превышения государственных расходов над доходами.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР — определенная доля экономики, хозяйственная деятельность которой осуществляется государством.

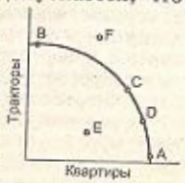
Воздействие на экономический рост государство оказывает посредством использования доходов, образуемых за счет налогообложения и других источников, на потребление и *инвестиции*.

Г.с. формируется путем национализации отраслей и фирм, государственного строительства за счет госбюджета, а также покупки хозяйственных объектов на государственные средства.

Г.с. имеет весьма широкую сферу деятельности. Он обладает производственной и социальной инфраструктурой, сырьевыми, энергетическими, наукоемкими отраслями; обеспечивает охрану окружающей среды и т. д.

ГРАНИЦА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО БЮДЖЕТА — предел, которым величина дохода потребителя (а также уровень цен на товары и услуги) ограничивают его способность приобретать блага.

ГРАНИЦА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ — показывает максимально возможный объем производства благ при имеющихся ресурсах и технологиях, которыми располагает экономическая система, и заданных объемах выпуска других благ. На рисунке показано сочетание тракторов и квартир, которые могут быть произведены в экономической системе с двумя благами. При этом допускается, что количество наличных ресурсов и технологий постоянны. Точка B представляет максимальные возможности выпуска тракторов при отсутствии строительства квартир. Точка A представляет максимально возможное строительство квартир при отсутствии производства тракторов.



Граница производственных возможностей

Другие сочетания этих благ, выпущенных при условии эффективного использования имеющихся факторов (например, такие, как точки C и D), расположены на кривой, которая называется Г.п.в.

График раскрывает понятие «эффективность производства». Так, точка E, расположенная с внутренней стороны границы, отражает неэффективное использование факторов производства. Точка F, расположенная с наружной стороны границы, при имеющихся ресурсах и технологии недостижима. Точки A, B, C, D, расположенные на кривой, напротив, характеризуют эффективное производство.

Таким образом, Г.п.в. — это кривая, а не прямая линия, поскольку наличные ресурсы используются с разной степенью эффективности, когда выпускаются различные количества благ.

ГРАНИЦА САМООКУПАЕМОСТИ ФИРМЫ — такой момент, когда доход фирмы от реализации благ равен сумме *постоянных* и *переменных издержек*.

ГРАФИК — иллюстрирует сведения в графической форме; дает возможность выразить взаимосвязи между независимой переменной и *зависимой переменной*.

ГРАФИК ДОСТИЖЕНИЯ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ — графическое изображение зависимости издержек на выпуск благ и выручки от их реализации при различных ценах от выпуска благ, используемое для определения минимального выпуска, при котором фирма начнет извлекать *прибыль*.

ГРАФИК ИМПОРТА — график, иллюстрирующий взаимосвязь между национальным доходом и тем удельным весом дохода, который используется на импорт.



График импорта

ГРАФИК ИНВЕСТИЦИЙ — график, иллюстрирующий связь между инвестициями и национальным доходом.

Кривая графика в коротком и среднем периодах имеет положительный наклон и при инвестициях больше нуля пересекается с вертикальной осью, поскольку, например, автономные инвестиции имеют место и при нулевом уровне национального дохода.

Г.и. включает в себя: а) автономные инвестиции, которые осуществляются безотносительно к уровню национального дохода; б) замещающие инвестиции, которые изменяются в зависимости от уровня национального дохода, ибо с ростом национального дохода и объема производства продукции данный вид инвестиций имеет тенденцию к росту; в) индуцированные инвестиции, которые связаны с увеличением национального дохода, вместе с его увеличением возрастают и индуцированные инвестиции (см. рис.).



График инвестиций

ГРАФИК «ИНВЕСТИЦИИ–СБЕРЕЖЕНИЯ» — график, иллюстрирующий комбинации уровней национального дохода и процентных ставок, обеспечивающих равновесное состояние реального сектора экономики. Кривая Г «и.–с.» имеет отрицательный наклон. Более низкая процентная ставка поощряет более высокий уровень инвестиций. Последний вызывает увеличение уровня национального дохода и объема производства продукции в связи с эффектом мультипликатора. В свою очередь, более высокий уровень инвестиций, в обусловливает и более высокий уровень сбережений, который может быть лишь при большом уровне национального дохода.



График «инвестиции–сбережения»

ГРАФИК «ЛИКВИДНОСТЬ–ДЕНЬГИ» — график, изображающий различные сочетания уровней национального дохода и процентных ставок в условиях равновесного состояния экономики.

Г. «л.–д.» и график «инвестиции–сбережения» во взаимосвязи фиксируют точку общего экономического равновесия.



График «ликвидность–деньги»

Кривая LM имеет положительный наклон: при данном запасе денег в экономике рост процентной ставки вызывает сокращение спекулятивного спроса на деньги, высвобождая часть денег для трансакционного спроса. В случае предъявления трансакционного спроса на эти деньги увеличится национальный доход. Таким образом, чтобы люди воспользовались этими деньгами при более высокой ставке процента, следует повысить уровень национального дохода.

ГРАФИК НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ — график, показывающий связь между поступлениями от налогов и уровнем национального дохода.



График налогообложения

Кривая налога имеет положительный наклон, что характеризует увеличение поступлений от налогов при росте национального дохода (см. рис.).

ГРАФИК ПОТРЕБЛЕНИЯ — график, иллюстрирующий связь между расходами на потребление и уровнем национального дохода или располагаемого дохода.



График потребления

Здесь показан простой график потребления линейной формы C = a + bY, где C — потребление, a — автономное потребление, b — коэффициент пропорциональности, Y — располагаемый доход. Линия OE изображает, чему были бы равны расходы на потребление при условии их равенства с располагаемым доходом. Разница между OE и линией потребления выражает накопление сбережений. Наклон кривой потребления отражает предельную склонность к потреблению.

Когда располагаемый доход низкий, то домашние хозяйства тратят больше, чем их текущий доход, т. е. живут в долг. Если располагаемый доход высокий, то домашние хозяйства потребляют лишь часть располагаемого дохода, оставшуюся же долю направляют на сбережения.

ГРАФИК ПРЕДЛОЖЕНИЯ — график, иллюстрирующий количество товара (или услуги), которые продавцы предлагают к реализации в течение конкретного периода времени.



1 — Кривая эластичного предложения; 2 — Кривая неэластичного предложения; 3 — Кривая абсолютно эластичного предложения; 4 — Кривая абсолютно неэластичного предложения

На графиках изображены кривые предложения, имеющие разную степень эластичности.

ГРАФИК СБЕРЕЖЕНИЙ — график, иллюстрирующий связь между сбережениями и уровнем дохода; характеризует зависимость сбережений от располагаемого дохода домашних хозяйств в процессе их изменения.

При низком уровне располагаемого дохода домашние хозяйства тратят на потребление больше, чем их текущий доход, т. е. живут в долг. Когда располагаемый доход высокий, то домашние хозяйства тратят на потребление лишь часть своих текущих доходов, оставшуюся же долю они сберегают. Следовательно, Г.с. строится посредством вычитания значений потребления из соответствующих значений биссектрисы, т. к. сбережения равны доходу минус потребление. Наклон кривой Г.с. равен наклону предельной склонности к сбережению. Точка пересечения E кривой сбережения и оси абсцисс характеризует пороговый доход, при котором доходы потребляются полностью.



График сбережений

ГРАФИК СПРОСА — график, показывающий, какое количество конкретного блага, имеющего разную эластичность, покупатели готовы купить по разным ценам.

На графиках изображены кривые спроса, имеющие разную эластичность спроса.



1 — Кривая эластичного спроса; 2 — Кривая неэластичного спроса; 3 — Кривая спроса с единичной эластичностью; 4 — Кривая совершенно эластичного спроса; 5 — Кривая совершенно неэластичного спроса

ГРАФИК ФУНКЦИИ — показывает зависимости между двумя и более переменными, заданными числами.

Функции, наподобие графиков, отличаются по целям и значению: существуют функции и графики эмпирических обусловленностей и функции и графики теоретических обусловленностей. Первые отражают зависимости между переменными с позиции реальной действительности; вторые — отражают зависимости между переменными с позиции теории. На графиках эмпирических обусловленностей любая точка отражает смысл переменных. Графики теоретических обусловленностей иллюстрируются зачастую сплошными линиями.

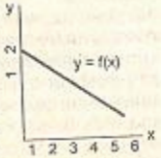


График функции

ГУДВИЛЛ — дословно «добрая воля», «доброе стремление», «желание» в области хозяйственной рекламы.

Г. может относиться к предприятию, фирме, услугам, изделиям. В экономической сфере Г. способствует повышению качества изделий, сервиса, улучшению отношений между партнерами.

Под Г. понимается условная стоимость деловых связей фирмы, «цена» накопленных нематериальных активов, денежная оценка неосязаемого капитала: престижа фирмы, ее торговой марки, «ноу-хау», торговых контрактов, управленческого опыта.

Г. имеет положительный и отрицательный характер. Когда одна фирма имеет намерение купить другую фирму, то положительный Г. представляет собой премию, которую покупатель должен заплатить сверх стоимости ее активов. В случае, когда фирма работала неудачно, то ее рыночная стоимость потенциальным покупателем может быть оценена ниже балансовой стоимости ее активов. В данном случае Г. отрицателен.

Д

ДВИЖЕНИЕ ПО КРИВОЙ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — отражает реакцию продавцов на изменение цены блага при прочих равных условиях.

Зависимость между ценой и предложением может быть выражена как в табличной, так и в графической форме.

Графическое выражение взаимосвязи между рыночными ценами на блага и количеством благ, которые будут предложены на рынке производителя, называют кривой предложения. Предложение, испытывая влияние и ценовых, и неценовых факторов, перемещается от одной точки (C) кривой к другой точке этой кривой (D).



Движение по кривой предложения

ДВИЖЕНИЕ ПО КРИВОЙ СПРОСА — показывает реакцию покупателей на изменение цены блага при прочих равных условиях; отражает изменение объема благ, который покупатели намерены и могут приобрести (совершается перемещение от одной точки (A) кривой спроса к другой точке этой кривой (B)).



Движение по кривой спроса

ДВУСТОРОННЯЯ МОНОПОЛИЯ — рыночная структура, когда единственному продавцу (монополии) противостоит единственный покупатель (монопсонист).

В условиях Д.м. не может быть заранее предсказуемого равновесного состояния, поскольку и продавец, и покупатель могут определять цену. В реальной действительности Д.м. наблюдается достаточно редко.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ — а) официальное снижение курса национальной валюты по отношению к валютам других стран при плавающем валютном курсе. Д. делает импорт (в национальной валюте) дороже, а экспорт (в национальной валюте) дешевле, что сокращает импорт и увеличивает экспорт, способствуя тем самым погашению дефицита платежного баланса; б) снижение валютного курса национальной валюты по отношению к валютам других стран при фиксированном валютном курсе. Действие Д. то же: вызывает сокращение спроса на импорт и стимулирует спрос на экспорт.

ДЕВИЗНАЯ ПОЛИТИКА — осуществляемая Центральным банком политика, нацеленная на регулирование курса национальной валюты посредством купли или продажи инвалюты (в траттах, чеках и иных платежных требованиях — девиза). При купле иностранной валюты ее курс повышается, ибо сокращается ее предложение, а курс национальной валюты понижается. При продаже иностранной валюты ее курс снижается, поскольку увеличивается ее предложение, а курс национальной валюты, наоборот, повышается.

ДЕВИЗЫ — а) платежное средство (переводы, чеки, аккредитивы, выставленные на иностранные банки, платежные требования, платежные поручения и *векселя*), подлежащее оплате за рубежом, а также иностранные банковские билеты и монеты; б) Д. включает не только платежные средства, но и иностранную валюту.

ДЕЗИНФЛЯЦИЯ — а) снижение темпов роста инфляции или полное ее прекращение; б) снижение темпов роста цен.

Дезинфляционная политика включает в себя следующие фискальные мероприятия: повышение налогов, повышение процентных ставок, контроль за ценами и доходами.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ЛОВУШКА — положение, когда темп увеличения населения страны выше, нежели темп *экономического роста*.

Д.л. означает, что доход в расчете на душу населения сокращается. Устранить такую ситуацию можно двумя путями: а) либо посредством повышения темпов экономического роста; б) либо посредством регулирования рождаемости населения.

ДЕМПИНГ — а) продажа товаров по низким ценам с целью избавления от излишних товаров — материальных запасов или захвата рынка сбыта; б) продажа товаров за рубежом по ценам ниже издержек производства.

Нередко крупные корпорации ограничивают предложение тех или иных товаров на внутреннем рынке и продают часть за границей по низким ценам, повышая тем самым *конкурентоспособность*, увеличивая объем продаж и прибылей в сравнении с возможностями реализации только внутри страны.

В 1967 г. в рамках ГАТТ был принят международный антидемпинговый кодекс, регламентирующий процедуру выявления и доказательства факта Д., а также способы *компенсации* нанесенного ущерба фирмам импортирующей страны, производящей аналогичную продукцию. В случае установления факта Д. импортирующая сторона может ввести антидемпинговые пошлины на ввозимые товары.

В *антидемпинговом законодательстве*, принятом в Австрии в 1962 г., впервые определен количественный показатель товарного Д., согласно которому экспортная цена считается демпинговой, если она ниже по меньшей мере на 20% в сравнении с ценами на внутреннем рынке или на 8% ниже мировой цены.

Д. является результатом монопольной рыночной власти и используется для ее укрепления. С целью защиты отечественных производителей от Д. вводятся таможенные тарифы.

ДЕНЕЖНАЯ БАЗА — а) наличность вне банковской системы; б) резервы коммерческих банков, находящиеся на хранении в Центральном банке.

Если наличные деньги представляют собой часть предложения денег, то банковские резервы влияют на способность банков создавать новые депозиты, увеличивая тем самым предложение денег.

Д.б. может быть представлена формулой:

$$MB = C + R,$$

где MB — денежная база; C — наличность; R — резервы.

Предложение денег выражается формулой:

$$M^s = C + D,$$

где M^s — предложение денег; C — наличность; D — депозиты до востребования.

ДЕНЕЖНАЯ ЕДИНИЦА — типовая единица наличных денег, определяющая базу предложения денег в данной стране (рубль, доллар, иена — соответственно в России, США, Японии).

Каждая Д.е. находится в определенном соотношении к другим Д.е. при совершении международной торговли.

ДЕНЕЖНАЯ ИЛЛЮЗИЯ — ситуация, при которой население не сознает, что инфляционные процессы снижают его *реальные доходы*, а экономические субъекты при определении направлений в хозяйственной деятельности ориентируются на номинальные, а не на реальные значения стоимостных параметров.

ДЕНЕЖНАЯ МАССА — совокупность денежных агрегатов, в которой каждый последующий агрегат включает предыдущие.

Центральный банк РФ (ЦБРФ) выделяет четыре агрегата денежной массы: MO — наличные деньги

в обращении; М1 = МО + депозиты населения в сбербанках до востребования, депозиты населения и предприятий в коммерческих банках до востребования, средства населения и предприятий на расчетных и текущих счетах; М2 = М1 + срочные вклады в сбербанках; М3 = М2 + депозитные сертификаты банков, облигации государственного займа.

В зарубежной макроэкономике выделяют еще два агрегата: L = М3 + + казначейские сберегательные облигации, краткосрочные государственные обязательства, коммерческие бумаги и прочие; QM («квазиденьги») как разность между М2 и М1, т. е., в основном, сберегательные и срочные депозиты. В этом случае М2 = М1 + QM.

Денежные агрегаты расположены в порядке убывания степени ликвидности. Количество и состав используемых денежных агрегатов различаются по странам мира.

ДЕНЕЖНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ДОЛГА — финансирование *государственного долга*, имеющее место в том случае, когда министерство финансов занимает для этого у Центрального банка.

ДЕНОМИНАЦИЯ — укрупнение национальной денежной единицы посредством обмена по установленному соотношению старых денежных знаков на новые. В таком же соотношении пересчитываются цены товаров, тарифы на услуги, зарплата, пенсии, пособия, остатки денежных средств на банковских счетах, баланс предприятий и учреждений.

В результате Д. осуществляется также изменение валютного курса денежной единицы, который может быть повышен по тому же или другому коэффициенту.

ДЕНЬГИ — а) особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента при обмене благ; б) совокупность используемых при совершении сделок активов; в) любой предмет, который продавцы, как правило, принимают в обмен на свои блага; г) специфический вид имущества, не приносящий дохода при стабильном уровне цен; д) актив, который повсеместно принимается как средство обмена. Имеются и другие определения денег.

ДЕПОЗИТ — денежные средства или ценные бумаги, вверенные банку.

Д. подразделяются на: а) срочные, подлежащие возврату по истечении установленного срока; б) бессрочные (до востребования), подлежащие возврату по первому требованию; в) условные.

Под Д. понимаются также записи в банковских книгах, удостоверяющие определенные требования клиентов к банку; ценные бумаги, передаваемые на хранение в кредитные учреждения; взносы в таможенные учреждения с целью оплаты таможенных сборов и пошлин; взносы денежных сумм в судебные и административные учреждения в обеспечение иска, явки в суд и др.

ДЕПОЗИТ БАНКОВСКИЙ — денежные суммы, помещаемые на хранение в банк от имени частного лица, корпорации, государственной организации — клиента банка. Д.б. в банковской отчетности отражается как пассив.

ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ — операции кредитных учреждений по привлечению денежных средств во вклады и их размещение.

Д.о. подразделяются на: а) пассивные и б) активные. Пассивные Д.о. заключаются в привлечении средств предприятий, государственных учреждений, банков, населения во вклады до востребования и на срок. Активные Д.о. состоят в размещении временно свободных средств одних банков в другие кредитные учреждения. В зависимости от типа и размера банка на Д.о. приходится до 70% активов и 95% пассивов.

ДЕПРЕССИЯ — упадок, застой, понижение. В экономике — фаза промышленного цикла, следующая за фазой кризиса. В ходе Д. создаются предпосылки и формируются условия для перехода к оживлению и последующему подъему. В период Д. начинается постепенное улучшение финансового положения предприятий,

увеличиваются вложения в ликвидные активы, происходит перелом в динамике прибылей, предварительных заказов.

Непосредственной основной причиной Д. выступает сокращение *совокупного спроса*.

ДЕФИЦИТ — а) недостаток денег, товаров, услуг, необходимых для сбалансирования *факторов производства*, предметов потребления; б) превышение расходов над доходами, задолженности над активами. Д. в экономике — это общее проявление ее несбалансированности. Может выступать в форме товарного Д., который связан со структурной несбалансированностью и отражает неудовлетворенную потребность в том или ином товаре; проявляется в устойчивом превышении спроса над предложением товаров и услуг.

ДЕФИЦИТ (РАЗРЫВ) ВНП — разница между потенциальным и фактически произведенным реальным ВНП. Во время спадов Д.ВНП имеет положительную величину, поскольку потенциальный выпуск продукции превосходит фактический уровень. Во время значительных по масштабам *бумов* Д.ВНП может быть отрицательным.

ДЕФИЦИТНЫЕ ФАКТОРЫ — показатель обеспеченности страны факторами производства. В том случае, когда соотношение между количеством данного фактора и остальными факторами в данной стране ниже в сравнении с другими странами, этот фактор считается дефицитным.

ДЕФЛИРОВАНИЕ — определение объема реального ВНП посредством уменьшения его стоимости, созданного в году, когда уровень цен был выше, нежели в *базисном году*.

ДЕФЛЯТОР — коэффициент перевода экономических показателей, исчисленных в текущих ценах, в постоянные (неизменные, сопоставимые) цены. В статистике зарубежных стран широко используется Д.ВНП и ВВП, под которым понимается индекс цен на все готовые блага, используемый для корреляции денежного (номинального) ВНП и ВВП для измерения реального ВНП и ВВП. Реальный ВНП и ВВП важен, ибо он отражает физический объем производства благ, а не сумму их стоимостей.

ДЕФЛЯЦИЯ — а) искусственное изъятие из обращения избыточной денежной массы. Осуществляется правительством с целью снижения темпов инфляции посредством увеличения налогов, повышения процентной ставки, продажи государственных денежных бумаг и т. д.; б) падение общего уровня цен или увеличение покупательной способности денег. Возникает вследствие либо роста *производительности труда* и снижения стоимости благ, либо ограничения количества денег в обращении, а также сокращения совокупного спроса.

«ДЕШЕВЫЕ ДЕНЬГИ» — термин, означающий удешевление кредита вследствие осуществления центральными банками экспансионистской кредитной политики с целью расширения кредитования экономики.

Проводится посредством снижения *учетных ставок, норм обязательных резервов банков*, покупки центральными банками у частных банков государственных ценных бумаг, что увеличивает их денежные ресурсы и создает более льготные условия для выдачи кредитов.

Впервые термин «Д.д». появился в период мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. Политика «Д.д.» противоречива: стимулируя оживление экономики, она способствует усилению инфляции.

ДИАГРАММА ЭДЖВОРТА (дословно «ящик» Эджворта) — представляет собой инструмент, используемый в анализе производства и распределения ресурсов в экономике с фиксированным предложением труда и капитала; используется при распределении ресурсов между альтернативными направлениями с целью выявления эффективного варианта.

Д.Э. — прямоугольник, стороны которого изображают объемы ресурсов, находящихся в распоряжении для выпуска двух благ. Размеры прямоугольника определяются ресурсным ограничением.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ — а) инвестирование денег в различные виды *ценных бумаг*, в различные районы и отрасли с целью минимизации риска; б) создание многоотраслевых компаний, помимо производства и реализации разнообразных благ занимающихся финансовыми операциями.

Д. ослабляет воздействие экономических кризисов, смягчая их последствия, но не является средством предупреждения перепроизводства благ. Влияние Д. на экономику неоднозначно: с одной стороны, она усиливает *конкуренцию*, повышая тем самым эффективность производства, а с другой — сужает рамки конкуренции и, следовательно, снижает эффективность производства.

ДИВИДЕНД — часть прибыли акционерного общества, ежегодно выплачиваемый доход на акцию.

Величина Д. на обычной акции не фиксируется и зависит от результатов деятельности предприятия; на привилегированные акции Д. определяется заранее и не зависит от текущих доходов.

Поскольку привилегированные акции менее рискованные с точки зрения получения дохода, размер Д. на них должен быть меньше, чем на обычные. Владелец обычных акций помимо Д. имеет возможность получать доход в размере разницы курсов акций при их приобретении и продаже. Выплата доходов акционеру осуществляется наличными или акциями ежегодно после уплаты всех налогов и платежей в бюджет государства, региона, местный бюджет, пополнения фондов развития производства, образования резервов, выплаты процентов по облигациям и других платежей.

Своевременно не выплаченный акционерам — аккумулированный (кумулятивный) — Д. становится задолженностью корпорации и должен быть выплачен в следующем году.

Д. является чутким индикатором хозяйственной конъюнктуры; в периоды кризисов и биржевых потрясений он подвергается наибольшим колебаниям.

ДИЛЕР — юридическое или физическое лицо, являющееся посредником в торговых операциях купли-продажи товаров, ценных бумаг, валюты. Д. — член фондовой биржи. Он осуществляет операции, как правило, от своего имени и за собственный счет. Доходы Д. формируются за счет разницы между ценой, по которой он покупает товар, *валюту*, ценные бумаги, и ценой, по которой они продаются, а также за счет изменения курсов валют и ценных бумаг.

Д. выступают и как посредники по реализации товаров, покупая и продавая товары с целью извлечения прибыли от этих операций. Они могут заключать сделки между собой, с брокерами, непосредственно с клиентами. На большинстве фондовых бирж Д. могут совершать брокерские операции. В нашей стране в соответствии с существующим законодательством Д. могут быть только юридические лица.

ДИНАМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ — характеризует способность экономики увеличивать удовлетворение потребительского спроса посредством введения *инноваций* и технологических модификаций. Это позволяет увеличивать объем производства в расчете на единицу примененных средств и ресурсов.

Проблема Д.э. восходит к Йозефу Шумпетеру (1793–1950). Его гипотеза состоит в том, что сравнительно концентрированный рынок способен функционировать эффективнее в динамическом плане в сравнении с совершенной конкуренцией, ибо надежда на получение временной монополии является мощным фактором к инновациям.

Д.э. есть мера скорости, с которой *граница производственных возможностей* сдвигается вперед во времени благодаря внедрению нововведений. Д.э. как *экономическая категория* важнее статической, в частности, при анализе процессов в долгом периоде.

ДИНАМИЧЕСКИЙ ВЫИГРЫШ ОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ — выигрыш от внешней торговли в долгом периоде, включающий технологические нововведения и экономический рост, являющийся результатом развития конкуренции и экономии на масштабах производства.

ДИСКОНТ — а) учет векселей; б) разница между ценой в данный момент и ценой на момент погашения или ценой номинала ценной бумаги; в) разность между форвардным курсом и курсом при немедленной поставке валюты; г) разница между ценами на один и тот же товар с различными сроками поставки; д) в биржевых сделках — скидка с цены товара, если его качество ниже оговоренного в *контракте*; е) в валютных сделках — отклонение в сторону понижения от официального курса валют.

ДИСКОНТИРОВАНИЕ — осуществляется с целью определить, выгодно ли вкладывать капитал сегодня, чтобы получить доход в будущем.

Для решения поставленной задачи фирма должна определить дисконтированную сумму будущих доходов. Дисконтирование производится, чтобы определить, сколько нужно заплатить за оборудование сейчас с тем, чтобы через определенный период времени получить ожидаемый доход.

Первоначальная сумма, которую нужно заплатить за оборудование, — дисконтированная или текущая стоимость.

Вкладывать капитал предприниматели будут, если дисконтированная сумма ожидаемых в будущем доходов от вложенного капитала больше, чем издержки на инвестирование. Дисконтированная стоимость (PV) 1 руб., выплаченного через t лет составит:

$$\frac{1\text{ руб.}}{(1+R)^t},$$

где R — ставка процента, t — период времени.

Если индивид вкладывает деньги в банк, то по существу он решает ту же проблему: сколько нужно потратить сейчас, чтобы через определенный промежуток времени получить доход. Например: сколько необходимо поместить в банк, чтобы через 1 год получить 2000 руб.

Для этого используем формулу:

$$PV = \frac{x}{(1+R)^t}$$

где P — дисконтированная величина, x — любая сумма, t — период времени, r — процентная ставка, тогда

$$PV = \frac{2000}{1+0{,}5}$$

Дисконтированная стоимость любого вклада, дающего доход в течение определенного времени, определяется по формуле:

$$PV = \frac{x_1}{(1+R)} + \frac{x_2}{(1+R)^2} + \frac{x_3}{(1+R)^3} + \ldots \frac{x}{(1+R)^n},$$

где 1, 2, 3 ... n — годы, x_1, x_2, x_3 ... x_n — ежегодные доходы.

Аналогично устанавливается дисконтированная первоначальная стоимость любого капитального товара. Фирма решила купить станок, использовать его в течение 3 лет и получить доход 6000 руб., причем в 1 год — 2000, 2-й — 3000, 3-й — 1000. Ставка процента — 8.

В этом случае дисконтированная стоимость составит:

$$P = \frac{2000}{1{,}08} + \frac{3000}{(1{,}08)^2} + \frac{1000}{(1{,}08)^3} = 5217{,}68$$

При условии, что остаточная стоимость равна нулю, предприниматель должен вложить в покупку станка 5217,68 руб., чтобы через 3 года иметь 6000 руб.

При подсчете дисконтированного дохода, если доходы выражены в номинальном исчислении, то ставка процента должна быть номинальной, если в реальном исчислении, то ставка процента должна быть реальной.

ДИСКОНТНАЯ (УЧЕТНАЯ) СТАВКА — процентная ставка, которую Центральный банк взимает при учете правительственных ценных бумаг или при предоставлении кредита против обеспечения в виде этих бумаг.

ДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА — политика правительства по изменению размеров государственных расходов, налогов и сальдо государственного бюджета, нацеленная на изменение уровня занятости, объема выпуска и темпов инфляционных процессов.

Д.ф.п. по стимулированию совокупного спроса во время кризиса предполагает создание дефицита государственного бюджета путем роста государственных расходов либо посредством сокращения размеров налога. Во время *бума*, напротив, образуется бюджетный избыток.

Д.ф.п. находится во взаимосвязи с внутренними временными *лагами*, ибо изменение структуры государственных расходов или ставок налогов возможно лишь на основе решений законодательной власти, которые, как известно, принимаются не столь быстро.

ДИСКРЕЦИОННЫЙ ДОХОД — сумма денежных средств, которая остается после расходов на удовлетворение первоочередных жизненных потребностей.

ДИСКРИМИНАЦИОННЫЙ ТАРИФ — разновидность тарифа, которая устанавливается на ввозимые блага на различных уровнях в зависимости от того, в какой стране они произведены.

Д.т. затрудняют структуру *международной торговли* и считаются противоречащими положениям ГАТТ, за исключением его использования внутри *таможенного союза*.

ДИСКРИМИНАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА — такая ситуация, при которой предприниматели не хотят принимать на работу по причинам национального, расового, религиозного и др. характера на условиях оплаты, одинаковых в сравнении с заработками более предпочтительных групп работников.

Д. на р.т. понижает среднюю оплату труда работников дискриминируемых групп, несмотря на то что законодательство, например США, устанавливает одинаковую заработную плату для всех работников, выполняющих равнозначную работу.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ — означает определение различных ставок оплаты труда различным группам рабочих.

Зарубежные экономисты выделяют следующие факторы Д.з.п.: а) различия в уровне квалификации и образовании; б) различия темпов роста и уровней производительности различных отраслей; в) региональные различия в уровне доходов в расчете на душу населения и уровне занятости. Д.з.п. стимулирует более эффективное использование рабочей силы посредством роста профессиональной, отраслевой и региональной подвижности трудовых ресурсов, что способствует росту производительности труда.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОДУКТА — разновидность неценовой конкуренции. Д.п. означает, что существуют физические или иные различия между продуктами разных фирм, которые порождают у индивидуальных покупателей предпочтение продукта одной фирмы перед продуктами других фирм при условии, что цена продуктов одинакова.

Дифференцированные продукты, как правило, дороже стандартизированных, поскольку производитель дифференцированного продукта несет дополнительные издержки. Но, несмотря на относительную дороговизну дифференцированных продуктов, они сохраняют достаточный спрос на них со стороны потребителей, что обеспечивает фирмам рост прибыли.

Дифференцированный продукт связан как с самой продукцией (например, различные сорта конфет), так и с местоположением магазина. Д.п. возникает в условиях *монополистической конкуренции*, когда *вход на рынок* свободный.

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННАЯ ОЛИГОПОЛИЯ — разновидность олигополии, в которой фирмы выпускают дифференцированный продукт.

Д.о. широко распространены в отраслях, выпускающих потребительские товары: автомобили, моющие средства, открытки, овсяные и кукурузные хлопья для завтрака, сигареты, бытовые электрические приборы и т. п.

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ — стоимость реализованной фирмой продукции минус стоимость сырья, комплектующих изделий и услуг, купленных и использованных фирмой для ее производства; равна выручке, которая включает в себя заработную плату, арендную плату, процент и прибыль. В Д.с. включаются амортизационные отчисления.

ДОБРОВОЛЬНЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ — одна из разновидностей экспортной квоты, вводимой иностранным государством «добровольно», ограничивая объемы своего экспорта в другие страны. Согласие на ограничение своего экспорта является вынужденным, чтобы обезопасить себя от более нежелательных санкций торгового характера со стороны своих партнеров.

Д.э.о. обладают двумя основными чертами специфического характера, определяющими некоторые преимущества в торговой политике. Во-первых, Д.э.о. менее заметны для национальных покупателей в сравнении с тарифами или квотами на импорт. В связи с этим покупатели относятся к ним более благожелательно. Во-вторых, при Д.э.о. иностранные фирмы могут устанавливать более высокие цены, нежели при тарифных ограничениях либо квотировании импорта.

Следовательно, при Д.э.о. зарубежные партнеры в какой-то степени могут возместить понижение размеров экспорта посредством увеличения цен на него.

ДОВЕРЕННОСТЬ — документ, в котором определяются полномочия представителя совершать сделки или иные правомерные действия от имени другого лица (доверителя).

По объему полномочий различают три вида Д.: а) разовая — на совершение одного конкретного действия (например, на получение заработной платы); б) специальная — на совершение каких-либо однородных действий (например, Д. юрисконсульту предприятия для выступлений в арбитраже); в) общая или генеральная — на общее управление имуществом доверителя, заключение договоров и т. д.

ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ — операции банков по управлению имуществом и выполнению других услуг в интересах и по поручению клиентов на правах доверенного лица.

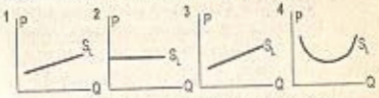
Д.о.б. для частных лиц включают: выполнение функций депозитария и консультанта, хранение ценных бумаг, консультации и рекомендации по вопросам покупки и продажи ценных бумаг, недвижимости и т. д., управление имуществом по доверенности и т. п.

Д.о.б. для фирмы включают: обслуживание облигационного займа, сопровождающееся передачей доверенному лицу права распоряжения имуществом; выполнение функций агента для акционерных компаний; осуществление платежных функций и т. п.

ДОЛГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ — способ финансирования дефицита государственного бюджета, имеющий место в том случае, когда министерство финансов занимает средства у частного сектора.

ДОЛГОВРЕМЕННОЕ КОНКУРЕНТНОЕ РАВНОВЕСИЕ — означает ситуацию, при которой фирма, функционирующая в условиях чистой конкуренции, в долгосрочном периоде не извлекает экономическую прибыль и одновременно не несет убытка, а общие объемы спроса и предложения равновелики; цена, равная минимальным долгосрочным средним издержкам выпуска товаров.

ДОЛГОСРОЧНАЯ КРИВАЯ ОТРАСЛЕВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ — отражает соотношение между ценой и предлагаемым объемом товаров для точек, в которых отрасль находится в равновесии. На рисунке представлены основные виды Д.к.о.п.



1 — Кривая предложения отрасли с убывающими издержками; 2 — Кривая предложения отрасли с неизменными издержками; 3 — Кривая предложения отрасли с возрастающими издержками; 4 — Кривая предложения отрасли с различной комбинацией процессов

ДОЛГОСРОЧНЫЙ (ДОЛГОВРЕМЕННЫЙ) ПЕРИОД (на макроуровне) — период, в течение которого цены на ресурсы успевают приспосабливаться к ценам на товары таким образом, что в экономике поддерживается полная занятость.

ДОЛГОСРОЧНЫЙ (ДОЛГОВРЕМЕННЫЙ) ПЕРИОД (на микроуровне) — период, достаточный для вхождения новых производителей в отрасль или выхода из нее.



Поведение совершенно конкурентной фирмы на долгосрочном временном интервале

В Д.(Д.)п. все затраты выступают как переменные, а выпуск продукции происходит лишь в том случае, если цена не ниже долгосрочных средних издержек.

ДОМАШНИЕ ХОЗЯЙСТВА — экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, снабжающая экономику ресурсами и использующая полученные за них доходы для покупки благ, которые удовлетворяют потребности людей.

Д.х. определяют: а) что потреблять и б) что производить. На рынке Д.х. выступают как потребители благ, выпускаемых фирмами и как поставщики фирмам ресурсов для выпуска благ.

Термин «Д.х.» применяется в макроэкономическом анализе (в анализе движения национального дохода), в то время как термин «потребители» используется в основном в микроэкономике, в анализе спроса и предложения.

ДОТАЦИЯ — безвозмездная финансовая помощь с целью компенсации повышенных издержек, потерь, обеспечения прибыльности убыточным предприятиям, погашения ценовых разниц (например, между оптовыми и розничными ценами) и т. п.

ДОХОД — сумма денег, полученная за конкретный период времени, в форме зарплаты, жалованья, прибыли, ренты, процента, пенсий, пособий по безработице и т. д. Д. (конечный) определяет покупательную способность конкретного индивидуума.

ДОХОД, ЦЕЛИКОМ ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ НА ПОКРЫТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ НУЖД — это располагаемый доход (доход после уплаты налогов), который домохозяйства намерены использовать полностью на потребительские блага, не откладывая в сбережения.

ДУОПОЛИЯ — рыночная структура, при которой на рынке функционируют лишь два производителя.

Модель Д. сформулирована в 1838 г. Огюстеном Курно (Франция); она допускает, что каждый из двух продавцов считает, что его конкурент всегда будет сохранять объем производства стабильным и что продавцы не узнают о своих ошибках. В действительности предположения продавцов о реакции конкурентов, видимо, поменяются, когда они узнают о своих предыдущих ошибках.

В модели Д. Курно определяется объем производства, а не цена, в модели Д. Бертрана, наоборот, устанавливается цена.

Экономические модели Д. полезны тем, что показывают, как предложения отдельного продавца относительно ответа конкурента влияют на равновесный выпуск.

ДУОПСОНИЯ — такая ситуация, когда на рынке имеется лишь два покупателя, но много продавцов.

E

ЕВРОВАЛЮТА — валюта, размещенная в одной из европейских стран, но она не является национальной валютой этой страны.

Так, доллары, депонированные в швейцарском банке, называются евродолларами; иены, депонированные в Австрии, называются евроиенами и т. д.

Е. используется в предоставлении кредитов и займов; евровалютный рынок часто дает возможность получить дешевую и удобную форму ликвидных средств для финансирования международной торговли и зарубежных инвестиций.

ЕВРОВАЛЮТНЫЙ РЫНОК — а) международный рынок краткосрочных и среднесрочных кредитов, основанный, как правило, на территории Европы; б) совокупность безналичных депозитно-ссудных операций, осуществляемых в валютах за пределами стран — эмитентов этих валют (в т. н. евровалютах).

Е.р. возник в конце 50 — начале 60-х годов как рынок евродолларов. Он представлял собой группу (свыше 500) крупных и средних коммерческих банков, расположенных в Лондоне, Франкфурте-на-Майне, Люксембурге и других основных финансовых центрах Западной Европы. Рынок *евродолларов* в конце 60-х гг. распространился за пределы Европы (на Багамские и Каймановы острова, в Японию, Сингапур, Канаду, Бахрейн).

Позднее операции начали осуществляться в марках ФРГ, швейцарских франках, фунтах стерлингов, иенах, ЭКЮ. Поскольку в основе кредитной деятельности лежат европейские депозиты, то стал использоваться более широкий термин — «рынок евровалют» или «еврорынок» (вместо рынка евродолларов). Срочные евровалютные депозиты обладают способностью перемещаться в виде депозитных сертификатов от одного лица к другому, т. е. быть предметом сделки, приносящей владельцу сертификата процент.

При финансировании долгосрочных инвестиций широко используется еврооблигация, представляющая собой ценную бумагу с фиксированным процентом и выраженная в конкретной валюте либо валютах. Кредиторами выступают центральные банки, коммерческие банки, промышленные компании, а заемщиками — компании, которые либо ограничены в получении кредитов в своей стране, либо ставки процента в данной стране много выше в сравнении со ставками на Е.р.

Е.р., с одной стороны, способствует развитию мирохозяйственных связей, с другой — дезорганизует экономику, увеличивая разрыв между фиктивным капиталом и материальным производством.

ЕВРОДОЛЛАРЫ — а) разновидность евровалют; б) временные свободные денежные средства в долларах США, депонированные организациями и частными лицами различных стран в иностранных банках и филиалах американских банков за пределами США; в) Е. — это не новые наличные деньги, а банковские счета в американских долларах; г) рынок Е. является составным элементом международной валютной системы.

Рынок Е. возник в начале 50-х гг. Он охватывает географические районы далеко за пределами Европы. Превращение доллара США в Е. происходит таким образом. Полученная выручка в долларах США нерезидентом этой страны может быть помещена в форме вклада в один из банков США с последующим переводом данного депозита из американского

банка на счет в какой-либо банк, включая отделения или филиалы американского банка за пределами США. В таком случае доллар приобретает характер Е.

ЕВРООБЛИГАЦИИ — а) ценные бумаги, приносящие проценты; б) международные ценные бумаги на предъявителя, представляющие собой долговые обязательства заемщика, получившего долгосрочный заем в какой-либо валюте.

Е. представляет собой обычную или конвертируемую облигацию; выпуск и размещение таких облигаций осуществляет эмиссионный синдикат, состоящий из банков, кредитных учреждений, брокерских и других фирм. Выпускающие Е. субъекты не являются резидентами страны, валюта которой применяется при *эмиссии*. Е. выпускаются в различных валютах, применяются и коллективные валюты — СДР, ЭКЮ. Процент по Е. может быть фиксированным или «плавающим». Выпускаются Е., которые могут конвертироваться в акции или имеют варрант (ручательство) на покупку акций компании.

Существуют различные виды Е. Обыкновенная облигация, называемая «прямой», представляет собой облигацию с фиксированным процентом со сроком погашения от 3 до 8 лет; из других видов выделяются облигации с «плавающей» ставкой, ставка процента по которым меняется; «вечные» облигации, срок погашения которых не фиксирован. Некоторые из облигаций включают в себя варранты или являются конвертируемыми. Номинальная стоимость Е., как правило, эквивалентна 1 тыс. долл. США.

ЕВРООБЛИГАЦИОННЫЙ РЫНОК — международный рынок ценных бумаг, эмитированных в евровалютах.

Е.р. и валюта для *эмитента* ценных бумаг и для инвестора являются иностранными. Выпуск займа начинается с подписания контракта между заемщиком и кредитным учреждением. Участие в размещении ценных бумаг возмещается банками в виде соответствующего процента от суммы займа. Заемщиками на Е.р. являются компании, банки, отдельные государства и международные организации.

ЕВРОПЕЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ (ЕАСТ) — торгово-экономический союз, образованный на основе Стокгольмской конвенции от 2 января 1960 г. Состав стран — участниц ЕАСТ постоянно менялся. В начале в союз входили Австрия, Великобритания, Дания, Гренландия, Норвегия, Португалия, Швеция и Швейцария. В 1961 г. к ЕАСТ в качестве ассоциированного члена присоединилась Финляндия, в 1970 г. — Исландия. Но в 1973 г. из ЕАСТ вышли Великобритания и Дания, вступив в ЕС.

Целью ЕАСТ было создание условий для взаимной свободной торговли промышленными товарами и защиты интересов ее членов в конкуренции со странами ЕС. Импортные ограничения в ЕАСТ были отменены поэтапно с 1960 по 1966 г. Однако каждая страна сохраняла свои импортные пошлины, а также иные торговые ограничения в отношении стран, не являющихся членами ЕАСТ.

Важнейшее значение в деятельности ЕАСТ имеет ее связь с ЕС. Между ними заключено (1984) соглашение «О создании Европейского экономического пространства» с целью выхода за рамки торговых соглашений.

ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ ЕДИНИЦА — условная валютная единица, рассчитываемая на базе корзины национальных валют стран — членов ЕС; обладает международной кредитной основой. Доля каждой валюты в корзине рассчитана с учетом удельного веса во взаимной торговле, национального продукта и участия страны в механизме кредитной помощи. Эти доли должны пересматриваться не реже одного раза в 5 лет.

ЭКЮ в качестве средства обращения введена в 1979 г. и служит резервным активом и расчетной единицей Европейской валютной системы.

ЭКЮ выполняет следующие основные функции: а) выступает эталоном стоимости для стран-участниц при определении между ними обменных курсов; б) является своего рода «индикатором» отклонений валютных курсов от центральных значений; в) служит счетной единицей в операциях по интернированию и межгосударственным кредитам, предоставляемым на эти цели, а также в счетоводстве всех подразделений ЕС; г) выступает средством расчетов между валютными органами стран — членов ЕС.

Эмиссию «официальной» ЭКЮ осуществляет ЕФВС (Европейский фонд валютного сотрудничества). ЭКЮ выступает в двух видах: а) «официальная» и б) частная (или коммерческая). По стоимости они равны, но отличаются по эмитируемой основе, а также тем, что «официальная» ЭКЮ не поступает в частный платежный оборот. Коммерческие банки выдают кредиты в ЭКЮ или вкладывают средства, выраженные в ЭКЮ либо валютах, образующих корзину ЭКЮ.

Использование ЭКЮ дает возможность и заемщикам, и кредиторам избегать или ограничивать риски, связанные с колебаниями валютных курсов и процентных ставок.

ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА (ЕВС) — система, действующая с марта 1979 г. с целью обеспечить устойчивое соотношение курсов национальных валют членов ЕС (ЕЭС) и тем самым стабилизировать их внешнеэкономические связи. ЕС было образовано ФРГ, Францией, Италией, Нидерландами, Бельгией и Люксембургом. Эти страны, за исключением Нидерландов, до этого были членами Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). В 1973 г. к ЕС присоединились Великобритания, Ирландия, Дания и Норвегия, в 1981 г. — Греция, в 1986 г. — Испания и Португалия.

ЕВС основана на трех главных элементах: а) страны-участницы принимают обязательство поддерживать колебания рыночного курса валют в пределах достаточно узкого диапазона, который рассчитан для каждой пары национальных валют на базе их собственных центральных курсов, выраженных в ЭКЮ; б) ЕВС — это специальная Европейская валютная единица (ЭКЮ), основанная на корзине 10 национальных валют; в) состоит в механизме оказания кредитной и взаимной финансовой помощи тем правительствам, которые испытывают финансовые трудности при поддержании рыночного курса своей валюты в пределах оговоренного диапазона отклонений. Эта помощь может оказываться как на двусторонней основе, так и за счет средств Европейского фонда валютного сотрудничества (ЕФВС), которые используются для краткосрочного (от 3 до 6 месяцев) и среднесрочного (от 2 до 5 лет) кредитования.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК (ЕИБ) — банк, созданный в 1958 г. в соответствии с Римским договором для финансирования инвестиций, осуществляемых в ЕС. Одна из задач ЕИБ — финансировать более отсталые районы ЕС. Деятельность ЕИБ охватывает многие развивающие страны.

ЕВРОПЕЙСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ УГЛЯ И СТАЛИ (ЕОУС) — первое из Европейских сообществ, созданное в 1951 г. сроком на 50 лет, но официально «открыто» в 1953 г. (10 февраля — для угля и железной руды; 15 марта — для железного лома; 1 мая — для чугуна и стали; 1 августа 1954 г. — «общий рынок» специальных сталей). Первоначально ЕОУС объединяло 6 стран — ФРГ, Францию, Италию, Бельгию, Нидерланды и Люксембург. Эти шесть стран в 1957 г. подписали Римский договор о создании Европейского экономического сообщества. Позднее в ЕОУС вошли Великобритания, Дания, Ирландия (1973), Греция (1981), Испания и Португалия (1986). В 1967 г. органы ЕОУС слились с органами ЕЭС и ЕВРАТОМа. Штаб-квартира находится в Брюсселе (Бельгия).

ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО ПО АТОМНОЙ ЭНЕРГИИ (ЕВРАТОМ) — организация, созданная одновременно с Европейским экономическим сообществом в 1957 г. шестью

странами — членами ЕОУС для формирования технических и промышленных условий с целью производства атомной энергии в промышленных и коммерческих интересах. В 1973 г. к ЕВРАТОМу присоединились Великобритания, Дания и Ирландия, в 1981 г. — Греция, в 1986 г. — Испания и Португалия.

ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО (ЕС), или (ранее) ЕВРОПЕЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО (ЕЭС) — экономический союз, созданный на основе Римского договора от 25 марта 1957 г. (вступил в силу с 1 января 1958 г.). Договор об учреждении ЕС был подписан 6 странами — ФРГ, Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами, Люксембургом. В 1973 г. к ЕС присоединились Великобритания, Дания и Ирландия, в 1981 г. — Греция, в 1986 г. — Испания и Португалия.

ЕС — крупная международная экономическая организация, политика которой разрабатывается правительствами стран-членов в Совете министров и в Европейском парламенте.

ЕДИНАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА (ЕАП) — политика, суть которой заключается в помощи аграрному сектору со стороны ЕС. Главная задача этой политики состоит в создании предпосылок для нормального уровня жизни фермеров, а также для роста экономической эффективности аграрного производства.

Общее руководство закреплено за Европейским аграрным советом и Гарантийным фондом. Осуществление же важнейших мероприятий, а также оперативные решения осуществляет Совет министров ЕС.

Выделяют несколько основных направлений помощи аграрному производству: 1) регулирование ценообразования — цены устанавливаются на более высоком уровне в сравнении с мировыми; 2) регулирование импортных пошлин в сторону роста цен на импортную продукцию до уровня внутренних цен, что позволяет обеспечить конкурентоспособность продукции ЕС; 3) регулирование экспортных субсидий в сторону понижения экспортных цен, что также дает возможность с успехом конкурировать на мировых рынках; 4) предоставление дотаций фермерам с целью создания условий для совершенствования производственного процесса, позволяющего повышать эффективность производства продукции.

ЕДИНОЛИЧНОЕ ВЛАДЕНИЕ — это некорпорированная фирма, которой владеет и управляет одно лицо; дело, принадлежащее одному владельцу.

ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ — отрасль, в которой долгосрочные средние издержки минимальны только в том случае, если всего одна фирма обслуживает весь рынок.

Е.м. может существовать в результате барьеров для доступа конкурентов, привилегий правительства или ограниченной информации.

Е.м. отличается большой возрастающей отдачей от масштаба, а производственные затраты много ниже в сравнении с совершенной конкуренцией или олигополией.

Существует ряд отраслей (коммунальное хозяйство, телекоммуникации и др.), в которых Е.м. считается необходимой.

ЕСТЕСТВЕННАЯ ОЛИГОПОЛИЯ — означает, что несколько фирм могут поставлять продукцию для всего рынка при более низких долгосрочных средних издержках, чем были бы они у множества фирм.

Олигополистические рынки обладают следующими признаками: а) всего несколько фирм обеспечивают весь рынок; б) некоторые фирмы обладают большими рыночными долями; в) фирмы сознают свою взаимозависимость.

«ЕСТЕСТВЕННЫЙ» ТЕМП РОСТА — максимальный темп, возможный на основе увеличения *трудовых ресурсов* и ростом технического прогресса. Термин введен в научный оборот английским экономистом Р. Ф. Харродом. «Е». т.р. предполагает полную занятость всех факторов производства.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ — в западной статистике понимается уровень безработицы при полной занятости, под последней понимается незанятость от 3 до 6% рабочего населения. Иначе, под Е.у.б. понимается безработица, уровень которой соответствует постоянному темпу инфляции. Уровень безработицы при полной занятости равен сумме фрикционной и структурной безработицы, а циклическая безработица равна нулю.

Е.у.б. отличается от фактического уровня безработицы: он может быть выше, а может быть и ниже реального уровня безработицы.

Таким образом, Е.у.б. определяется как уровень безработицы, соответствующий ситуации *макроэкономического равновесия*, т. е. когда нет ни ускорения, ни замедления темпов инфляции.

Ряд экономистов Запада полагает неправомерным применение термина «естественный» по отношению к безработице, которая частично выступает с ледствием структурных сдвигов в экономике. Подобный подход, по их суждению, допустим лишь с позиции нормативной экономики.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ РЕАЛЬНОГО ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА — уровень реального объема производства, при котором предприятия работают в ритме, обеспечивающем нормальную производительность, и в условиях полной занятости рабочей силы (естественном уровне безработицы).

Следовательно, речь идет о взаимосвязи между изменениями реального объема производства и нормой безработицы, которая, однако, не может быть выражена простым соотношением один к одному. Соотношение между ними было установлено эмпирически американским ученым Артуром Оукеном (1928–1980).

По его мнению, при снижении реального объема производства на каждые 2% ниже своего естественного уровня норма безработицы увеличивается на 1 процентный пункт.

Ж

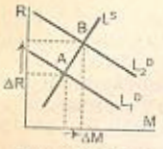
ЖАЛОВАНЬЕ — разновидность оплаты труда наемных работников учреждений и организаций.

Зарубежные экономисты понятия «жалованье» и «заработная плата», с одной стороны, считают аналогичными, а с другой — различают их.

Общее между этими понятиями состоит в том, что и жалованье, и заработная плата выплачиваются за использование труда как фактора производства. Различия между ними сводятся к двум моментам. Во-первых, жалованье прямо не зависит от количества отработанного рабочего времени, в то время как заработная плата выплачивается за количество отработанных часов. Во-вторых, жалованье, как правило, выплачивается ежемесячно, а заработная плата — еженедельно. Можно предположить, что такая аргументация недостаточна и требует уточнений.

«ЖЕЛТОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО» — соглашение, по которому рабочий или служащий дает при поступлении на работу в фирму обязательство не вступать в профсоюз, пока он работает в данной фирме. Подобная практика приема на работу существовала в США, теперь такого рода соглашения считаются незаконными.

ЖЕСТКАЯ МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА — один из инструментов Центрального банка, при помощи которого он осуществляет цели кредитно-денежной политики.



Относительно жесткая монетарная политика

Суть Ж.м.п. заключается в поддержании на определенном уровне денежной массы в стране.

Поскольку Центральный банк не может в одно и то же время фиксировать денежную массу и ставку процента, то чтобы поддержать сравнительно стабильную ставку процента в условиях роста *спроса на деньги*, банк неизбежно должен увеличить *предложение денег* (см. рис.).

ЖЕСТКОСТЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ — экономическая ситуация, при которой заработная плата не способна выполнять функцию уравновешивания спроса и предложения на рынке труда.

Зарубежные экономисты Ж.з.п. объясняют следующими причинами: а) принятием законов о минимальной заработной плате; б) монопольной властью профсоюзов; в) установлением фирмами стимулирующей заработной платы. Безработица, по их мнению, отчасти является следствием Ж.з.п. и зависит от нее (см. рис.).



График жесткой заработной платы

Когда заработная плата находится выше уровня, который соответствовал бы равновесному состоянию спроса и предложения, предложение труда на рынке превышает спрос на него. В результате чего возникает безработица.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ СЕМЬИ — состояния, в которых находится семья с момента ее создания до прекращения существования.

Понятие Ж.ц.с. в социологии сельской семьи возникло в 1930-х гг., а с 1950-х гг. используется в демографических исследованиях. Единой схемы Ж.ц.с. не существует, однако выделяются шесть, основывающихся на демографических сведениях, этапов: а) молодые одинокие люди; б) молодые бездетные пары; в) молодые пары с маленьким ребенком до шести лет; г) пары с детьми-иждивенцами; д) немолодые пары, дети которых покинули семью; е) немолодые одинокие люди.

Следовательно, Ж.ц.с. представляет собой совокупность отдельных стадий, которые проходит семья в своем возникновении, развитии и обогащении с момента ее образования.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ТОВАРА — период времени от начала разработки определенного товара до его выхода из сферы потребления, т. е. до исчезновения спроса на него.

Выделяют следующие стадии Ж.ц.т.: а) внедрение товара на рынок; б) рост объема продаж; в) зрелость, определяющим признаком которой является максимальный уровень прибыльности; г) спад объема продаж, сокращение прибыли и снятие с производства.

Ж.ц.т. имеет различную продолжительность: у одних товаров он может быть много лет, у других — несколько месяцев.



Жизненный цикл товара

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ФИРМЫ — отражает этапы становления, развития и обогащения объекта управления.

Выделяют пять этапов Ж.ц.ф.: а) зарождение; б) развитие; в) дифференциация: г) консолидация; д) ликвидация.

Каждому из этапов соответствует свой тип предпринимателя. На этапе зарождения предприниматель выступает в качестве «пионера»; на этапе развития — предприниматель «созидатель»; на этапе дифференциации — предприниматель «стратег»; на этапе консолидации — предприниматель «тренер».

З

ЗАБАЛАНСОВЫЕ СЧЕТА — бухгалтерские счета, предназначенные для учета временно находящихся у предприятия, учреждения, организации имущества и ценностей, не являющихся их собственностью.

З.с. ведутся без использования двойной записи. Данные З.с. во время составления баланса указываются после его итога, т. е. «за балансом».

ЗАВИСИМАЯ ПЕРЕМЕННАЯ — переменная, изменяющаяся вследствие изменения другой переменной. Так, объем спроса на благо (зависимая переменная) зависит от цены этого блага (независимая переменная).

ЗАГРАНИЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ — долгосрочные вложения государственного или частного капитала за пределами своей страны в различные сферы экономики с целью извлечения прибыли.

З.и. — одна из форм экспорта капитала в предпринимательском виде. З.и. подразделяются на: а) прямые и б) портфельные. Прямые З.и. позволяют инвестору осуществлять полный контроль над хозяйственной деятельностью иностранной фирмы. Портфельные З.и. дают возможность и право получать иностранным инвесторам дивиденды.

Прибыль, проценты и дивиденды, извлеченные из З.и., могут быть в известной мере реинвестированы за рубежом и не возвращены на родину.

ЗАГРАНИЦА — сектор экономики, включающий в себя всех экономических субъектов, которые имеют постоянное местонахождение за пределами данной страны, а также иностранные государственные институты.

Влияние З. на отечественную экономику происходит посредством взаимного обмена товарами, услугами, капиталом, национальными валютами.

ЗАДАТОК — денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон другой стороне в счет причитающихся по соглашению платежей, в доказательство заключения соглашения и в обеспечение его исполнения. Соглашение о З., как правило, оформляется в письменном виде независимо от его суммы.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ДЕБИТОРСКАЯ — сумма долгов, причитающихся фирме и возникающих в итоге хозяйственной деятельности.

Различают З.д.по основной деятельности и З.д. по простым операциям. Задолженность по основной деятельности фирмы отражается в статьях «счета к получению». К З.д. по прочим операциям относятся статьи «авансы служащим», «авансы филиалам», «депозиты как гарантия долга» и т. д. По истечении срока исковой давности З.д. списывается в убыток.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КРЕДИТОРСКАЯ — денежные средства, временно привлеченные фирмой (компанией, обществом и т. д.) и подлежащие возврату соответствующим физическим и юридическим лицам.

Различают З.к.: а) нормальную, когда срок оплаты кредиторам еще не наступил и б) просроченную, не погашенную в срок.

При ликвидации фирмы срок заявления претензий кредиторов должен быть не менее двух месяцев со дня объявления об этом в официальной печати по местонахождению ликвидируемой фирмы. Претензии, не признанные ликвидационной комиссией, считаются погашенными, если кредиторы в течение месяца со дня получения сообщения о полном или частичном непризнании претензий не предъявили иск в суд или арбитраж.

ЗАЕМ — договор, согласно которому одна из сторон передает во владение или оперативное управление другой стороне денежные средства или имущество, а заемщик берет на себя обязательство возвратить полученные им денежные средства и имущество в соответствии с условиями, зафиксированными в договоре.

ЗАЕМ КОМПЕНСАЦИОННЫЙ — согласование о предоставлении займа в иностранной валюте в обмен на займ в отечественной валюте, имеющее целью предотвратить или нейтрализовать валютный риск или валютные ограничения. При этом возможны потери из-за различия в процентных ставках по займу.

ЗАКЛАДНАЯ — требование в отношении имущества, предоставляемого заемщиком с целью обеспечения кредита и реализуемое кредитором в том случае, если заемщик не в состоянии осуществить платежи, оговариваемые в кредитном контракте. *Облигация*, обеспеченная таким образом, получает название «закладной».

ЗАКЛАДНАЯ С ИЗМЕНЯЮЩЕЙСЯ СТАВКОЙ ПРОЦЕНТА — письменный документ по ипотечной ссуде (под жилые дома) со ставкой процента, которая изменяется в течение всего срока закладной, как правило, в соответствии с изменением основной ставки на выбранном рынке.

ЗАЙМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ — разновидность кредитных отношений, в которых государство (или его местные органы) выступает заемщиком или кредитором.

З.г. бывают краткосрочные (текущие) со стороны погашения до года, среднесрочные (от года до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет).

По видам доходности различают З.г. процентные (их держатели получают твердый доход по фиксированной ставке) и выигрышные (по которым доход выплачивается при выходе облигации в тираж погашения).

Размещаются З.г. по подписке среди населения, через банки, посредством продажи на бирже и с аукциона. По месту размещения З.г. подразделяются на внутренние (в национальной валюте) и внешние, реализуемые на иностранных денежных рынках (в валюте страны-кредитора, государства-заемщика или какой-либо третьей страны).

ЗАЙМЫ СТРУКТУРНОЙ АДАПТАЦИИ — займы, предоставляемые Международным валютным фондом (МВФ) и Мировым банком (МБ) под программы структурной адаптации, связанные с определенными условиями, в частности, с требованиями либерализации цен, ликвидации дефицита государственного бюджета и внешнеторгового дефицита, сокращения государственных расходов.

ЗАКОН ВАЛЬРАСА — согласно закону Леона Вальраса (1834–1910), стоимость требуемых экономикой товаров равна стоимости продаваемых товаров. Это означает, что для каждого индивида его доход равен его расходам, включая его займы и сбережения.

З.В. гласит, что существует абсолютно конкурентное равновесие в теории общего равновесия. По Вальрасу, на конкретном рынке всегда будет равновесие, если оно достигнуто на всех остальных рынках. Этот закон основан на том, что суммарный результат сделок на всех четырех рынках (рынке благ, рынке труда, рынке денег и рынке ценных бумаг) у каждого субъекта равен нулю.

В экономике, состоящей из n взаимосвязанных рынков, на n-м рынке всегда будет равновесие, если оно достигнуто на всех остальных n − 1 рынках.

Пусть избыточный спрос i-го субъекта:

на рынке благ $\Delta Y_i = Y_i^0 - Y_i^s$;

на рынке труда $\Delta N_i = N_i^D - N_i^S$;

на денежном рынке $\Delta M_i = M_i^D - M_i^S$;

на рынке облигаций $\Delta B_i = B_i^D - B_i^S$;

PY_i, PN_i, PM_i, PB_i — цены благ на соответствующих рынках.

Тогда суммарный избыточный спрос i-го субъекта:

$$P_Y\sum_{i=1}^{n}\Delta Y_i + P_N\sum_{i=1}^{n}\Delta N_i + P_M\sum_{i=1}^{n}\Delta M_i + P_B\sum_{i=1}^{n}\Delta B_i = 0$$

Если существует одновременное равновесие на трех рынках, например благ, труда и облигаций, то

$$\sum\Delta Y_i = \sum\Delta N_i = \sum\Delta B_i = 0$$

В этом случае уравнение соблюдается только при

$$\sum\Delta M_i = 0, \text{т. к. } P_M \neq 0.$$

Следовательно, З.в. доказан.

ЗАКОН ВОЗВЫШЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ — общий экономический закон, выражающий причинно-следственные связи между развитием общественного производства и процессом количественного роста и качественного совершенствования потребностей общества.

С развитием общества происходит исчезновение одних и возникновение других, новых потребностей. В результате круг потребностей расширяется и обогащается, в их структуре нарастает удельный вес интеллектуальных и социальных потребностей.

Научно-техническая революция значительно ускорила темпы экономического и социального развития, сократила периоды перехода от одного качественного уровня потребления к другому.

Характер действия З.в.п. включает общие и конкретно-исторические черты. При единстве и сходстве общих черт имеются различия, определяемые характером воспроизводства конкретной общественно-экономической формации. Эти различия прежде всего проявляются в общественных условиях развития и обогащения способностей человека к труду, которые являются и результатом, и предпосылкой удовлетворения других многообразных потребностей.

ЗАКОН ГРЕШЭМА — согласно этому закону, «плохие» деньги вытесняют «хорошие» из обращения.

Так, если в обращении находятся золотые монеты и правительство, желая сэкономить, сокращает золотое содержание новых монет, старые монеты будут уходить из обращения, ибо никто не захочет обменивать «хорошие» (старые) деньги на «плохие» (новые). Вместо этого «хорошие» старые монеты будут переплавлять в золото и продавать, как продается золото.

Таким образом, З.Г. может быть распространен лишь на те страны, где в основе денежной системы находятся металлические монеты из серебра и золота, которые обладают собственной стоимостью.

ЗАКОН ГУДХАРТА — согласно этому экономическому закону, любая попытка Центрального банка и правительства контролировать определенные виды кредитов могут сделать данный контроль неэффективным, поскольку банки изыскивают такие методы кредитования, которые не регулируются.

Этот закон впервые был использован с целью измерения денежной массы (MO, M1, M3) в фунтах стерлингах, которую правительство Великобритании стремилось контролировать для снижения инфляции. По мнению Гудхарта, как только люди узнают о попытках правительства контролировать какую-то экономическую переменную, они начинают всячески уклоняться от этого контроля, что ведет к нарушению правительственных планов.

ЗАКОН ОУКЕНА — вывод о том, что превышение текущего уровня безработицы на 1% над уровнем естественной безработицы вызывает сокращение реального ВНП на 2,5% в сравнении с потенциальным ВНП страны.

Этот закон основан на статистическом наблюдении изменений нормы безработицы (u) и темпов роста реального ВНП (Y); если конъюнктурная безработица растет на 1%, то конъюнктурный разрыв увеличивается на γ%.

В формализованном виде:

$$\frac{Y^* - Y}{Y^*} = \gamma(u - u^*),$$

где Y* — потенциальный объем национального производства; Y — фактический объем национального производства; u — фактическая норма безработицы (выпускается объем Y);

u^* — естественная норма безработицы (выпускается объем Y^*); γ — коэффициент Оукена.

По расчетам Оукена, в США в 60-е гг. коэффициент Оукена составлял 2,5%. Следовательно, каждый процент конъюнктурной безработицы уменьшал фактический ВНП на 2,5% по сравнению с потенциальным ВНП.

Потери, связанные с конъюнктурным разрывом, выше, чем отклонения от естественного уровня безработицы из-за наличия скрытой безработицы (не все потерявшие работу регистрируются на бирже труда), занятые на производстве в условиях высокой безработицы работают неполный рабочий день, уходят в вынужденные отпуска; снижается производительность труда из-за наличия скрытой безработицы в условиях спада производства.

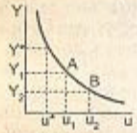


График кривой Оукена

В состоянии полной занятости объем производства равен Y^*, а норма безработицы u^*. Если занятость снизится, то объем производства сократится до Y_1, а фактический уровень безработицы составит u_1. Следовательно, точка А лежит на кривой Оукена. Аналогично находим точку В. Таким образом, национальный доход — это убывающая функция от нормы безработицы. Сдвиг кривой Оукена происходит в двух случаях:

1. Изменение величины национального дохода полной занятости (Y^*). При увеличении Y^* она смещается вверх, при уменьшении — вниз.

2. Изменение нормы естественной безработицы (u^*). При увеличении она сдвигается вправо, при уменьшении — влево.

ЗАКОН ПЕРЕМЕНЫ ТРУДА — экономический закон, выражающий причинно-следственные связи между изменениями в средствах труда и технологии производства, с одной стороны, и в содержании и характере труда — с другой.

Качественная определенность З.п.т., отражая прогрессивные тенденции в развитии науки, техники, технологии и производителя, проявляется в многообразных формах: а) отмирание старых профессий (специальностей); б) совмещение профессий (специальностей); в) появление профессий (специальностей) широкого профиля; г) модификация трудовых функций внутри профессии (специальности).

Количественная характеристика З.п.т. определяется численностью работников, изменивших свои трудовые функции вследствие отмирания старых, возникновения новых, совмещения существующих профессий, модификации содержания и характера труда прежних профессий.

Интенсивность действия З.п.т. зависит не только от качественных изменений материально-технической базы производства, но и от уровня развития работника, его качества, многосторонности, абсолютной пригодности к высокоэффективному труду. Чем всестороннее развит работник, тем успешнее реализуется перемена труда.

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ — выражает прямую зависимость между ценой и величиной предложения товара или услуги в течение конкретного периода времени.

З.п. гласит: с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; со снижением цен сокращается также и предложение.

На величину предложения влияют, кроме цены, технология производства, налоги, субсидии, число продавцов на рынке, цены на другие товары, ожидания изменения цен и др.



График закона предложения

ЗАКОН СПРОСА — выражает обратную зависимость между ценой и величиной спроса на товар или услугу в течение конкретного периода времени.

А. Маршалл З.с. определял следующим образом: количество товара, на которое предъявляется спрос, возрастает при снижении цены и сокращается при повышении цены.



График закона спроса

ЗАКОН СЭЯ — выражает причинно-следственные связи между спросом и предложением; утверждает, что совокупное предложение само порождает совокупный спрос. По мнению экономистов США, этот закон не нашел подтверждения, поскольку какая-то часть дохода поступает в сбережения, налоги и т. д., вследствие чего сокращается совокупный спрос, который, в свою очередь, ведет к уменьшению объема производства и национального дохода.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ДОХОДНОСТИ — гласит: при увеличении одного и неизменности всех других видов затрат будет достигнута точка, за которой предельный физический продукт переменных затрат будет уменьшаться. З.у.д. выражает соотношения между затратами и результатами, измеряет уменьшение дополнительного результата от каждой очередной равной порции инвестиций.

В подтверждение действия З.у.д. приводится такой аргумент: если бы не действовал этот закон, то можно было бы все необходимые человечеству продукты питания выращивать на одной цветочной клумбе. Насколько этот аргумент убедителен, оставим решить читателю.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ — гласит: по мере потребления новых порций одного и того же продукта его общая полезность возрастает замедленно, а предельная полезность (дополнительная полезность) от потребления дополнительной единицы данного продукта уменьшается.

З.у.п.п. можно сформулировать таким образом: чем больше блага, тем меньше от него пользы, а чем меньше блага, тем больше от него пользы.



1 — Кривая общей полезности;
2 — Кривая предельной полезности

ЗАКОН ЭНГЕЛЯ — гласит: по мере роста дохода семьи его доля, расходуемая на питание, сокращается.

З.Э. выражает зависимость между уровнем доходов семьи и относительными расходами на продукты питания. Иначе говоря, чем беднее семья, тем большая доля расходов должна быть выделена для покупки продуктов питания. Такая закономерность была установлена в XIX в. прусским статистиком Эрнстом Энгелем (1821–1896). По его мнению, наиболее насущные потребности наименее эластичны. Из З.Э. следовало, что при прочих равных условиях доля дохода, расходуемая на пищу, может служить показателем уровня благосостояния данной группы населения.

Немецкий статистик А. Швабе отмечал ограниченность положений З.Э., указывая на то, что от доходов зависят тенденции изменения расходов на жилище. Станислав Густавович Струмилин (1877–1974) на материалах пензенских бюджетов пришел к выводу, что доля расходов на питание находится в более тесной связи с размером семьи и возрастом ее членов.

ЗАКРЫТАЯ МОНОПОЛИЯ — монополия, защищенная юридическими запретами, наложенными на конкуренцию; одна из трех разновидностей монополии: закрытые монополии; естественные монополии, защищенные эффектом экономии на масштабах производства и открытые монополии, не защищенные от конкуренции.

З.м. может быть защищена посредством института авторских прав, патентной защитой.

ЗАКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА — экономика, которая не экспортирует и не импортирует товары и услуги, т. е. не принимает участия в международной торговле.

З.э. представляет собой такую экономическую систему, в которой все деловые операции и сделки осуществляются внутри данной страны и расчеты совершаются национальной валютой.

В реальной действительности З.э. в мире нет.

ЗАКРЫТОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, в котором в качестве обязательного условия для найма на работу выступает членство в профсоюзе. Закон Тафта–Хартли поставил З.п. вне закона, но разрешил предприятия, в которых могут получить работу нечлены профсоюза, при условии, что они станут его членами.

ЗАЛОГ — имущество или другие ценности, отданные заемщиком в качестве обеспечения ссуды. В случае невозвращения заемщиком ссуды кредитор имеет преимущественное право удовлетворить свое требование из стоимости заложенного актива.

Применяются три вида З.: а) твердый залог, по которому залогодатель передает предмет З. во владение залогодержателя; б) З. товаров в обороте, по которому заложенное имущество остается во владении залогодателя, он вправе реализовать эти активы при условии одновременного погашения задолженности по обеспеченному З. обязательству или замены выбывающего актива другим однородным на равную или большую сумму; в) З. товаров в переработке, в силу которого заложенное имущество, остающееся во владении залогодателя, может быть переработано в производстве залогодателя, причем залоговое право распространяется и на продукцию, являющуюся результатом такой переработки.

ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ — занятость трудовых ресурсов в процессе производства товаров и услуг. Обеспечение высокого уровня занятости населения является центральной задачей и проблемой макроэкономической политики любого государства. Достижение высокого уровня занятости трудоспособного населения — ключевая проблема и позитивной, и нормативной экономической теории.

З.н. предполагает получение дохода работником за свой труд. Она создает необходимые предпосылки эффективного использования трудового потенциала общества, региона, трудового коллектива и каждого работника.

ЗАПАЗДЫВАЮЩИЕ ИНДИКАТОРЫ — рыночные индикаторы, иллюстрирующие общее направление развития экономики и подтверждающие либо отрицающие ту тенденцию, на которую указывают опережающие индикаторы. Так, уровень безработицы запаздывает в сравнении с изменением экономической конъюнктуры, которая влияет на изменение ВВП, и, следовательно, безработица может прогнозироваться по изменениям ВВП.

ЗАПАСЫ — характеризуют определенное количество сырья, материалов, продукта, необходимое для создания товара, а также для функционирования предприятия в определенный период времени.

Выделяют З.: а) подготовительные (обычный и специальный); б) гарантийные средства производства; в) страховые и текущие; г) готовой продукции.

З. предназначены для предупреждения расстройства процесса производства (если запасов недостаточно); они позволяют экономить расходы в случае оптовых закупок.

Уровень и напряженность создания З. и их использования оказывают влияние на деловой цикл в стране: во время кризиса (спада) З. увеличиваются; в период подъема они могут сокращаться, но до определенного уровня.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — а) на макроуровне — часть национального дохода, расходуемая на оплату труда; б) на микроуровне — доход работника в денежной и натуральной форме, полученный наемным работником; цена, выплачиваемая за применение наемного труда.

З.п. включает: а) тарифную часть (оплата по тарифным ставкам и окладам); б) доплаты и компенсации; в) надбавки и премии.

Тарифные ставки и оклады отражают сложность и ответственность труда. Доплаты и компенсации возмещают дополнительные затраты труда, связанные с условиями и тяжестью труда. Надбавки вводятся с целью стимулирования добросовестного отношения к труду, повышения качества продукции и эффективности производства. Премии также преследуют эти же цели, но в отличие от надбавок могут быть нерегулярными.

З.п. выступает в двух основных формах: а) повременная; б) сдельная. В первом случае величина заработка пропорциональна фактически отработанному времени; во втором — заработок зависит от количества изготовленной продукции.

Основными факторами дифференциации З.п. являются: а) неоднородность квалификации работников, выравнивающие различия в оплате труда; б) географические и социальные особенности рынков труда.

Различают номинальную З.п., представляющую собой сумму денег, которую получают наемные работники в соответствии с количеством, качеством и общественно признанными результатами труда или в соответствии с денежной оценкой стоимости рабочей силы, и реальную З.п., выраженную в средствах существования, которые можно приобрести на номинальную заработную плату.

«ЗАЯЦ» — потребитель, сознательно преуменьшающий ценность общественного блага, рассчитывая приобрести выгоды от взносов и усилий других людей при затратах много меньших, нежели их предельная полезность.

Проблема «з.» особенно важна в больших группах людей, ибо в них трудно получить сведения о потребителях и их предпочтениях. Иное дело в малых группах, где потребители знают друг друга и поэтому сложнее уклониться «зайцу» от финансирования затрат на общественные блага. В больших группах добровольные взносы как средство финансирования затрат на предлагаемые общественные блага вряд ли принесут желаемые результаты, поскольку у потребителей имеется стимул преуменьшить получаемые ими предельные полезности в надежде получить их при меньших затратах, нежели их истинная ценность. В результате чего общественные блага предлагаются в объеме меньшем, чем эффективный. Чтобы решить проблему «зайцев», предлагается установить обязательные взносы в виде налогов.

ЗОЛОТОЙ ЗАПАС — централизованный резервный фонд золота в слитках и монетах, принадлежащий Центральному эмиссионному банку, казначейству страны, международным валютно-финансовым организациям.

В условиях свободного золотого обращения З.з. выступал в виде резервного фонда с целью международных платежей; резервного фонда для внутреннего металлического обращения; резервного фонда для платежей по вкладам и размена *банкнот*.

Позднее роль З.з. изменилась: перестал служить металлическим обеспечением банкнот, возросло значение как резервного фонда в международных платежах.

З.з. используется в качестве страхового фонда с целью получения иностранной валюты посредством реализации на рынках золота или путем передачи его в качестве залога при получении кредита от иностранных государств или международных организаций для оплаты импорта и погашения иных внешних обязательств, носящих чрезвычайный характер.

ЗОЛОТОЙ ПАРИТЕТ — выступает в двух значениях: 1) зафиксированное законом страны весовое содержание чистого золота в национальной денежной единице. В период золотого обращения и размена бумажных денег на золото цена золота в национальных денежных единицах соответствовала весовому золотому содержанию этой единицы; 2) соотношение двух денежных единиц, рассчитанное на базе их золотого содержания, зафиксированного законом.

ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ — монометаллическая денежная система, основанная на золоте в качестве всеобщего эквивалента, основного денежного металла.

Классической формой З.с. являлся золотомонетный стандарт, согласно которому денежная единица

страны имела определенное, установленное законом и неизменное золотое содержание (золотой паритет), а «цена» золота в денежных единицах соответствовала данному паритету.

Мировой экономический кризис 1929–1933 гг. вызвал отмену З.с. в основных развитых странах в течение 1931–1936 гг. После Второй мировой войны в межгосударственных валютных отношениях золотовалютный (золотодолларовый) стандарт официально сохранялся в урезанном виде до 15 августа 1971 г., когда США отменили в одностороннем порядке размен долларов на золото, что практически означало отмену золотовалютного стандарта.

ЗОЛОТООБРЕЗНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ — английские правительственные ценные бумаги, традиционно оформляемые золотым обрезом (каймой).

В эту категорию входят первоклассные ценные бумаги, выпускаемые через Банк Англии — обязательства казначейства (кроме векселей) и облигации с гарантией британского правительства, для которых существует вторичный рынок на лондонской фондовой бирже (80% всего оборота). Выпуски З.ц.б. обычно производятся по курсу, близкому к номиналу, со сроками в основном от 1 года до 40 лет. Владельцы облигаций получают доход в виде процента — от 2 до 15,5% годовых. На рынке З.ц.б. активно участвуют учетные дома (компании), специализированные фирмы джоберов и брокеров. Крупнейший участник рынка З.ц.б. — Банк Англии, осуществляющий управление государственным долгом и регулирование краткосрочного рынка ссудных капиталов посредством купли-продажи З.ц.б. через правительственного брокера.

Власти Великобритании, регулирующие денежное обращение в стране, используют З.ц.б. как средство регулирования предложения денег.

ЗОНА СВОБОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА — территория, на которой правительство развивает частнопредпринимательскую деятельность. На данной территории вводится освобождение от некоторых видов налогов и не применяются (либо применяются ограничено) некоторые определенные законодательством нормы. Расположенные в таких зонах предприятия могут получать специальные льготы: освобождение от налогов на промышленную и коммерческую недвижимость; 100%-ную скидку с корпорационного и подоходного налогов на инвестиции в здания и сооружения промышленного и торгового назначения; освобождение от взимания сборов за профессиональную подготовку; упрощенный режим планирования.

З.с.п. преследует цель обеспечить инвестиционные «вливания» в этот район и создание новых рабочих мест.

И

ИЕРАРХИЯ — а) способ обеспечения согласования, в котором индивидуальная деятельность ограничена указаниями власти из центра; б) организация хозяйственной деятельности внутри предприятия. Имеет место в тех случаях, когда исполнение хозяйственных сделок осуществляет внутрифирменное управленческое звено, вследствие чего происходит своего рода замещение рыночных форм управления.

Таким образом, рыночные и иерархические отношения в экономической координации дополняют друг друга в любой экономической системе с той лишь разницей, что в одних преобладает рыночный, в других иерархический способ согласования хозяйственной деятельности.

ИЗБЫТОЧНОЕ НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ — часть экономического бремени налога, выступающая в виде излишка потребителя и излишка производителя, которые были бы реализованы от продажи добавочного продукта, будь он продан, если бы не был введен налог.

И.н.б. лежит и на производителях, и на потребителях, поэтому он представляет собой «потерянный» потребительско-производительский излишек, связанный с сокращением объемов производства и продаж в результате введения налога.

Налоговое бремя по своим размерам превышает величину дохода, который получает правительство. Здесь логика такова: при введении налога на благо равновесная цена, в которую входит и налог, увеличивается, а равновесная цена без налога сокращается. Вследствие этого равновесный объем уменьшается, вызывая тем самым уменьшение излишков производителей и потребителей.

Практически любой налог создает И.н.б. Так, подоходный налог понижает заинтересованность в труде и тем самым создает И.н.б.

ИЗБЫТОЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — превышение количества предложения товаров и услуг в сравнении с количеством спроса на них при существующей рыночной цене.



Избыточное предложение

ИЗБЫТОЧНЫЕ РЕЗЕРВЫ — банковские резервы, превышающие то их количество, которое требуется по закону, или превышение суммарных резервов над обязательными резервами.

Величина И.р. может быть представлена таким образом: Величина избыточных резервов – Суммарная величина резервов – Величина обязательных резервов.

Все свои И.р. банки используют для предоставления ссуд или приобретения ценных бумаг с целью получения процентного дохода. Банки США в последние годы стремятся поддерживать величину И.р. на уровне близком к 2% от величины резервов.

ИЗБЫТОЧНЫЕ ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА — возникают в том случае, когда соотношение между количеством данного фактора и остальными факторами в стране выше в сравнении с другими странами. Такой фактор считается сравнительно избыточным для данной страны.

ИЗБЫТОЧНЫЙ СПРОС — положение, когда количество спроса на товары и услуги превышает количество их предложения при существующей рыночной цене.



Избыточный спрос

ИЗДЕРЖКИ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ — а) сумма явных и неявных издержек; б) вмененные издержки; в) экономические издержки; г) издержки упущенных возможностей.

И.а. — это выплаты, которые хозяйствующий субъект обязан сделать, или те доходы, которые он обязан обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. И.а. включают в себя все платежи, причитающиеся собственникам ресурсов и достаточные для того, чтобы гарантировать стабильные поставки этих ресурсов для определенного производственного процесса.

Под И.а. понимаются *внешние издержки*, выплачиваемые в пользу поставщиков, самостоятельных по отношению к данному предприятию, а также внутренние издержки, трактуемые как компенсация за самостоятельное использование предприятием собственных ресурсов. Одним из элементов внутренних издержек является *нормальная прибыль* предпринимателя как вознаграждение за выполняемые им трудовые функции.

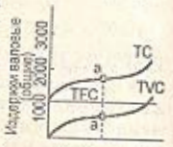
И.а. возникают потому, что существуют ограниченность ресурсов и выбор их использования данным предпринимателем. Величина И.а. определяется разными способами: а) денежные доходы, которыми жертвует владелец ресурсов, используя их для собственного производства благ, а не продавая их другим потребителям. В этом случае И.а. равны доходу, который могли бы принести данные ресурсы при наиболее выгодном альтернативном их применении; б) расходы на покупку и использование необходимых ресурсов; в) доходы, которые предприниматель должен обеспечить поставщику ресурсов, чтобы не допустить их альтернативное использование. В этом случае И.а. равны количеству других благ, которые нельзя произвести, когда эти ресурсы применяются в выпуске конкретного продукта.

ИЗДЕРЖКИ БЕЗВОЗВРАТНЫЕ — издержки, осуществляемые предпринимателем единожды, и не могут быть возвращены ни при каких обстоятельствах, даже в том случае, когда его предприятие прекращает свою деятельность в данной сфере.

И.б. не учитываются в текущих издержках предприятия, связанных с его производственной деятельностью.

Суть И.б. покажем на условном примере. Предположим, что предприятие приобрело оборудование, которое может быть использовано только в первоначально предназначенных целях и не может быть реконструировано для альтернативного использования или продано другой фирме. Расходы на такое оборудование являются И.б.

ИЗДЕРЖКИ ВАЛОВЫЕ (ОБЩИЕ) — сумма постоянных и переменных издержек. Первые предприятие несет независимо от объема производства продукции, вторые — изменяются вместе с объемом производства продукции.



Издержки валовые (общие)

ИЗДЕРЖКИ ВНЕШНИЕ — денежные платежи поставщикам ресурсов производства и услуг, не принадлежащим к числу владельцев данной фирмы.

К И.в. относятся: а) заработная плата рабочих и служащих; б) расходы на сырье и материалы, комиссионные вознаграждения торговым фирмам; в) взносы в банки и другие финансовые учреждения; г) расчеты за юридические консультации; д) транспортные услуги и т. п.

ИЗДЕРЖКИ ВНУТРЕННИЕ — издержки на собственные и самостоятельно используемые ресурсы; не выступают в денежной форме; равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за собственные ресурсы при условии наиболее выгодного из альтернативных вариантов их применения. Так, фирма, используя собственные здания, не несет внешние издержки в форме арендной платы, но в этом случае фирма теряет возможность получения дохода за сдачу в аренду этих зданий другой фирме.

И.в. являются реальными, хотя и не отражаются в бухгалтерской отчетности фирмы. Однако они учитываются при принятии экономических решений, поскольку требуется определить размеры упущенных возможностей более выгодного использования собственных ресурсов.

Одним из элементов И.в. является т. н. нормальная прибыль, под которой понимается вознаграждение предпринимателя за осуществляемые им функции.

ИЗДЕРЖКИ КАПИТАЛА — суммарные издержки применения единицы капитала за определенный период, включающие процент, сумму износа, прибыль или убытки от изменения цены капитала.

ИЗДЕРЖКИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ — потери экономических ресурсов, порождаемые выпуском такого количества блага, при котором цена ниже предельных издержек, а средние издержки ниже минимальных средних издержек.

ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ — совокупные затраты живого и овеществленного труда, связанные с процессом обращения товаров, выраженные в денежной форме.

И.о., исходя из их участия в образовании стоимости товара, делятся на: а) чистые и б) дополнительные. Чистые издержки обусловлены актом купли-продажи, сменой форм стоимости в процессе реализации товара. Они носят непроизводительный характер. К чистым издержкам относятся: а) расходы на содержание продавцов, торговых агентов, торговых фирм; б) расходы на рекламу товаров; в) расходы на ведение счетоводства и содержание бухгалтерии; г) расходы на канцелярские принадлежности.

Дополнительные И.о. связаны с процессом продолжения производства в сфере обращения, носят производительный характер. Они состоят из затрат на заготовку, транспортировку, доработку, хранение, фасовку.

И.о. потребителей (покупателей) могут включать уплату таможенных пошлин, почтовых сборов и налогов, расходы на открытие аккредитивов, предоставление банковских гарантий и другие банковские операции; расходы на привлечение товарных экспертов; представительские и другие расходы. Эти процессы увеличивают И.о.

ИЗДЕРЖКИ ПЕРЕЛИВА, ПОБОЧНЫЕ ИЗДЕРЖКИ — издержки производства товаров, которые несут не производители и не потребители, а третья сторона — общество в целом, причем без всякого возмещения.

ИЗДЕРЖКИ ПЕРЕМЕННЫЕ — издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объема выпускаемой продукции. Если продукция не производится, то И.п. равны нулю.

К И.п. относятся: а) затраты на сырье, материалы, топливо, энергию, транспортные услуги; б) затраты на заработную плату рабочим и служащим и т. п. переменные ресурсы.

И.п. в начале роста объема производства какое-то время увеличиваются замедляющимися темпами, затем они начинают увеличиваться нарастающими темпами в расчете на каждую последующую единицу выпускаемой продукции. Подобную ситуацию западные экономисты объясняют действием т. н. закона убывающей отдачи.

Предприниматель, чтобы определить, сколько следует выпускать продукции, должен знать, насколько увеличатся И.п. вместе с планируемым ростом объема производства, т. е. И.п. управляемы.

ИЗДЕРЖКИ ПОСТОЯННЫЕ — издержки, величина которых не изменяется в зависимости от изменения объема производства.

И.п. связаны с самим существованием производственного оборудования фирмы и должны быть поэтому оплачены, даже если фирма ничего не выпускает.

К И.п. относятся: а) расходы на содержание производственных зданий, машин, оборудования; б) рентные платежи; в) страховые взносы; г) жалованье высшему управляющему персоналу и будущим специалистам фирмы. Разграничение издержек на постоянные и переменные выступает исходным в разграничении краткосрочного и долгосрочного



Издержки постоянные

периодов. Для долгосрочного периода все издержки являются переменными, поскольку, например, оборудование может быть заменено, а также может быть приобретено новое предприятие либо продано старое. Указанные периоды не могут быть одинаковыми для всех отраслей. Так, в легкой промышленности увеличить производственные мощности можно в течение нескольких дней, в то время как в тяжелой промышленности это может потребовать несколько лет.

ИЗДЕРЖКИ ПРЕДЕЛЬНЫЕ — дополнительные, или добавочные, издержки, связанные с выпуском еще одной единицы блага.

И.п. равны изменению общих издержек, деленному на изменение объема выпущенной продукции, т. е. они отражают изменение издержек в зависимости от количества выпускаемой продукции.

И.п. определяются изменением только переменных издержек для каждой дополнительной единицы продукции. Из этого вытекает, что возрастающая отдача переменных факторов уменьшает И.п., в то время как понижающая отдача — напротив, увеличивает их. И.п. — это всегда предельные переменные издержки.

И.п. показывают, какова величина затрат, которые фирма понесет при увеличении производства на последнюю единицу продукции, или тех средств, которые она сэкономит в случае сокращения выпуска на данную единицу. Показатели средних издержек такую информацию не дают.

В том случае, когда дополнительные издержки на выпуск каждой дополнительной единицы продукции меньше средних издержек уже выпущенных единиц, производство данной следующей единицы понизит средние общие издержки. И, наоборот, если издержки на следующую дополнительную единицу будут выше, чем средние издержки, ее производство повысит средние общие издержки.

Отметим, что названные соотношения характерны для И.п. средних переменных издержек, но не характерны для постоянных издержек, поскольку между И.п. и средними постоянными издержками нет идентичной зависимости. Все изложенное относится к краткосрочному периоду. Из рисунка видно, что кривая AC расположена выше кривой MC, ибо средние издержки, помимо переменных, включают еще и постоянные издержки, т. е. составляют большую величину, в то время как предельные издержки допускают лишь прирост переменных издержек. Кривая AC расположена правее кривой MC, ибо в AC (средние издержки) переменные издержки входят полностью, в то время как в MC (предельные издержки) — меньшая величина в сравнении с общим объемом переменных издержек.

Рисунок показывает, что, двигаясь направо до точки M, средние издержки, при росте выпуска в расчете на единицу продукции, выше предельных. Однако при переходе от 10 к 11 единицам блага положение изменяется, прирост предельных издержек становится выше средних издержек. В этом случае выпуск блага становится невыгодным и фирма должна покинуть рынок. Следовательно, точка M фиксирует пределы расширения производства.



Издержки предельные

ИЗДЕРЖКИ ПРОДАЖ — совокупные затраты, включающие оплату труда и командировочные персонала, выплату комиссионных сборов, затраты на рекламу и другие способы продвижения продукта.

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА — совокупные затраты живого и овеществленного труда на производство продукта.

И.п. представляют собой производственные затраты на приобретение средств производства и оплату труда рабочей силы. Результат производства определяется разницей между выручкой и издержками производства. И.п. образуют действительную стоимость товара для производителя, выступают базой для определения исходной цены продажи — цены предложения.

ИЗДЕРЖКИ СРЕДНИЕ — издержки в расчете на единицу выпущенной продукции; равны общим издержкам производства определенного количества продукции, деленным на количество произведенной продукции.

Выделяют три вида И.с.: а) средние постоянные; б) средние переменные; в) средние валовые (общие) издержки. И.с. используются, как правило, для сопоставления с ценой, которая всегда указывается в расчете на единицу продукции.

Средние переменные издержки = = AVC = VC : объем производства.

Средние постоянные издержки = = AFC = FC : объем производства.

Средние общие издержки = общие издержки : объем производства = ATC = AVC + AFC.

ИЗДЕРЖКИ СРЕДНИЕ ВАЛОВЫЕ (ОБЩИЕ) — это общие издержки производства в расчете на единицу продукции; определяются двумя способами: а) посредством деления суммы общих издержек на количество произведенной продукции; б) посредством суммирования средних постоянных издержек и средних переменных издержек. Вначале И.с.в. (о.) высокие, поскольку производится небольшой объем продукции, а постоянные издержки большие. По мере увеличения объема производства И.с.в. (о.) снижаются и достигают минимума, а затем начинают расти.

ИЗДЕРЖКИ СРЕДНИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ — это валовые (общие) переменные издержки в расчете на единицу продукции; определяются посредством деления суммарных переменных издержек на соответствующее количество выпущенной продукции.

И.с.п. вначале падают, достигают своего минимума, а затем начинают расти. Поскольку суммы переменных издержек, как утверждают западные экономисты, подчиняются действию закона убывающей отдачи, постольку это должно отразиться и на показателях И.с.п., рассчитываемых на базе этих сумм. На стадии возрастающей отдачи все меньше дополнительных переменных ресурсов требуется для производства единицы продукции. В результате И.с.п. будут снижаться. На стадии убывающей отдачи все больше дополнительных переменных ресурсов требуется для производства единицы продукции, что вызывает повышение И.с.п.

ИЗДЕРЖКИ СРЕДНИЕ ПОСТОЯННЫЕ — это общие постоянные издержки в расчете на единицу продукции; определяются посредством деления суммарных постоянных издержек на соответствующее количество выпущенной продукции. В связи с тем, что сумма постоянных издержек независима от объема производства, И.с.п. будут падать по мере увеличения количества выпускаемой продукции, поскольку фиксированная сумма издержек распределяется на все большее и большее количество единиц продукции. И, наоборот, при сокращении объема производства И.с.п. будут расти.

ИЗДЕРЖКИ ХРАНЕНИЯ — издержки, связанные с обеспечением сохранности товарно-материальных ценностей на базах, складах, элеваторах и в необходимых случаях с доведением их качества до уровня, предъявляемого потребителями. И.х. — дополнительные издержки, вызванные продолжением процесса производства в сфере обращения, т. е. носят производственный характер.

И.х. включают: а) основную и дополнительную зарплату основного производственного персонала; б) затраты на содержание зданий, сооружений и инвентаря; в) амортизационные отчисления от основных фондов; г) затраты на текущий ремонт зданий и сооружений; д) расходы на доработку, сортировку и упаковку сырья и материалов.

ИЗЛИШЕК ПОТРЕБИТЕЛЯ — разность между той ценой, которую готов заплатить потребитель за каждую единицу товара, и фактической ценой, которую он заплатил; доход потребителя



Излишек потребителя

от торговли, он равен площади треугольника, заключенного между кривой спроса и рыночной ценой.

ИЗЛИШЕК ПРОИЗВОДИТЕЛЯ — разность между тем, что производители получают за единицу товара фактически, и тем минимумом цены, который они согласны за него получить. И.п. равен площади треугольника, ограниченного кривой предложения и рыночной ценой.



Излишек производителя

ИЗМЕНЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — изменение того объема блага, которое производители намерены и способны реализовать, совершающееся вследствие изменения цены блага. И.в.п. изображается движением вдоль кривой предложения.

Величина предложения изменяется в зависимости от цены: если цена окажется низкой, то производители предложат меньше товаров; если цена будет высокой, то они предложат покупателям больше товаров.

ИЗМЕНЕНИЕ НОРМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ — один из трех основных косвенных инструментов регулирования денежной политики государства.

Посредством изменения нормы обязательных резервов Центральный банк воздействует на динамику денежного предложения: повышая норму, он сокращает долю средств коммерческих банков, направляемых ими на осуществление активных операций; понижая ее, он создает предпосылки для удовлетворения потребностей роста денежной массы у коммерческих банков.

Практика свидетельствует, что И.н.о.р. проводятся сравнительно редко. Норма обязательных резервов устанавливается в процентах от объема депозитов, а также в зависимости от видов вкладов и размеров банков. Так, по срочным вкладам норма обязательных резервов выше в сравнении с вкладами до востребования. Для крупных банков она выше в сравнении с мелкими.

И.н.о.р. дает возможность Центральному банку успешнее осуществлять свои контрольные и регулирующие функции, а также межбанковские расчеты.

ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМА СПРОСА — движение вдоль данной кривой спроса в ответ на изменение цены товара при прочих равных условиях.

Объем спроса изменяется в том случае, когда изменяется только цена данного товара. Изменение самого спроса (характера спроса) представляет собой сдвиг всей кривой спроса в ответ на изменение некоторого фактора, влияющего на спрос помимо цены товара.

И.о.с. иллюстрирует изменение количества покупаемого товара в ответ на изменение его цены.

Таким образом, если объем спроса зависит только от цены данного товара, то сам спрос зависит от неценовых факторов, таких, например, как спрос на продукцию фирмы, цены и объемы товаров-заменителей, комплементарных товаров, изменения в технологии производства, вкусы и предпочтения потребителей, располагаемый доход и др.

ИЗМЕНЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ЦЕНЫ БЛАГА — изменение цены данного блага, отнесенной к средней цене всех благ.

Относительная цена блага может изменяться не всегда, а лишь в том случае, когда изменяется его денежная цена. Так, если средняя денежная цена всех благ увеличится на 5% в год и цена компьютера тоже увеличится на 5%, то его относительная цена сохранится стабильной. Если стоимость обучения в университете повысилась бы на 6% за тот же год, то его относительная цена увеличилась бы. Относительная цена показывает, от чего нужно отказаться для получения каждой единицы желаемых благ. Относительная цена блага повышается в том случае, когда его денежная цена увеличивается быстрее в сравнении со средней денежной ценой всех благ.

Когда покупательная сила денег не постоянна, относительная цена благ отражает расходы на покупки лучше, чем денежные цены.

ИЗМЕНЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — изменение количества блага, происходящее в результате изменения неценовых факторов, которые ранее принимались за постоянные.

Этими факторами могут быть: изменение технологии; изменение цен на ресурсы; изменение цен на другие блага; изменение ожиданий.

Таким образом, изменение предложения отображается сдвигом всей кривой предложения в ответ на изменения цен на ресурсы, технологии и другие факторы, влияющие на предложение, кроме цены.

ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА — изменение количества товара, которое покупатели намерены и способны приобрести, совершающееся в результате изменения неценовых факторов.

И.с. показывает, что при каждой данной цене потребитель может купить больше или меньше товара.

Изменение характера спроса представляет собой сдвиг всей кривой спроса в ответ на изменение некоторого фактора, оказывающего влияние на спрос, кроме цены товара.

ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА НА ИНВЕСТИЦИИ — отражает реакцию на изменения не связанных с доходом факторов и иллюстрируется движением всей кривой спроса на инвестиции.



Изменение спроса на инвестиции

И.с. на и. находится в зависимости от следующих факторов: ожидаемая отдача от инвестиций; технологические изменения; уровень налогообложения и др. Рисунок показывает, что фактор, обусловливающий увеличение чистой доходности инвестиций, смещает кривую вправо, а фактор, уменьшающий чистую доходность инвестиций, смещает кривую влево.

ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА НА РЕСУРС — определяет не только цена, но и другие факторы. Неценовые факторы спроса на ресурс обусловливают изменение самого характера спроса, т. е. сдвиг всей кривой спроса на ресурс вправо или влево.

Неценовыми факторами, определяющими спрос на ресурс, являются: а) спрос на продукцию фирмы; б) цены и объемы предлагаемых ресурсов-заменителей, а также комплементарных ресурсов; в) изменения в технологии производства, влияющие на предельный продукт ресурса.



Изменение спроса на ресурс

ИЗМЕНЕНИЕ УЧЕТНОЙ СТАВКИ — один из трех основных косвенных инструментов регулирования кредитно-денежной политики государства.

В случае повышения учетной ставки (ставки рефинансирования) Центральным банком, объем заимствования у него уменьшается, в результате чего сокращаются и активные операции коммерческих банков. Поскольку коммерческие банки получают более дорогой кредит, они, в свою очередь, увеличивают и свои ставки по ссудам. Это ведет к сокращению предложения денег в стране. Когда учетная ставка понижается, наблюдается противоположный процесс: предложение денег в стране увеличивается.

ИЗНОС ОСНОВНОГО КАПИТАЛА — уменьшение стоимости основного капитала в связи с его материальным и моральным износом.

ИЗОКВАНТА — кривая, показывающая различные сочетания факторов производства, обеспечивающие один и тот же объем производства продукта.

И. имеет отрицательный и положительный наклон. Отрицательный наклон И. означает, что сокращение одного фактора требует увеличения другого фактора. Положительный наклон И. предполагает, что увеличение одного фактора требует увеличения другого фактора. В обоих случаях обеспечивается неизменный уровень выпуска продукции.

Кривизна И. показывает, с одной стороны, легкость взаимозаменяемости факторов. Если И. имеет вид прямой линии с наклоном вниз, то

существует много возможностей взаимозамещения факторов. Кривизна И., с другой стороны, отражает трудности взаимозамещения факторов в пределах данного объема выпуска продукции. Такая ситуация наблюдается в том случае, когда И. похожа на прямой угол.

И. выпуклы в направлении начала координат, что отражает, что факторы не являются абсолютными заменителями. Выпуклость И. показывает, что предельная норма технического замещения трудом капитала ($MRTS_{LK}$) уменьшается по мере движения вдоль И., т. е. каждый час труда может замещать все меньшее количество часов работы машин, когда капитал замещается трудом, а выпуск продукции остается неизменным. Напротив, сокращение предельной нормы технологического замещения труда капиталом ($MRTS_{LK}$) можно оценивать и как увеличение часов работы машин, необходимое с целью эффективной замены каждого часа труда при стабильном объеме выпуска продукции.



Изокванта

Предельная норма технологического замещения в любой точке И. равна наклону касательной к этой точке, умноженной на −1:

$$MRTS_{LK} = \frac{\Delta K}{\Delta L}.$$

Из рисунка видно, что И., проходящая через точки A, B, C, становится все более пологой при движении по ней вниз и вправо, что свидетельствует о действии закона убывающей доходности.

ИЗОКОСТА — (линия равных затрат) — линия, показывающая все сочетания ресурсов, приобретение которых требует равных затрат. Наклон И. отражает относительные цены факторов производства (см. рис.).

ИМПОРТ — а) ввоз товаров из-за границы; б) услуги, оказываемые данной стране зарубежными предпринимателями за границей и внутри страны; в) инвестированный в данной стране иностранный капитал в виде прямых инвестиций, ценных бумаг, банковских депозитов, имущества. Первые две формы И. ведут к оттоку иностранной валюты из страны (импорт видимый) и расходованию иностранной валюты (импорт невидимый).

Оценка роли И. неоднозначна. С одной стороны, он приносит определенные выгоды, ибо позволяет использовать преимущества международного разделения труда. С другой стороны, И. приводит к сокращению производства и дохода. Чтобы обеспечить равновесие платежного баланса в стране, необходима сбалансированность между И. и экспортом.

ИМПОРТНАЯ КВОТА — а) средство торговой политики; б) ограничение количества импортируемых товаров определенного вида, устанавливаемое официальными законодательными актами; в) экономический показатель, отражающий значение импорта для национальной экономики в целом, а также отдельных отраслей и производств, по различным видам продукции. И.к. рассчитывается в денежном или натуральном выражении.

ИМПОРТНАЯ ПОШЛИНА — разновидность налога на импорт. И.п. применяется с целью защиты отечественной экономики от иностранной конкуренции. По способу исчисления различают два основных вида И.п.: а) адвалорную пошлину, взимаемую в процентах от стоимости товара и б) потоварную пошлину, взимаемую по твердым ставкам в зависимости от физических характеристик товара (веса, количества).

В том случае, когда спрос на импортные товары обладает низкой эластичностью по цене, то более эффективным в сравнении с И.п. является импортная квота, поскольку она определяет максимально допустимое количество импортного товара в физическом выражении.

ИМПОРТНЫЙ ДЕПОЗИТ — сумма денег, выплачиваемая импортером правительству за право ввоза товара на внутренний рынок раньше, чем товар будет реализован. И.д. применяется в качестве средства предотвращения отрицательного платежного (торгового) баланса.

ИМПУЛЬСИВНЫЕ (СПОНТАННЫЕ) ПОСТАВКИ — заранее непланируемые покупки, решение о которых принимается непосредственно в магазине в результате ознакомления с выставленным товаром.

Существует мнение о том, что чем дешевле то или иное изделие, тем больше объем И.п. Практика показывает, что И.п. чаще всего совершаются в магазинах самообслуживания, где не менее половины покупок являются импульсивными.

ИМУЩЕСТВО — любой источник законного дохода. И. выступает в следующих видах: а) производительный (реальный) капитал; б) земля; в) жилые дома; г) ценные бумаги; д) лицензии; е) патенты и др.

Денежная оценка И. представляет собой дисконтированную сумму ценности ожидаемых от него доходов.

Совокупность И., принадлежащего физическим и юридическим лицам, а также государству, образует *национальное богатство*.

ИНВЕСТИЦИИ — долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные сферы и отрасли экономики как внутри страны, так и за границей. И. означают отказ от текущего потребления в пользу будущего потребления.

Различают И. — реальные, финансовые, интеллектуальные.

Реальные И. — это вложения капитала частной фирмой или государством в производство того или иного блага; предполагают образование реального капитала (здание, оборудование, сооружение, товарно-материальные запасы и т. д.). В макроэкономике термин «инвестиции» используется как затраты на новое строительство либо на новое оборудование.

Финансовые И. — это вложение капитала в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные корпорациями или государством, а также в объекты тезаврации, банковские депозиты. Этот вид И. обеспечивает их владельцам денежный доход, однако с позиции макроэкономики затраты на них не считаются И., поскольку наличные активы лишь перераспределяются между владельцами, но не производятся новые активы.

Интеллектуальные И. — это вложения в развитие человеческого капитала, затраты на накопление способностей, таланта, знаний, образования, квалификации, умений, опыта, информации, всесторонней мобильности, свободы, физического и психического здоровья, духовного богатства.

И. государственные и частные различаются между собой по направлениям, целям, источникам финансирования. Государственные И. направляются в основном на военные цели и на регулирование развития экономики. Источником финансирования являются налоги, прибыли государственных предприятий, эмиссии денег, посредством выпуска внутренних и внешних займов правительства. Частные И. направляются в те отрасли экономики, где имеются лучшие условия для получения прибыли.

В рыночной экономике все инвесторы независимо от форм собственности и хозяйствования обладают равными правами и имеют полную самостоятельность в определении направлений вложения капитала, его объема, структуры, эффективности. Государственное регулирование И. осуществляется экономическими методами путем налогообложения, амортизационной политики и т. д.

И. выступают в разнообразных видах и разновидностях.

ИНВЕСТИЦИИ АВТОНОМНЫЕ — это инвестиции в новую технику и повышение качества продукции. И.а. нередко сами выступают причиной роста национального дохода. Однако осуществление И.а. не выступает результатом увеличения национального дохода. Именно поэтому они именуются И.а.

Ответ на вопрос: какие факторы определяют размер И.а., в зарубежной экономической науке неоднозначен. Выделим два основных: кейнсианский и неоклассический.

По кейнсианской теории, И.а. (в основе которых лежит предельная эффективность капитала) дают результат не в том периоде, в котором они осуществляются, а в течение последующих периодов.

Функция автономных инвестиций представлена формулой:

$$I^a = I_i(R^* - i),$$

где I_i — предельная склонность к инвестированию, которая показывает, на сколько единиц увеличатся инвестиции, если процентная ставка снизится на один пункт; R^* — предельная эффективность капитала.

Неоклассическая версия И.а.

Неоклассики выступали против трактовки И.а. Кейнса, считая, что она противоречит экономической теории фирмы. По их мнению, предприниматели прибегают к инвестициям для того, чтобы довести объем имеющегося у них капитала до оптимальных размеров. Зависимость объема инвестиций от размера функционирующего капитала представлена формулой:

$$I_t^a = \beta(K^* - K_t); 0 < \beta < 1,$$

где I^a_t — объем автономных инвестиций в период t; K_t — фактический объем капитала; K^* — оптимальный объем капитала; β — коэффициент, характеризующий меру приближения существующего капитала к оптимальному за период t.

ИНВЕСТИЦИИ БРУТТО — общий объем инвестиций, которые подразделяются на: а) реновационные и б) чистые (нетто).

В том случае, когда общий объем инвестиций меньше величины амортизационных отчислений, нетто инвестиций является отрицательной величиной.

ИНВЕСТИЦИИ В ЗАПАСЫ — изменение размеров складских запасов предприятия.

И. в з. включают в себя: а) основные материалы; б) вспомогательные материалы; в) незавершенную продукцию; г) готовую продукцию.

И. в з. является незначительной составляющей расходов, однако они обладают существенными колебаниями: во время кризиса они увеличиваются, а в периоды подъема — сокращаются.

И. в з. стимулируются следующими факторами: а) выравниванием объемов выпуска продукции; б) применением их в качестве факторов производства; в) предохранение истощения запасов; г) необходимостью обеспечения непрерывного процесса производства.

Причины создания запасов успешно отражаются в модели *акселератора*, согласно которому объем запасов находится в пропорциональной зависимости от ВНП (ВВП). Из данной модели вытекает, что И. в з. обусловлены изменениями ВНП (ВВП).

Аналогичная зависимость И. в з. от объема производства прослеживается на уровне предприятия. Так, при увеличении производства предприятие старается увеличить запасы посредством наращивания инвестиций в них. Когда объем производства предприятия сокращается, так же сокращаются запасы и инвестиции в них.

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ — инвестиции на приобретение предприятием вновь произведенных благ, к которым относятся: а) здания; б) машины; в) оборудование; г) компьютеры и другие капитальные блага длительного пользования.

И. в о.к. влияют на экономику как в коротком, так и в длительном периодах. Представляя собой часть совокупного спроса, И. в о.к., тем самым оказывают воздействие на экономическую конъюнктуру в коротком периоде. И. в о.к., создавая предпосылки для развития экономической инфраструктуры и увеличения потенциального ВНП в длительном периоде.

ИНВЕСТИЦИИ ИНДУЦИРОВАННЫЕ — инвестиции, обусловленные устойчивым ростом спроса на блага; являются функцией от прироста национального дохода; компонент совокупного спроса.

И.и. находятся в зависимости от изменений национального дохода. Рост национального дохода вызывает рост потребления, который, в свою очередь, влияет на наличные производственные мощности, что поощряет предприятия увеличивать И.и.

Размер И.и. определяется величиной акселератора. Увеличение И.и. стимулирует эффект мультипликатора в процессе роста национального дохода, побуждающий к новым И.и.

ИНВЕСТИЦИИ РЕНОВАЦИОННЫЕ — инвестиции, предназначенные для возмещения изношенного (потребленного) основного капитала.

ИНВЕСТИЦИИ ЧИСТЫЕ — это инвестиции брутто за минусом инвестиций на реновацию (амортизационных отчислений).

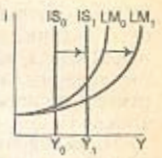
ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ — разновидность кредитно-финансовых институтов, аккумулирующих денежные средства частных инвесторов посредством эмиссии собственных ценных бумаг (обязательств) и помещающих последние в акции и облигации предприятий в своей стране и за рубежом.

И.к. занимают промежуточное положение между заемщиком и индивидуальным инвестором, но в отличие от инвестиционных банков полностью выражают интересы инвестора.

И.к., исходя из способов формирования пассивов, подразделяются на две основные группы: а) «закрытого типа», имеют фиксированный акционерный капитал, их акции котируются на рынке и не могут быть погашены до момента ликвидации компании; б) «открытого типа», имеющие постоянно меняющийся капитал, 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.

И.к. как коллективный инвестор содействует процессу централизации капитала.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЛОВУШКА — возникает в том случае, когда спрос на инвестиции совершенно не эластичен по ставке процента. В данном варианте график функции инвестиций становится перпендикулярным к оси абсцисс и поэтому линия IS тоже занимает перпендикулярное положение. При этом в какой бы области линии LM (горизонтальной, промежуточной, вертикальной) ни установилось первоначальное совместное равновесие на рынках благ, денег и ценных бумаг, сдвиг кривой LM не изменяет объем реального национального дохода. И.л. возникает лишь в том случае, когда линия IS строится на основе кейнсианской функции потребления.



Инвестиционная ловушка

Устранить И.л. может «эффект имущества». При сдвиге $LM_0 \rightarrow LM_1$ «эффект имущества» приводит к сдвигу $IS_0 \rightarrow IS_1$, устраняя И.л.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СУБСИДИИ — один из инструментов государственной фискальной политики, посредством которой правительство сокращает издержки предприятий, что, в свою очередь, вызывает сдвиг графика инвестиций, следовательно, и кривой вправо.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ — скидка с налога на прибыль корпорации, которая ей предоставляется при покупке новых средств производства.

ИНВЕСТОР — вкладчик; лицо, организация или государство, осуществляющие долгосрочное размещение капитала посредством покупки активов, ценных бумаг или недвижимости, земельных участков и т. д. с целью извлечения прибыли.

И. — это субъект инвестиционной деятельности, который осуществляет инвестиции собственных, заемных или привлеченных средств в экономику своей страны или за границу.

ИНДЕКС — относительный показатель, выражающий соотношение величин какого-либо экономического явления, процесса.

И., исчисленный с целью определения меры изменения конкретного элемента сложного экономического явления, называется индивидуальным И. Собственно И., или индекс сводный — это относительный показатель, характеризующий изменение сложного явления, состоящего из элементов, которые непосредственно несоизмеримы.

И. применяется при определении производства продукции, роста производительности труда, для

сопоставления уровней экономических явлений по территориям. Впервые И. стали использовать для изучения товарных цен. В советской статистике первоначально рассчитывались только И. цен, а затем и другие.

И. базисного года принимается за 100. Принцип 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 — среднее значение курсов акций ведущих компаний США. Представляет собой арифметическую среднюю (невзвешенную) ежедневных котировок определенной группы компаний на момент закрытия биржи.

В Японии курс акций и их изменение отражается индексом Никкеи.

ИНДЕКС ДЖИНИ — индекс, характеризующий степень неравенства по величине доходов семей. В сравнении с квинтильными и децильными коэффициентами И.Д. считается более точной мерой неравенства.

«ИНДЕКС НИЩЕТЫ» — представляет собой сумму уровней безработицы и инфляции в качестве двух главных параметров макроэкономической нестабильности.

«И.н.» является общей характеристикой состояния экономики и оценкой эффективности экономической политики государства.

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 ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН — сводный показатель уровня цен, исчисляемый как отношение стоимости *потребительской корзины* в отчетном году к ее стоимости в базисном году; выражает динамику стоимости потребительской корзины: продовольственных товаров, жилищ, промышленных товаров массового потребления, топлива и др.

И.п.ц. выступает главным показателем, оценивающим уровень инфляционных процессов в стране; исчисляется и публикуется не реже одного раза в неделю.

ИНДЕКС РАЗЛИЧИЙ ДУНКАНА — коэффициент, определяющий процентный состав мужчин или женщин, которые должны изменить свои занятия с целью уравнять число мужчин и женщин в каждой группе, выделенной по профессиональному признаку; измеритель сегрегации по профессиональному признаку.

И.р.Д. исчисляется посредством суммирования по всем профессиям абсолютных величин процентных различий двух групп, занятых в каждой профессии делением этой суммы пополам; определяется по формуле:

$$Д = \sum (M_i - N_i) : 2.$$

Сегрегация мужчин и женщин по профессиональной принадлежности не имела бы каких-либо существенных последствий, если бы профессии, в которых преобладают женщины, оплачивались бы на уровне мужчин. Однако средний уровень оплаты труда женщин много ниже, чем мужчин.

ИНДЕКС СТОИМОСТИ ЖИЗНИ — индекс цен и тарифов фиксированного набора товаров и услуг, входящих в потребление соответствующих категорий населения.

Его функция — выразить динамику рыночной стоимости основных цен на товары и тарифов на услуги. Для исчисления И.с.ж. важное значение имеет выявление представительной структуры семейных расходов. И.с.ж. используется с целью корректировки доходов населения в условиях хронической инфляции.

ИНДЕКС ЦЕН ЛАСПЕЙРЕСА — показатель уровня цен, исчисляемый на основе цен определенного набора товаров; индекс, рассчитываемый для неизменного набора товаров; предназначен для измерения стоимости жизни.

И.ц.Л. не принимает во внимание возможность замены более дорогих товаров менее дорогостоящими. Когда цены различных товаров изменяются на разные величины, то данный индекс представляет рост стоимости жизни более значительным, чем в действительности.

Индекс потребительских цен рассчитывается по индексу Ласпейреса, т. е. индексу цен с базисными весами (набором благ, фиксированным по базисному году):

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

где P_i^t и P_i^1 — цены i-го блага соответственно в базисном (0) и текущем (t) периоде; Q_i — количество i-го блага в базисном периоде.

И.ц.Л. не берет во внимание изменения в структуре весов в текущем периоде в сравнении с базисным, в результате чего искажается итог, например завышается стоимость жизни, когда оценочным показателем является индекс потребительских цен.

ИНДЕКС ЦЕН ПААШЕ — показатель уровня цен, исчисляемый на основе изменяющегося набора товаров; предназначен для измерения стоимости жизни.

Когда цены различных товаров изменяются на разные величины, то данный индекс представляет рост стоимости жизни менее значительным, чем в действительности. И.ц.П. учитывает возможность взаимного замещения товаров. И.ц.П. несколько занижает повышение уровня цен, в то время как индекс Ласпейреса, напротив, завышает.

И.ц.П. рассчитывается по формуле:

$$P_P = \frac{\sum_{i=1}^{n} P_i^1 Q_i^1}{\sum_{i=1}^{n} P_i^0 Q_i^1},$$

где Q_i^1 — количество i-го блага в текущем периоде. Заменяя «Q» всем набором благ, содержащихся в ВНП, «P» — их ценами, получим дефлятор ВНП.

ИНДЕКС ЦЕН ФИШЕРА — в определенной степени элиминирует слабые стороны индексов Ласпейреса и Пааше, выравнивая в какой-то мере их значения.

И.ц.Ф. рассчитывается по формуле:

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

ИНДЕКС ХЕРФИНДАЛЯ — индекс рыночной концентрации, позволяющий оценить концентрацию рынка посредством оценки сначала доли рынка, измеренной в процентах поставок каждой фирмы для продажи на данном рынке, и последующего суммирования возведенных в квадрат долей фирм от общего объема рынка.

И.Х. рассчитывается по формуле:

$$H = P_1^2 + P_2^2 + \ldots P_n^2$$

где P^2_1 — доля рынка у фирмы, обеспечивающей наибольший объем поставок; P^2_2 — доля рынка следующего по величине поставщика и т. д.

Так, для чистой монополии доля рынка у самой большой фирмы $P_1 = 100\%$, а доля рынка у всех остальных фирм будет равна нулю. При таком положении И.Х. составил бы 10 000. В том случае, когда рынок состоит из 100 фирм одинакового размера, т. е. каждая фирма с долей рынка в 1%, что было бы характерно для рынка с сильной конкуренцией, то И.Х. принял бы значение 100.

В отличие от показателя «степени концентрации» И.Х. может определять разницу между уровнями концентрации на рынках с разным числом фирм. Например, рынок с 8 равными фирмами имеет такой же показатель степени концентрации 8 фирм, как и рынок, где одна фирма контролирует 30%, а другие — по 10% каждая. В такой ситуации И.Х. для последнего рынка составит 1600, для первого — 1250. Когда И.Х. ниже 1000, то рынок считается не концентрированным.

И.Х. использует, в частности, министерство юстиции США для оценки возможностей осуществления монополистической власти на рынках.

ИНДЕКСАЦИЯ — автоматическое регулирование уровня зарплаты, цен, ценностей, процентных ставок и т. д. в зависимости от динамики

соответствующего индекса. И., как правило, применяется в качестве средства возмещения хронического повышения цен и тарифов.

ИНДЕКСАЦИЯ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА — означает изменение количественных работ для уплаты подоходного налога с целью предотвращения выталкивания налогоплательщиков в более высокую группу налогоплательщиков под воздействием инфляционных процессов, что предполагает изменение необлагаемого минимума, налоговых рамок, налоговых льгот.

ИННОВАЦИИ — любой новый подход к конструированию, 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. играют важную роль в экономике: сокращают производственные расходы, повышают *качество продукции*, увеличивают возможности конкуренции, обеспечивают экономический рост.

ИНСТРУМЕНТЫ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ — в макроэкономике выделяют следующие основные инструменты кредитно-денежной политики: а) лимиты кредитования; б) прямое регулирование ставки процента; в) изменение нормы обязательных резервов; г) изменение учетной ставки (ставки рефинансирования); д) операции на открытом рынке.

Под (а) понимается прямое регулирование, под (б, в, г, д) — косвенное регулирование. Результативность применения косвенных инструментов регулирования кредитно-денежной политики обусловлена уровнем развития денежного рынка. На практике используются оба вида инструментов, но в *рыночной экономике* преимущественно применяют косвенные инструменты.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — 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. Имеется ряд правовых актов международного характера по И.с.: Бернская конвенция (1886) по охране литературных и художественных произведений; Парижская конвенция (1883) по охране промышленной собственности и регулирующая использование патентов, торговых марок, товарных названий и др., а также наказания за их незаконное использование. В настоящее время по И.с. имеется более 20 соглашений. В 1967 г. в Стокгольме была подписана конвенция об учреждении Всемирной организации И.с. (ВОИС), вступившая в силу в 1970 г. Наша страна является ее членом. Право на И.с. закреплено в 111 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 др. факторами.

Рост И.т. и производительность труда одинаково влияют 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.

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. Поскольку в обоих случаях действуют инфляционные ожидания, И.и. характерна для высокой и продолжительной 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, т. н. адаптивных ожиданий.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ НАЛОГ — издержки, которые вынуждены нести держатели денежных средств в результате инфляции, поскольку денежные остатки теряют свою стоимость по мере роста уровня цен; доход, извлекаемый государством в результате выпуска в обращение дополнительного количества денег; *сеньораж*.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ РАЗРЫВ — означает излишек совокупного спроса при полной занятости, вызывающий в экономике инфляционный бум, когда увеличиваются цены, а предприятия не в состоянии увеличить выпуск.

Для преодоления И.р. необходимо сократить совокупный спрос, используя фискальную и кредитно-денежную политику государства.

ИНФЛЯЦИЯ — а) долговременный процесс снижения покупательной способности денег; 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, ведет к И.

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 политики страны.

Различают И. открытую и скрытую (подавленную). Открытая И. проявляется в продолжительном росте уровня цен. Скрытая И. означает усиление товарного дефицита.

И. выступает в двух основных типах: 1) инфляция спроса; 2) инфляция издержек производства (затратная инфляция). В инфляции издержек производства выделяют две основные разновидности: инфляцию, вызванную повышением заработной платы, и инфляцию, вызванную нарушением механизма предложения.

ИНФЛЯЦИЯ, ВЫЗВАННАЯ ПОВЫШЕНИЕМ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ — трактовка инфляции, согласно которой причиной инфляции является повышение заработной платы наемных работников. Она является разновидностью инфляции, обусловленной ростом издержек производства (затрат). Согласно этой концепции, повышение ставок заработной платы порождает рост цен, а последний, в свою очередь, ведет к дальнейшему повышению заработной платы и цен.

Марксизм отрицает данную концепцию. Он исходит из того, что цена товара определяется его стоимостью, которая состоит из стоимости потребленных средств производства и вновь созданной стоимости.

Последняя распадается на стоимость рабочей силы и прибавочную стоимость.

Повышение заработной платы увеличивает издержки производства, но не вызывает изменения ни в стоимости (цене), ни во вновь созданной стоимости, а только изменяет соотношение между стоимостью рабочей силы и прибавочной стоимостью.

Таким образом, согласно марксистскому подходу, увеличение заработной платы не влияет на рост цен товаров, а может лишь уменьшить относительную величину прибавочной стоимости.

ИНФЛЯЦИЯ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ — инфляция, вызванная избыточным предложением денег.

Предложение денег представители чикагской школы положили в основу анализа инфляционных процессов. И. Фишер, родоначальник теории монетаризма, предложил следующую модель: $MV = PQ$, где M — количество денег, находящихся в обращении; V — скорость обращения денег; P — уровень цен товаров и услуг; Q — уровень реального объема производства. В этой модели он сделал попытку определить зависимость между денежной массой и уровнем цен товаров и услуг.

Современные монетаристы во главе с М. Фридменом модернизировали уравнение обмена классической количественной теории денег. Во-первых, скорость обращения денег ими рассматривается как переменная величина, изменение которой можно прогнозировать: отмечается связь между скоростью обращения денег, с одной стороны, процентной ставкой и темпами инфляции — с другой. Во-вторых, допускается асинхронность взаимосвязи между денежной массой, номинальным ВНП, реальным ВНП и абсолютным уровнем цен.

Вместе с тем монетаристы преувеличивают роль денег, видя в денежном предложении единственный важнейший фактор, определяющий уровень производства, занятости и цен.

Современная количественная теория денег впитала в себя многие положения кейнсианской школы и поэтому представляет собой кейнсианско-неоклассический синтез.

ИНФЛЯЦИЯ НАЛОГОВ — одна из разновидностей инфляции, особенность которой состоит в том, что она может стимулироваться государством.

Чтобы покрыть расходы на оборону, управление, социальные программы, государство повышает налоги.

Суть И.н. отражена в *теории экономики предложения*, согласно которой большая доля налогов в конечном счете превращается в издержки производства и ложится на покупателей в виде более высоких цен на товары и услуги. Налоги, по мнению сторонников теории экономики предложения, вызывают эффект ускорения инфляции издержек. Основным элементом этой теории является использование в качестве антиинфляционной меры уменьшения налогов.

Теория экономики предложения основана на кривой А. Лаффера, логика которой такова: более низкие налоги создадут стимул к работе, сбережениям, инновациям, принятию деловых рисков, инициируя таким образом расширение производства и увеличение дохода. Из теории экономики предложения вытекает необходимость существования оптимального размера налоговой ставки, позволяющего получать необходимый доход государству и в то же время расширять производство и предложение товаров в соответствии со спросом, сокращая таким способом инфляцию.

ИНФЛЯЦИЯ, ОБУСЛОВЛЕННАЯ РОСТОМ ИЗДЕРЖЕК — инфляция, вызванная уменьшением совокупного предложения в результате повышения заработной платы и цен на сырье или затрат на энергию и сопровождаемая сокращением реального объема производства и занятости.

Этот тип инфляции обусловлен ростом издержек производства в расчете на единицу продукции, в результате чего сокращаются прибыль и объем выпуска. Сокращение же предложения вызывает рост цен. Согласно этой концепции, увеличение издержек производства вызывает взвинчивание цен на товары и услуги.

ИНФЛЯЦИЯ ОТКРЫТАЯ — наблюдается на рынках, где действуют свободные цены. Когда цены повышаются прерывисто, то И.о. изменяет, но не упраздняет рыночный механизм. В условиях И.о. экономика самонастраивается на равновесия различных рынков.

И.о. в сравнении с инфляцией подавленной имеет то превосходство, что добавочный доход присваивается производителем, в то время как в скрытой (подавленной) инфляции его извлекают криминальные структуры.

И.о. выступает в трех формах: в форме инфляции спроса, в форме инфляции издержек производства и в форме структурной инфляции.

ИНФЛЯЦИЯ СКРЫТАЯ (ПОДАВЛЕННАЯ) — такая разновидность инфляции, при которой имеет место товарный дефицит.

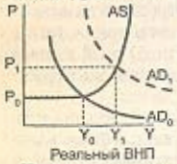
При И.с. государство принимает меры, нацеленные на административный контроль за ценами и доходами, ограничивая их уровень на определенных значениях. Однако эти меры не могут быть успешными, поскольку они направлены не на борьбу с деформациями рынка, а с их следствием — повышением цен.

И.с. практически разрушает рыночный механизм саморегулирования. Поскольку производители не получают ценовых сигналов и выгод от передвижения капитала, то рынок не обеспечивает *экономического равновесия* между сферами и отраслями. Замороженные государством цены не стимулируют предпринимателей вкладывать капитал в те виды производства, где издержки производства высоки, в результате чего происходит отток капитала из них, что вызывает дефицит товаров, который принимает хронический характер. Это, в свою очередь, приводит к вынужденным сбережениям у населения. Все это порождает т. н. черный рынок, который способствует обогащению криминальных структур.

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА — инфляция, вызываемая увеличением совокупного спроса. Она возникает в том случае, когда производство даже при

условии полного использования всех имеющихся производственных ресурсов не в состоянии удовлетворить избыточный спрос. В результате повышаются цены, вызывая тем самым И.с.

И.с. выражает пропорции между совокупным спросом, с одной стороны, объемом производства, занятостью и уровнем цен — с другой.



Инфляция спроса

График показывает, что правостороннее смещение кривой АД вызывает увеличение ВНП (с Y_0 до Y_1) и рост уровня цен с P_0 до P_1.

ИНФЛЯЦИЯ СТРУКТУРНАЯ — разновидность инфляции, сопровождающаяся перемещением спроса на товары и услуги.

Суть И.с. состоит в том, что на товары и услуги, которые пользуются повышенным спросом покупателей, цены растут, а на товары и услуги, спрос на которые понижается, цены понижаются незначительно либо не снижаются вообще. В результате чего растут средние цены, уменьшается или даже прекращается производство дешевых товаров, снижается качество товаров и услуг при неизменных ценах на них.

И.с. — это такая разновидность инфляции, которая наиболее типична для острого дефицита товаров и услуг. И.с. обусловлена межотраслевыми диспропорциями, что и вызывает хронический дефицит определенных товаров и рост цен. Чтобы преодолеть И.с., нужны крупные инвестиции, окупаемость которых требует продолжительного времени.

ИНФРАМАРЖИНАЛЬНАЯ РЕНТА — разница между оплатой единицы привлеченных ресурсов и тем минимумом, при котором возникает предложение данной единицы на рынке ресурсов.

И.р. возникает на рынках, где единицы привлекаемых ресурсов равны по своей производительности, но отличаются по степени активности их предложения на рынке.

Согласие работать за сравнительно низкую зарплату может быть обусловлено, например, следующими причинами: а) выгодами выбора рабочего времени, местоположения, удовольствия и т. п.; б) ограничениями, которые были на рынке *рабочей силы* в других сферах деятельности.

И.р. приносят ресурсы, различающиеся по степени активности их предложения на рынке, которые предлагаются по ценам ниже равновесных рыночных.

ИНФРАСТРУКТУРА — отрасли, создающие условия жизнедеятельности общества.

И. подразделяется на: а) производственную и б) социальную. Производственная И. включает отрасли, которые непосредственно обслуживают материальное производство. К ним относятся: все виды транспорта, связь, линии электропередач, водоснабжение и др. Социальная И. с процессом производства связана опосредствованно. К ней относятся торговля, жилищно-коммунальное хозяйство, система здравоохранения и образования, предприятия бытового обслуживания и др.

В понятие «И». зарубежные экономисты включают квалифицированную рабочую силу.

И. имеет большое значение как ускоритель общественного прогресса: экономического роста и повышения уровня и *качества жизни населения*.

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА — совокупность государственных, коммерческих фирм, учреждений и организаций, которые обеспечивают успешное функционирование всех видов рынка.

И.р. подразделяется на: а) товарную; б) финансовую; в) рабочей силы. В инфраструктуру товарного рынка включаются торговля (оптовая и розничная), аукционы, ярмарки, товарные биржи, государственная контрактная система, инспекция по контролю над ценами, антимонопольные структуры и др. Особо выделяется инфраструктура внешней торговли, к которой относятся торговые коммерческие центры, торгово-промышленные палаты, торговые дома, внешнеторговые фирмы, объединения и др. И.р. финансовая включает всю банковскую систему, фондовую биржу, валютную биржу, брокерские и страховые компании, холдинговые компании и др. И.р. рабочей силы охватывает биржи труда, службу занятости, переподготовку рабочей силы, организацию общественных работ, регулирование *миграции населения* и др.

Создание развитой рыночной инфраструктуры в нашей стране потребует крупных инвестиций и много времени.

ИПОТЕКА — ссуда, выдаваемая под залог недвижимости; залог, служащий обеспечением этой ссуды, не передается кредитору, а остается у должника; на заложенное по такой ссуде имущество налагается запрещение, отмечаемое в т. н. ипотечных книгах.

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ — долгосрочные ссуды, выдаваемые под *залог* недвижимости — земли, строений производственного и жилого назначения.

И.к. возник при рабовладельческом строе и получил распространение в условиях феодализма, однако наибольшего развития достиг при капитализме. С середины XIX в. преобладает банковский И.к., предоставляемый 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.

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА — 200-мильная полоса открытого моря, которая прилегает к территориальным водам, где только прибрежное государство может устанавливать предусмотренный Конвенцией ООН по морскому праву особый правовой режим.

К

КАЗНАЧЕЙСКИЕ БИЛЕТЫ — государственные ценные бумаги (боны, векселя, ноты, облигации), выпускаемые казначейством, а также обязательства казначейства, вступающие в обращение.

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 Государственным (Центральным) банком купюрами в 1, 3 и 5 руб. для размена банкнот и в сущности не отличались от банковских билетов.

КАЗНАЧЕЙСКИЙ ВЕКСЕЛЬ — одна из разновидностей ценной бумаги, выпускаемой Центральным банком страны в качестве займа правительством на краткосрочный период.

В Великобритании К.в. в основном продаются учетным домам с перепродажей коммерческим банкам, которые хранят их как резервные активы. Реализация К.в. осуществляется по цене, включающей определенную скидку с номинала, а выкупают их по полной номинальной

стоимости. Таким образом, владельцы этой разновидности казначейских билетов извлекают доход, который равен разнице между номинальной и продажной ценой.

КАЗНАЧЕЙСТВО — правительственный финансовый орган, отвечающий за сбор, хранение и выпуск финансовых ресурсов, за исполнение государственного бюджета.

В зарубежных странах К. является специальным органом (департаментом, управлением) в составе министерства финансов.

В России до 1863 г. К. имело каждое министерство и в кассы министерства финансов передавало только свободные деньги. Как единый орган (департамент) К. в составе министерства финансов был создан в России в 1863 г. Сейчас в нашей стране К. не существует, а кассовое исполнение государственного бюджета осуществляет непосредственно Центральный банк.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ — процесс определения себестоимости единицы продукции (работы, услуги); важный показатель затрат предприятия в денежной форме на выпуск и реализацию единицы определенного вида продукции (работы, услуг).

Расходы, входящие в К., в зависимости от способа их исчисления подразделяются на прямые и косвенные. К прямым относятся затраты на материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, электроэнергию, на технологические цели, основная и дополнительная зарплата производственных рабочих и другие затраты, связанные с особенностями данного производства. К косвенным затратам относятся затраты на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые, общезаводские, внепроизводственные затраты. Этот вид затрат распределяется между различными видами продукции на основе специальных расчетов.

К. себестоимости осуществляется на различных уровнях: цеха, производства, предприятия.

КАПИТАЛ — а) все средства производства, созданные людьми: оборудование, инструменты, средства передвижения, здания, машины, инфраструктура, сырье, запасы товаров и полуфабрикатов, нематериальные вещи, например, компьютерные программы; б) чистая стоимость активов физического или юридического лица за минусом суммы обязательств; в) финансовые средства, предназначенные для приобретения средств производства; г) навыки и знания, приобретенные посредством обучения; д) сумма, внесенная членами компании (пайщиками) для применения в хозяйственной деятельности: е) совокупные ресурсы, используемые в бизнесе; ж) стоимость, которая в результате предпринимательской и иных видов деятельности приносит прибавочную стоимость; з) совокупность экономических отношений, существующих в обществе.

КАПИТАЛЬНЫЕ БЛАГА — блага длительного применения (машины, станки), которые применяются как факторы производства в процессе выпуска других благ за исключением товаров потребительского назначения.

К.б. — это товары производственного характера.

КАРТА БЕЗРАЗЛИЧИЯ — изображает предпочтения индивида.

К.б. обладает следующими качествами: а) наборы на кривых безразличия, более удаленные от начала координат, предпочитаются наборам на менее удаленных кривых; б) кривые безразличия не пересекаются, а показывают снижающиеся предельные нормы замещения товара на товар, придающие кривым безразличия выпуклую форму.



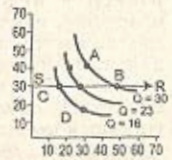
Карта безразличия

Кривые безразличия, более удаленные от начала координат, характеризуют более высокий уровень полезности. Так, $U_1 < U_2 < U_3 < U_4$.

КАРТА ИЗОКВАНТ — совокупность изоквант, характеризующая рост объема производства за определенный период времени при любой комбинации факторов производства.

К.и. применяется с целью определения максимально возможного объема производства при любом сочетании факторов производства.

На рисунке по горизонтальной оси координат отложен труд, по вертикальной — работа станков. Оба показателя выражены в часах. В построении К.и. используются три варианта. 1) Предположим, что для производства 23 столов в неделю используется 30 ч. труда и 40 ч. работы станков (этот вариант обозначен точкой A). 2) Используется 50 ч. труда и 30 ч. работы станков и производится 30 столов (обозначен точкой B). 3) Аналогичным путем можно построить изокванту для выпуска, например, 16 столов. Для этого используются 20 ч. труда и 30 ч. работы станков (вариант обозначен точкой C). То же количество столов будет произведено при 30 ч. труда и 20 ч. работы станков (точка D).



Карта изоквант

Чем дальше изокванта от начала координат, тем больше объем производства. Изокванты, имеющие форму вогнутых кривых, показывают, что уменьшение часов труда вызывает увеличение часов работы станков и отражают предельную норму технологического замещения факторов производства, которая уменьшается по мере движения вдоль изокванты.

Положительный наклон изоквант означает, что увеличение использования одного фактора (в данном случае — труда) вызывает рост применения другого фактора (работы станков), чтобы не сократить количество выпускаемой продукции.

КАРТЕЛЬ — а) группа производителей, совместно максимизирующих прибыли посредством фиксации цен и ограничения объема производства продукции; б) формальное, в письменном виде или устное соглашение между фирмами об установлении цен на продукцию, или объема выпуска индивидуальных фирм, или о географическом разделе сбыта продукции.

К. создаются с целью установления монополистического контроля определенного рынка. Участники К. сохраняют свою производственную и коммерческую самостоятельность, но условия соглашения ограничивают их деятельность и позволяют регулировать цены таким образом, чтобы обеспечить всем его участникам монопольно высокую прибыль.

К. систематизируются по следующим основным категориям: 1) с целью контроля условий продаж; 2) с целью установления единых цен; 3) с целью разграничения деятельности, территорий, продаж и потребителей между участниками; 4) с целью установления доли в определенной области бизнеса.

Чтобы сформировать К., необходимо: а) убедиться, что существует барьер для входа в отрасль; б) установить единый ориентир по общему объему производства продукции; в) определить квоты каждому участнику К.; г) определить процесс утверждения квот в жизнь — это основное условие.

К., как правило, нестабильны, поскольку максимизация групповых прибылей при *монопольной цене* несовместима с максимизацией индивидуальных прибылей по этой цене. Кроме того, фирмы могут обманывать К., продавая товаров больше, чем уровень их квот. В этих условиях трудно обеспечить монопольную цену.

В большинстве стран К. являются незаконными.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ — совокупность показателей, характеризующих материальное, социальное, физическое, культурное и духовное благополучие населения данной страны.

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ — 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 труда, роста плодотворности производства.

К.п. измеряется совокупностью признаков, которые могут быть квалифицированы по характеризуемым свойствам; по стадии жизненного цикла; по единицам измерения.

По характеризуемым свойствам различают показатели назначения, надежности, технологичности, эргономичности, транспортабельности и др.

По стадиям жизненного цикла эти показатели могут быть прогнозируемые проектные, производственные, эксплуатационные.

Для измерения этих показателей могут применяться натуральные и стоимостные, вероятностные и детерминированные, нормируемые и неограниченные единицы измерения.

Значения показателей К.п. определяют измерительным, регистрационным, органолептическим и расчетным способами. Теория и практика, научно-методологические основы измерения и оценки К.п. как совокупности сложных противоречивых свойств излагаются в квалиметрии. В принципе, чем выше К.п., тем больше ее эффективность и полезность. Однако связь эта неоднозначна, ибо полезность зависит не только от объективных признаков продукции, но и от субъективных оценок потребителя, а эффективность — от величины общественно необходимых затрат на проектирование, производство и использование продукции.

Повышение К.п. — один из главных способов повышения конкурентоспособности продукции, роста эффективности экономики.

КВАЗИДЕНЬГИ — денежные средства, находящиеся на срочных и сберегательных вкладах в коммерческих банках.

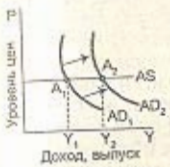
К. математически представляют собой разницу между двумя денежными показателями (агрегатами): $ОМ - М_2 - М_1$. Масса К. в развитых странах возрастает, поскольку они весьма выгодны в сравнении с хранением денег на беспроцентных текущих счетах.

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 Центрального банка; в) финансирование Центральным банком убытков от мероприятий, нацеленных на устойчивое состояние обменного курса валюты, беспроцентные и льготные кредиты правительству и другие.

КВОТА — а) доля участия в производстве, сбыте, устанавливаемая для каждого из участников национального или международного объединения в пределах соответствующих соглашений; б) взнос страны в уставный фонд, или капитала международной экономической или валютно-финансовой организации; в) ставка (в абсолютном выражении или в виде доли) налога, взимаемая с единицы обложения; г) 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.

К. на импорт как средство протекционизма много эффективнее в сравнении с тарифами, прежде всего если спрос на импорт имеет низкую эластичность по цене. В данном варианте более эффективным является метод контроля количества импорта.

КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ — описывает функционирование экономики в коротком периоде и основана на следующих условиях: а) экономика действует при неполной занятости факторов производства; б) номинальные величины (цена, зарплата и др.) сравнительно жесткие и замедленно отвечают на изменение рынка; в) реальные величины (объем производства, занятость, зарплата и др.) скорее отвечают на изменение рынка.



Кейнсианская модель совокупного предложения

Из рисунка видно, что кривая AS горизонтальна.

В коротком периоде объем совокупного предложения зависит в основном от объема совокупного спроса. Поэтому, в соответствии с кейнсианской моделью, для роста объема производства необходимо поощрять совокупный спрос посредством фискальной и денежной политики (увеличить государственные расходы, понизить налогообложение, расширить предложение денег и т. п.).

КЕЙНСИАНСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ — макроэкономическая теория, согласно которой капиталистическая экономика сама по себе не может обеспечить полное использование факторов производства, и для достижения полной занятости необходимо применять фискальную и кредитно-денежную политику.

Основоположником этой теории является английский экономист Дж. М. Кейнс. Его книга «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) изменила экономическое мышление XX в. Значительную роль в формировании его теоретических взглядов сыграл мировой экономический кризис 1929–1933 гг., который доказал необходимость государственного вмешательства в регулирование экономики.

К.э.т. исходит из того, что решение проблем национального дохода и занятости нужно решать не на стороне предложения ресурсов, а на стороне эффективного спроса и его компонентов — потребительского спроса и инвестиционного спроса, а также факторов, определяющих их динамику. Исходным пунктом анализа Кейнс избрал проблему занятости.

Согласно неоклассической теории, занятость зависит от предельной производительности труда, определяющей спрос на труд, и предельной тягости труда, оцениваемой рабочими их реальной зарплатой, определяющей предложение труда. Эта зависимость, выражаясь популярно, такова: чем ниже реальная зарплата, тем выше уровень занятости, и наоборот.

По Кейнсу, уровень занятости определяется динамикой эффективного спроса, который, в свою очередь, складывается из ожидаемых ресурсов на потребление и предполагаемых инвестиций. Прирост личного потребления, по мнению Кейнса, является функцией прироста дохода. При этом на потребление используется лишь часть прироста дохода. Поэтому *предельная склонность к потреблению* (отношение прироста потребления к приросту дохода) — величина меньше единицы, что объяснял он действием т. н. «основного психологического закона общества». Здесь Кейнс допускает научную непоследовательность: исследование объективных экономических закономерностей подменяет субъективно-психологическими свойствами людей. Главное внимание в определении уровня занятости и национального дохода Кейнс уделял инвестиционному спросу, установлению связей между инвестициями, потреблением и национальным доходом.

Эффективный спрос К.э.т. рассматривает в тесной связи с действием трех факторов: 1) склонности к потреблению; 2) склонности к инвестициям; 3) предпочтения ликвидности. Суть государственного вмешательства, согласно этой теории, состоит в том, чтобы переместить уровень равновесия на уровень полной занятости, под которой понимается т. н. нормальный уровень безработицы (от 3 до 7% общей численности занятых). Расширить совокупный спрос можно двумя способами: а) увеличить расходы; б) сократить налоги. Увеличивая выплаты населению (пенсии, пособия, стипендии, зарплату), государство способствует повышению покупательной способности. А чтобы удовлетворить совокупный спрос, государство должно расширить производство, увеличивая численность работников. Этот эффект

получил название «эффект мультипликатора». Снижая налоги и ставки процента, государство поощряет рост инвестиций. Повышение нормы накопления является решающим фактором роста занятости. В этом пункте Кейнс в известном смысле продолжает «традицию» А. Смита и К. Маркса, поскольку, в частности, последний исходил из того, что величина накопления есть независимая переменная величина зарплаты и, следовательно, занятости, величина зависимая, а не наоборот. Таким образом, государство выступает главным стимулятором повышения занятости населения.

К.э.т. отрицает неоклассическую концепцию *экономического равновесия*. Основатель кембриджской школы неоклассик А. Маршалл экономическое равновесие рассматривал на основе саморегулирования капиталистической экономики. Дж. М. Кейнс отверг этот подход, считая, что обеспечить равновесие без государственного вмешательства невозможно. Поэтому государство призвано формировать эффективный спрос, т. е. потребление и накопление.

Кейнсианцы и неокейнсианцы внесли существенный вклад в теорию экономического роста. Р. Харрод (Великобритания) и Е. Домар (США) предложили модель, основанную на двух предпосылках: а) рост национального дохода определяется одним фактором — нормой накопления; б) капиталоемкость определяется только техническими условиями производства. Новый вариант моделей был разработан Дж. Робинсон и Н. Калдором (Великобритания). Основным содержанием и спецификой их модели является то, что темп роста находится в зависимости от распределения доходов на зарплату и прибыль. Заметим, что в этой группе кембриджской школы имеются неоднозначные трактовки. Одни полагают, что повышение темпа экономического роста может быть обеспечено посредством распределения национального дохода в пользу прибыли, другие — в пользу зарплаты.

Практические рекомендации, вытекающие из К.э.т., широко использовались в США и Японии, в странах Западной Европы разрабатывались экономические программы, что позволило деформировать циклы, в результате чего *экономические кризисы* становились менее длительными и губительными. Это укрепило позиции К.э.т.

Современное кейнсианство представляет собой целый ряд макроэкономических концепций, отличающихся по целям и методам макроэкономической политики. Однако метод этой теории игнорирует качественные характеристики экономических явлений. Более того, последние рассматриваются с субъективно-психологических позиций. Данная теория исходит из примата сферы обращения над сферой производства. Имеются и другие пороки ее метода.

КЕЙНСИАНСКИЙ КРЕСТ — диаграмма, определяющая уровень равновесия экономической системы как точки пересечения графика функции планируемых расходов и дохода (рис. 1). К.к. означает, что экономическая система находится в равновесии только тогда, когда планируемые расходы равны доходу.



Рис. 1. Кейнсианский крест

Условием равновесия является равенство: фактические расходы (Y) = = планируемым расходам (E).

Линия с углом наклона в 45 градусов показывает те точки, где это условие выполняется. В точке А график функции планируемых расходов пересекает линию с углом наклона 45 градусов, это значит, что равновесное состояние экономики достигнуто.

Незапланированные изменения запасов заставляют фирмы изменять объем выпуска. Рассмотрим два варианта.

1. Если ВНП превышает равновесный, то $E_1 < Y_1$; тогда фирмы могут продать меньше, чем выпустили. Это обстоятельство приведет к незапланированному росту запасов. В результате фирмы вынуждены будут увольнять часть рабочих, сокращая объем выпуска. Это будет наблюдаться до тех пор, пока доход не уменьшится до равновесного уровня.

2. Если ВНП ниже равновесного, то $E_2 > Y_2$. В этом случае фирмы реализуют больше, чем выпустили, сокращая таким образом запасы. Возникает ситуация, при которой фирмы принимают дополнительных рабочих, увеличивая объем выпуска и ВНП, что обусловит движение экономики к равновесию (рис. 2).



Рис. 2. Движение к состоянию равновесия в кейнсианском кресте

Модель К.к. может быть использована для иллюстрации воздействия бюджетно-налоговой политики на уровень ВНП.

1. Влияние государственных расходов.

Если государственные расходы увеличатся на ΔG, линия планируемых расходов переместится вверх на ΔG. Следовательно, равновесие перемещается из точки А в точку В (рис. 3).



Рис. 3. Рост государственных расходов в модели кейнсианского креста

Рост государственных расходов приводит к большему приросту дохода в сравнении с исходным ($\Delta Y > \Delta G$), поскольку здесь действует эффект мультипликатора.

2. Изменение налогов.



Рис. 4. Уменьшение налогов в кейнсианском кресте

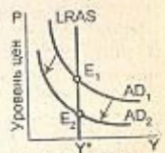
Уменьшение налогов также оказывает мультипликативный эффект на доход, т. к. сокращение налогов на величину ΔT увеличивает располагаемый доход на величину ΔT и потребление на величину, равную MPC × ΔT. Поскольку планируемые расходы возрастают, то равновесие перемещается из точки А в точку В, что приводит к увеличению дохода с Y_1 до Y_2 (рис. 4).

К.к. используется в модели IS-LM при построении линии IS.

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 экономику.

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 СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ — рассматривает функционирование экономики в долгосрочном периоде и основана на следующих предпосылках: а) объем выпуска обусловлен количеством факторов производства и технологии и не зависит от уровня цен; б) преобразование в факторах производства и технологии происходит медленно; в) экономика действует при полной занятости ресурсов, и, следовательно, объем производства соответствует потенциальному; г) цены и номинальная зарплата являются гибкими, а их изменения обеспечивают рыночное равновесие.



Классическая модель совокупного предложения

Сдвиги AS могут быть только при изменении величины факторов производства и технологии. Когда же подобных изменений нет, то кривая AS в долгосрочном периоде (LRAS) стабильна на уровне потенциального производства, и всякие колебания совокупного спроса сказываются только на уровне цен.

КЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ — этот термин в зарубежной экономической науке имеет несколько значений, существенно отличающихся друг от друга.

Так, в середине XIX в. Карл Маркс (1818–1883) использовал его применительно к взглядам своих научных предшественников: Уильяма Петти (1623–1687), Пьера Буагильбера (1646–1724), Франсуа Кенэ (1694–1774), Ани Робер Жака Тюрго (1727–1781), Адама Смита (1723–1790) и Давида Рикардо (1772–1823).

Однако позднее значение этого термина расширилось: в него стали включать и самого К. Маркса и его современника Джона Стюарта Милля (1806–1873). Такая трактовка предполагала отделение взглядов ученых-экономистов от У. Петти до Дж. С. Милля от неоклассического направления экономической теории, основателем которого стал в конце XIX в. Альфред Маршалл (1842–1924).

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) использовал термин «классики» в применении к Маршаллу и его кембриджскому последователю Артуру Пигу (1877–1959).

В настоящее время термин «классическая экономическая теория» чаще всего в макроэкономике используется в том значении, которое в него вкладывал Кейнс; в микроэкономике под этим термином понимаются взгляды предшественников А. Маршалла, хронологически определяя периодом от А. Смита до 1870 г., когда возникло маржиналистское направление, называемое неоклассическим экономическим анализом.

КЛИРИНГ — система безналичных денежных расчетов за товары, ценные бумаги и оказанные услуги, основанная на взаимном зачете сторонами требований и обязательств.

Выделяют внутренний — межбанковский — К. и международный — валютный — К. Внутренний К. — это расчеты между банками посредством зачета взаимных денежных требований юридических лиц данной страны. 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 К. впервые началось в середине XVIII в. в Англии. В современный период межбанковский К. получил распространение в странах с рыночной экономикой из-за значительного упрощения, удешевления и ускорения расчетов; широко применяется электроника.

Использование валютного К. в общем платежном обороте ряда развитых стран сократилось в результате смягчения валютных ограничений и введения конвертируемости валют в конце 50-х гг.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ — популярная на Западе теория, стремящаяся ответить на вопрос об относительной стоимости товаров, покупательной способности денег и причинах ее изменения.

Истоки К.т.д. содержатся в работах Дж. Локка (1632–1704). В более полном виде она была разработана Дж. Вандерлинте (ум. в 1740 г.), Ш. Монтескье (1689–1755) и Д. Дюмом (1711–1776).

Для К.т.д. характерны три основных постулата: 1) причинности (цены зависят от массы денег); 2) пропорциональности (цены изменяются пропорционально количеству денег); 3) универсальности (изменение количества денег оказывает одинаковое влияние на цены всех товаров).

К.т.д. существенно модернизировал Ирвинг Фишер (1867–1947). Зависимость между массой денег и уровнем цен товаров он представил в виде формулы

$$MV = \sum PQ,$$

где M — среднее количество денег, находящихся в обращении в данном обществе в течение года; V – E/M — среднее число оборотов денег в их обмене на блага; E — общий объем денежного обращения, т. е. сумма денег, затрачиваемая на покупку товаров в данном обществе в течение данного года; P — средняя продажная цена всякого отдельного товара, покупаемого в данном обществе; Q — все покупаемое количество товаров.

В концепции И. Фишера содержатся недостатки: а) преувеличение влияния денег на товарные цены; б) идеализация ценового механизма, предполагающая абсолютную эластичность товарных цен; в) неучет реальностей: автор исходил из совершенной конкуренции, в то время как в обществе господствовала монополия.

Возникновение кредитных денег способствует экономии средств обращения, поэтому И. Фишер заменил свою формулу обмена, которая приняла следующий вид:

$$MV + M'V' = \sum PQ = PT,$$

где M' — сумма денежных средств на чековых счетах; V' — скорость обращения денежных остатков на счетах в течение данного периода; P — средневзвешенный уровень цен; T — сумма всех товаров (индекс торговли).

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК — учреждение, осуществляющее на договорных условиях кредитно-расчетное и другое банковское обслуживание физических и юридических лиц посредством осуществления операций и оказания услуг.

К.б. различаются по: а) принадлежности уставного капитала и способу его формирования (в форме акционерных обществ; обществ с ограниченной ответственностью; с участием иностранного капитала; иностранные банки и т. д.); б) видам совершаемых операций (универсальные и специализированные); в) территории деятельности (региональные, республиканские и др.); г) отраслевой ориентации.

К.б. осуществляют два вида вкладов: а) вклады до востребования, или текущие счета. Эти вклады могут быть изъяты вкладчиком по требованию. В последние годы значительная часть К.б. выплачивает по этим вкладам проценты; б) срочные вклады, или депозитные счета. Они могут быть изъяты вкладчиком только после предварительного уведомления банка.

Проценты по срочным вкладам выше в сравнении с процентами по вкладам до востребования.

К.б. предоставляют ссуды фирмам и домашним хозяйствам для приобретения оборотного капитала и разнообразных продуктов.

КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ — кредит, предоставляемый продавцами (производителями) покупателям (потребителям) в виде отсрочки платежа за проданные товары (произведенные работы, оказанные услуги); важный элемент рыночной экономики.

Отношения К.к. оформляются *векселем* или записью на открытом счете, согласно которой покупатель обязуется в установленные сроки погасить свою задолженность.

КОМПАНИЯ — ассоциация лиц, созданная для промышленной или коммерческой деятельности.

К. может действовать на принципах партнерства, корпорации, а также иметь и иные формы предпринимательской деятельности. Партнерство — форма деловой организации, созданной на основе договора между двумя или несколькими физическими лицами, каждое из которых несет личную ответственность за долги К. Участники К. с ограниченной ответственностью имеют ограниченную ответственность за долг К. в пределах своего пая (вложенного капитала).

КОМПАНИЯ С ОДНИМ ВЛАДЕЛЬЦЕМ — это фирма, принадлежащая одному владельцу, который единолично управляет ею, получает всю прибыль и отвечает по всем ее обязательствам.

Эти компании широко распространены в строительной индустрии и розничной торговле. Так, в США в промышленности они составляют более 70%, но прибыль их невелика: лишь 7% общих поступлений.

К.с о.в. присущи как преимущества, так и недостатки. К преимуществам относятся: а) легкость ее создания; б) сосредоточение всей прибыли в одних руках (в руках владельца); в) независимость.

К недостаткам относятся: а) полная финансовая ответственность владельца компании; б) полная ответственность владельца за долги, кредиты, ущерб в случае невыполнения контракта.

КОМПЕНСАЦИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ — разновидность внешнеэкономических связей, представляющих собой возмещение кредитов и услуг на определенных условиях и в установленные сроки.

Выделяют два вида К.с.: а) промышленное и б) коммерческое. При промышленном виде К.с. предусматривается сооружение промышленного объекта, поставку для него комплексного оборудования с оплатой товарами, произведенными на этом объекте, либо валютными средствами, полученными от их реализации. К.с. выступает взаимовыгодной формой внешнеэкономического сотрудничества, ибо ускоряет освоение новых территорий, природных ресурсов и т. д. Коммерческое К.с. предполагает договоренность сторон о взаимных поставках товаров, их количестве, ценах. Осуществляются операции типа *бартерных сделок, клиринговых сделок, встречных закупок.*

КОМПЕНСАЦИОННЫЕ (АНТИДЕМПИНГОВЫЕ) ПОШЛИНЫ — применяются с целью нейтрализации зарубежных экспортных субсидий и демпинга, поскольку те и другие выступают фактором, углубляющим циклические колебания в национальной экономике. В связи с тем, что экспортные субсидии характеризуют как недобросовестную конкуренцию, то импортирующие страны вправе устанавливать антидемпинговые тарифы. Вместе с тем чрезмерное увлечение антидемпинговыми мерами приведет к росту импортных цен и ограничению конкуренции на внутреннем рынке, что может вызвать общее повышение цен, которое нанесет ущерб отечественным покупателям.

КОМПЕНСАЦИЯ — изменение денежного дохода, необходимое для того, чтобы восстановить положение потребителя, которое он имел до изменения цен, т. е. неизменный уровень реального дохода.

КОМПЕНСИРУЮЩАЯ НАДБАВКА (ПРЕМИЯ ЗА РИСК) — надбавка за труд, связанный с большим риском и обусловленным характером труда. Эта надбавка вызвана разным предложением труда на разных отраслевых рынках. Например, труд шахтера связан с большим риском, чем труд библиотекаря. Поэтому зарплата шахтера должна включать определенную компенсационную надбавку.

КОМПЕНСИРУЮЩЕЕ ИЗМЕНЕНИЕ ДОХОДА — определяется количеством денег, необходимым конкретному потребителю для того, чтобы остаться на том же уровне благосостояния (полезности), на котором он находился до изменения цен.

Размер К.и.д. имеет большое значение при разработке и реализации мер экономической политики. Он показывает, какими последствиями для *реальных доходов* потребителей обернется, например, повышение *таможенных пошлин* на продовольствие. В данном случае К.и.д. является наиболее точным показателем повышения стоимости жизни населения.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ (ОБРАТИМОСТЬ) ВАЛЮТЫ — способность обмена (конверсии) валюты данной страны на валюты других стран в любой форме и во всех видах операций без ограничений.

К.в. означает, что национальная валюта выполняет функцию мировых денег.

Различают К.в.: а) полную; б) ограниченную.

Полная К.в. означает, что нет никаких ограничений для юридических и физических лиц — как отечественных, так и зарубежных — использовать валюту во всех операциях, вызванных текущими расходами, либо с переводом капиталов между странами. Ограниченная К.в. предполагает допущение только внешней К.в., означающей беспрепятственное использование лишь зарубежными юридическими и физическими лицами и лишь в текущих, изредка лишь во внешнеторговых расчетах.

КОНГЛОМЕРАТИВНОЕ СЛИЯНИЕ — слияние фирм, функционирующих на непересекающихся сегментах рынка, например, автомобилестроение и сеть розничных магазинов.

КОНДОМИНИУМ — а) совместное обладание, господство; б) объединение собственников в едином комплексе недвижимого имущества в жилищной сфере.

Домовладельцы в К. образуют товарищество домовладельцев, которые обеспечивают согласие домовладельцев о порядке реализации ими своих прав по владению, пользованию и распоряжению общей собственностью.

Объектами общей собственности являются: межквартирные лестничные клетки, лестницы, лифты, лифтовые и иные шахты, коридоры, крыши, технические этажи и подвалы, другие места общего пользования, земельные участки в установленных границах с элементами инженерной инфраструктуры и благоустройства, а также отдельно стоящие объекты, непосредственно и неразрывно связанные в едином комплексе недвижимого имущества в жилой сфере и служащие его целевому использованию. Названные объекты отчуждению на подлежат.

Домовладельцы в пределах единого комплекса недвижимого имущества в жилищной сфере несут расходы, связанные с содержанием, строительством, эксплуатацией, ремонтом пропорционально размеру общей площади, находящейся в собственности члена К. Товарищество не отвечает по обязательствам своих членов, а члены товарищества не несут ответственности по обязательствам товарищества.

Товарищество является некоммерческой организацией, подлежит регистрации в органах местного самоуправления по представлению нотариально заверенного устава товарищества.

КОНЕЧНЫЕ ЦЕЛИ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ — ими являются: а) экономический рост; б) полная занятость; в) стабильность цен; г) устойчивый платежный баланс.

Достижение конечных целей осуществляется посредством кредитно-денежной политики, являющейся важнейшим направлением *экономической политики* государства. Причем кредитно-денежная политика проводится в тесной взаимосвязи с фискальной, валютной, структурной, внешнеторговой и иными разновидностями экономической политики.

КОНЕЧНЫЙ ДОХОД — это доход отдельного индивида или домохозяйства после уплаты подоходного налога и иных налогов. К этой сумме нужно добавить трансфертные платежи.

КОНЕЧНЫЙ ПРОДУКТ — количественная характеристика материального результата общественного воспроизводства, например, за год; продукция, выходящая из процесса производства и поступающая для непроизводительного потребления.

Главным элементом К.п. является национальный доход, использованный на потребление и накопление. К.п. отличается от национального дохода на величину возмещения выбытия и капитального ремонта основного капитала и годового экспортно-импортного сальдо.

КОНКУРЕНТНАЯ ФИРМА — фирма, реализующая свой продукт на конкурентном рынке. К.ф. не могут влиять на рыночную цену, поэтому они рассматриваются как принимающие цену.

Для К.ф. кривая спроса представляет собой горизонтальную линию, означающую, что фирма может реализовывать какой угодно объем продукта, не влияя этим на цену.

Каждая К.ф. не обладает производственными мощностями, чтобы увеличить (уменьшить) объем выпуска блага для реализации на такую величину, которая была бы способна повлиять на цену.

КОНКУРЕНТНЫЙ РЫНОК — тип рынка, на котором нет ни входных барьеров, ни безвозвратных издержек и, следовательно, открытый для конкуренции.

КОНКУРЕНТНЫЙ РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ — тип рынка, на котором большое количество фирм, исключая сговор между собой, предъявляют спрос на конкретный вид рабочей силы большого количества рабочих — нечленов профсоюза.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ — совокупность потребительских свойств данного блага, обладающего специфическими отличиями в сравнении с благом-конкурентом как по определенным общественным потребностям, так и ценам. К. во многом зависит от технического уровня и качества блага, а также направленности его на конкретного потребителя.

Важными составляющими К. выступают: а) группа экономических показателей (цена, затраты на эксплуатацию, утилизацию); б) группа неценовых договоров (условия платежа, условия сервиса, уровень снабженческо-сбытовой сети, реклама, имидж и т. д.).

Для оценки уровня К. используется система показателей, которая состоит из: а) единичных показателей и б) групповых показателей; в) интегральных показателей.

Первая группа показателей демонстрирует процентное соотношение величин какого-либо технического или экономического параметра данного блага и соответствующего параметра блага-конкурента. Вторая группа показателей отражает уровень К. по идентичным группам параметров (технические, экономические, нормативные). И, наконец, третья группа показателей представляет собой количественную характеристику К. блага в виде отношения суммы группового показателя по техническим и неценовым параметрам к групповому показателю по экономическим параметрам.

Для оценки К. применяется дифференцированный (по единичным показателям), комплексный (по групповым показателям) и смешанный способы.

КОНКУРЕНЦИЯ — а) элемент рыночного механизма; б) форма взаимодействия рыночных субъектов; в) экономическое соперничество обособленных товаропроизводителей за долю рынка и прибыли, получение заказа; г) механизм регулирования пропорций общественного воспроизводства.

К. и монополия образуют диалектическую общность, постоянно противостоят друг другу на рынке и выступают неотъемлемой чертой рыночных отношений.

К. на рынке выступает в различных формах и осуществляется различными способами. Она может быть внутриотраслевой (между аналогичными товарами) и межотраслевой (между товарами различных отраслей).

По методам осуществления К. можно подразделить на ценовую и неценовую. Ценовая К. предполагает продажу товаров или предложение услуг по более низким ценам, чем конкуренты. Неценовая К. основана на предложении товара более высокого качества, с большими надежностью и сроками служб, с большей производительностью. К. группируется по различным видам.

КОНКУРЕНЦИЯ НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ — разновидность конкуренции, связанная с нарушением принятых на рынке норм и правил конкуренции.

К.н. имеет следующие виды: а) продажа по ценам ниже *себестоимости*, или *демпинг*; б) установление контроля над хозяйственной деятельностью конкурента с целью прекращения этой деятельности; в) злоупотребления господствующим положением на рынке (например, чрезмерное завышение цен или отказ осуществлять поставки); г) установление дискриминационных цен или коммерческих условий (например, дифференцированные возможности получения кредита и др.).

К.н. в большинстве развитых стран запрещается законодательством по борьбе с ограничительной деловой практикой, по охране прав потребителей, по контролю за монополиями, а также гражданскими уголовными кодексами.

КОНКУРЕНЦИЯ НЕСОВЕРШЕННАЯ — разновидность рынков, на которых продавцы обладают большей свободой в установлении цен, чем при совершенной конкуренции, но меньшей, чем при монополии.

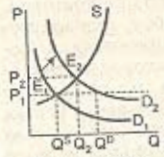
К.н. — полярный вариант совершенной конкуренции. Она возникает в условиях, когда только несколько предприятий способны предложить особый товар по существующей цене.

Термин «конкуренция несовершенная» был введен английским экономистом Джоан Робинсон (1903–1983).

КОНКУРЕНЦИЯ НЕЦЕНОВАЯ — конкуренция, в ходе которой решающую роль играют качество продукции, ее новизна, надежность, оформление, упаковка, последующее техническое обслуживание, реклама.

КОНКУРЕНЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ — конкуренция за возможность приобрести конкретный товар. К.п. возникает на рынке дефицитных благ. В результате К.п. происходит повышение розничной цены на это благо.

Исходным в нарушении рыночного равновесия и в возникновении К.п. является изменение (рост) спроса под влиянием увеличения дохода, которое покупатели направляют на покупку данного блага (см. рис.).



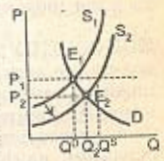
Конкуренция покупателей

Из рисунка видно, что произошел сдвиг кривой спроса вправо-вверх ($D_1 \rightarrow D_2$), отражающий дефицит блага, ибо величина спроса превышает величину предложения этого блага. В результате чего возникает К.п., которая, в свою очередь, вызывает повышение рыночной цены. Повышение цены инициирует рост объема предлагаемого блага до величины Q_2, что означает перемещение точки рыночной конъюнктуры E_1 вдоль кривой предложения до пересечения с новой кривой спроса D_2, т. е. в точке нового равновесного состояния данного рынка E_2 с параметрами Q_2 и P_2.

КОНКУРЕНЦИЯ ПРОДАВЦОВ — обусловлена избытком блага, вызванным относительно высокой розничной ценой.

Исходным в нарушении рыночного равновесия выступает предложение, которое вследствие изменения ожиданий продавцов вызывает сдвиг кривой предложения вправо-вниз ($S_1 \rightarrow S_2$) (см. рис.).

Из рисунка видно, что произошел сдвиг кривой предложения из точки E_1 в точку E_2. Если допустить, что в первое время уровень цены не изменится (P_1), то увеличение предложения вызовет излишек блага, вследствие чего возникает К.п., которая, в свою очередь, вызовет понижение рыночной цены (с P_1 до P_2) и увеличение количества реализуемого блага. На рисунке это отражено передвижением точки рыночной конъюнктуры E_1 вдоль кривой спроса до ее пересечения с новой кривой предложения, означающее установление нового равновесия E_2 с параметрами Q_2 и P_2.



Конкуренция продавцов

КОНКУРЕНЦИЯ ЦЕНОВАЯ — конкуренция, основанная главным образом на снижении цены блага; может быть прямой (с широким оповещением о снижении цены) и скрытой (на рынок выпускается новое благо с улучшенными потребительскими свойствами при сравнительно незначительном увеличением цены).

КОНСАЛТИНГ — компании по консультированию продавцов, покупателей, продуцентов по широкому кругу вопросов хозяйственной деятельности фирм, организаций, учреждений, в т. ч. во внешнеэкономической области.

Консалтинговые компании оказывают услуги по исследованию и прогнозированию рынка товаров, услуг, лицензий, «ноу-хау» и т. д., а также цен мировых товарных рынков, по оценке торгово-политических условий, экспортно-импортных операций, по разработке технико-экономических обоснований на объекты международного сотрудничества, проведению маркетинговых исследований, анализу финансово-хозяйственной деятельности фирм с учетом внутренней и внешней среды и т. п.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ДОЛГ — часть общей суммы государства или компании в виде краткосрочных долгов с фиксированным процентом превращается в долги долгосрочные с фиксированным процентом.

Процесс консолидации долга осуществляется для уменьшения ликвидности в сфере банковской системы, компаниями — для увеличения их краткосрочной ликвидности.

КОНСОРЦИУМ — а) временное соглашение между несколькими банками и (или) промышленными компаниями (фирмами) с целью совместного размещения займа либо осуществления единого капиталоемкого промышленного проекта; б) временное договорное объединение фирм, банков, компаний для осуществления конкретных экономических проектов.

Банковские К. организуются: а) когда финансовые потребности компании превышают возможности их удовлетворения одним банком; б) когда требуется финансирование в разных валютах и в различных частях света; в) когда появляется необходимость сочетания долго-, средне- и краткосрочных кредитов.

Члены К. при заключении соглашения предусматривают долю каждого из них в затратах и ожидаемой прибыли, а также формы участия в реадизации проекта или мероприятия, иные условия деятельности. Возглавляет руководство К. один из его членов, функции которого оговариваются в соглашении. Участниками К. могут быть частные и государственные организации и даже государства. Участники К. сохраняют свою экономическую самостоятельность, обладают правом одновременно быть членами других К.

КОНСЬЮМЕРИЗМ — движение граждан и государственных органов за расширение прав и воздействия покупателей в их отношениях с продавцами.

К. возник в ответ на возрастающую рыночную власть крупных компаний и рост технической сложности благ. Можно выделить следующие основные традиционные права потребителей: а) право не покупать предлагаемое для продажи благо; б) рассчитывать на безопасность использования блага; в) наличие гарантии необходимого качества приобретенного блага.

Для обеспечения успеха в реализации этих прав потребителей необходима их организация. В развитых странах мира они создаются как на общественных началах, так и под покровительством государства. Так, в США Конгресс учредил Управление по контролю за качеством пищевых продуктов, медикаментов и косметических средств. В США существуют Управление по делам потребителей, Комиссия по проблемам безопасности товаров широкого потребления и другие организации этого направления. В Великобритании Ассоциация потребителей занимается контролем качества продукции.

КОНТРАКТ — а) юридически обязательное соглашение между двумя и более участниками со взаимными обязательствами по поставкам и приобретению товаров, выполнению определенной работы, строительству конкретного объекта и т. д.; б) особая форма трудового договора, по которому осуществляется найм руководителя государственного предприятия. Этот вид найма на работу применяется на арендных предприятиях, в кооперативах, научно-исследовательских организациях и др.; в) предмет торгов при заключении фьючерсных сделок на товары или финансовые активы; г) собственно двустороннее соглашение между покупателем и продавцом о совершении операции с фьючерсными контрактами или *опционами* на фьючерсные контракты, регламентируемое биржей.

К., как правило, содержит следующие позиции: а) определение сторон; б) предмет контракта; в) сроки поставок; г) базисные условия поставок; д) количество товара; е) цены и общая сумма контракта; ж) условия платежа; з) упаковка и маркировка; и) качество товара; к) страхование и другие условия.

На практике К. выступают в различных видах. К. с открытой границей — соглашение, посредством которого поставщик обязуется удовлетворить потребности покупателя в конкретном продукте, независимо от того, каковы эти потребности. К. «связанные» — соглашения о продаже товаров или сдаче собственности в аренду, в которых содержатся пункты, запрещающие покупателю или арендатору заключать подобные соглашения с другими товаропроизводителями или арендаторами. К. «желтой собаки» — соглашение, по которому, например, работник берет обязательство не вступать в профсоюз, если будет принят на работу. К. «связанные» и К. «желтой собаки» относятся к незаконным.

КОНТРОЛЛИНГ — функционально и организационно обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции при принятии оперативных и стратегических управленческих решений.

К. также рассматривается как целостная концепция экономического управления предприятием, ориентированная на выявление всех шансов и рисков предприятия как внешнего, так и внутреннего характера, связанных с извлечением прибыли.

Основными функциями К. являются: а) сервисная, означающая предоставление информации для принятия решений по коммерческохозяйственным ситуациям; б) комментирующая, суть которой заключается в применении данных анализа отклонений фактических результатов деятельности от ожидаемых для принятия решений на всех уровнях управления предприятием, а также координации целей различных уровней, средств и методов их реализации.

Процесс К. представляет собой деятельность объединенных в определенную структуру субъектов К. (органов К., руководителей и контроллеров), нацеленную на обеспечение наиболее эффективных методов выдвинутых задач посредством элиминирования «узких мест», обнаруженных контроллинговыми исследованиями.

Под инструментарием К. понимается взаимосвязанная совокупность методов получения, обработки, агрегирования, комбинирования, представления и применения многообразной экономической информации, необходимой при осуществлении финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте.

КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ — доля акций, обеспечивающая их владельцу фактическое господство в компании, полный контроль за деятельностью акционерного общества. Теоретически К.п.а. должен быть равен 51% акций. Однако на практике, чтобы быть полновластными хозяевами акционерного общества, бывает достаточно 20–30%, а иногда всего нескольких процентов, поскольку акции распылены между многими акционерами.

Чтобы обеспечить эффективный контроль над компаниями, финансисты применяют различные способы: одни предпочитают обладать более или менее значительным пакетом акций, другие имеют относительно небольшие. Величина К.п.а., обеспечивающая полный контроль над компанией, обусловлена многими обстоятельствами, которые и определяют стратегию и тактику тех акционеров, которые и располагают крупными капиталами.

КОНТРЦИКЛИЧНЫЙ — имеющий на протяжении всего *экономического цикла* противоположно направленную динамику по отношению к динамике объема производства, доходов и занятости; понижающийся в период подъема и повышающийся в период спада производства.

КОНЦЕНТРАЦИЯ РЫНКА — степень преобладания на рынке одной или нескольких больших фирм.

К.р. отражает эмпирический подход к изучению рыночной структуры. К.р. измеряется таким показателем, как *коэффициент концентрации*.

КОНЦЕРН — экономически господствующая форма корпорации, характеризующаяся единством собственности и контроля, имеющая многоотраслевой характер.

Важной особенностью деятельности К. является, с одной стороны,

жесткий внутрифинансовый контроль, а с другой — хозяйственная самостоятельность фирм, отделений, филиалов и децентрализация управления по основным группам продукции или районам.

Во внутрифирменном контроле посредством трансфертных цен руководство К. определяет вклад каждого звена в общую прибыль К. За счет максимального использования достижений научно-технического прогресса, регулярного обновления производства, диверсификации производства, тесных производственных связей с мелкими и средними фирмами, прежде всего с инновационными, К. обеспечивают высокую эффективность производства.

КООРДИНАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ — включает в себя необходимость: а) согласовывать между субъектами решения производителей; б) согласовывать решения потребителей; в) согласовывать решения о производстве и потреблении в целом. Эта необходимость вызывается рядом причин, в первую очередь, специализацией экономических субъектов на конкретных видах экономической деятельности.

К.э.д. ставит задачу разместить имеющиеся и создаваемые блага в экономической системе между потребностями, видами производства и экономическими субъектами.

«КОРОТКИЙ» — лицо, продавшее фьючерсный контракт или опцион на фьючерсный контракт для открытия рыночной позиции и не ликвидировавшее этой позиции встречной покупкой. Про такого человека говорят, что он занимает короткую позицию.

КОРОТКИЙ ПЕРИОД — а) период времени, в течение которого ряд производственных факторов фирмы не могут быть изменены или в течение которого фирма или домашнее хозяйство не успевает в полной мере приспособиться к изменению уровня цен; б) временной горизонт, в рамках которого фирма не может изменить объем производства продукции только при помощи изменения объемов переменных затрат, в то время как затраты постоянных факторов остаются фиксированными.

В реальности К.п. в разных отраслях экономики различен. Так, в металлургической промышленности время от проектирования до введения объекта занимает несколько лет, в то время как в пищевой промышленности этот период во много раз короче.

КОРПОРАЦИЯ — одна из основных форм организации предприятия; фирма, имеющая форму независимого юридического субъекта, в которой собственность разделена на части и ответственность каждого ограничена его вкладом (паем) в предприятие; может выступать как частная фирма и как государственное предприятие.

К. обладает как преимуществами, так и недостатками. К преимуществам относятся: стабильность и продолжительное существование; кредиторы и клиенты имеют дело только с одним экономическим субъектом, а не с рядом партнеров; заключает контракты от своего имени, а не от имени совладельцев; акционеры рискуют лишь своим паем, что защищает акционера и обеспечивает вложения капитала мелкими вкладчиками.

Недостатками К. являются: относительно большие затраты и сложности в процессе организации и прекращения деятельности К., что делает ее малоподходящей для мелких или временно создаваемых компаний; двойное налогообложение (берется налог с К. и с дивидендов в форме подоходного налога).

КОРРЕКТИРОВКА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА — нацеленная на предотвращение истощения официальных резервов стран, связанных с устойчивым и длительным дефицитом платежного баланса.

К.п.б. вызвана сложной макроэкономической перестройкой: страна может увеличить свои расходы за границей либо увеличить доходы от своего экспорта посредством применения различных внешнеторговых ограничений или корректировки обменного курса валюты.

К.п.б. может понизить жизненный уровень населения вследствие роста общего уровня цен, обесценивания национальной валюты, уменьшения занятости в некоторых отраслях экономики и т. д. Поэтому корректировка макроэкономической политики непопулярна и нередко откладывается. Вместе с тем, макроэкономическая корректировка является, в сущности, единственным способом преодоления кризиса платежного баланса и кризиса внешней задолженности.

КОРРЕКТИРОВКА ЦЕН — механизм, посредством которого устанавливается равновесное состояние в экономике.

Из рисунка видно, что увеличение денежной массы вызвало рост совокупного спроса ($AD_1 \rightarrow AD_2$), а краткосрочное равновесие находится в точке B, где $Y > Y^*$, в то же время уровень цен не изменился. Высокий уровень спроса ведет к росту выпуска продукции, однако ее реализация какое-то время осуществляется по прежним ценам. Затем с увеличением издержек производства растет цена на продукцию, вследствие чего снижается объем спроса на нее (на рис. 66 видно движение вдоль кривой AD_2 от точки B к точке C). Таким образом, экономика возвращается к прежнему объему производства, но при более высоком уровне цен.



Корректировка цен

КОРРЕКТИРУЮЩАЯ СУБСИДИЯ — платеж потребителям или производителям блага, потребление которого вызывает положительный внешний эффект, определение которого представляет большую сложность, поскольку он не находит ценового выражения.

К.с. повышает *предельную индивидуальную полезность* до уровня *предельной общественной полезности*. К.с. устанавливается в объеме, который равен предельной внешней выгоде в расчете на единицу произведенного блага.

КОРРЕКТИРУЮЩИЙ НАЛОГ — налог на производство блага, посредством которого возрастают предельные индивидуальные издержки до уровня предельных общественных издержек, вызывая таким образом повышение цены, вследствие чего происходит уменьшение выпуска продукции.

К.н. (налог Пигу) — налог на производителей отрицательных товаров (промышленные органические сбросы), который устанавливается в размере, равном *предельным внешним издержкам* в расчете на единицу производимого блага.

К.н. в США принял незначительное распространение, несколько активнее он внедряется в ФРГ.

КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ — налоги на товары и услуги, устанавливаемые в виде надбавки к цене или тарифу.

К.н. в отличие от прямых налогов непосредственно не связаны с доходом (имуществом) налогоплательщика. Собственник предприятия вносит государству налоговую сумму за счет выручки от реализации товаров и услуг, т.е. по существу является сборщиком налога. Конечным плательщиком выступает потребитель, который приобретает товары по повышенным ценам, включающим К.н.

К.н. выступают в следующих основных видах: а) акцизы, которые взимаются внутри страны посредством включения их в цены товаров широкого потребления и в тарифы на услуги; б) таможенные налоги — налоги с ввозимых, транзитных и вывозимых товаров; в) фискальные монопольные налоги — монополии государства на выпуск и реализацию товаров и услуг посредством установления высоких цен и тарифов.

КОТИРОВКА ЦЕН — выявление и фиксирование цен, заключенных на бирже сделок, а также другая рыночная информация, характеризующая конъюнктуру рынка.

К.ц. может производиться как по итогам биржевого дня, так и в ходе торга (текущая, промежуточная К.ц.). Использование того или иного вида

К.ц. обусловлено интенсивностью биржевых операций — объема оборота товаров (контрактов) на бирже.

Значение К.ц. на бирже определяется типом биржи: биржи реального товара или фьючерсной биржи. На биржах реального товара К.ц. имеет справочный характер и является ориентиром для контрагентов на торговых биржах в установлении уровня цен на реализуемые товары.

Значение К.ц. на современных фьючерсных биржах несколько специфично. В соглашениях на срок, т. е. с исполнением контракта в будущем, цены торговых операций зачастую не определяются. На этих биржах контракты оплачиваются по ценам, которые сложатся в день не заключения, а в день исполнения контракта. Поэтому, кто «выиграл» и кто «проиграл», определится в ликвидационный период — во время исполнения операции.

КОЭФФИЦИЕНТ ГИНИ — коэффициент, выводимый на основе кривой Лоренца; число, измеряющее неравенство в распределении доходов. Значение коэффициента колеблется от 0 до 1, где 0 означает абсолютное равенство, а 1 — абсолютное неравенство, при котором чем больше коэффициент, тем больше неравенство.

КОЭФФИЦИЕНТ ДЖИНИ — коэффициент, характеризующий степень неравномерности распределения доходов населения; индекс концентрации доходов населения.

Чем больше этот коэффициент, тем сильнее неравенство в распределении доходов. Для определения К.Д. используется следующее уравнение:

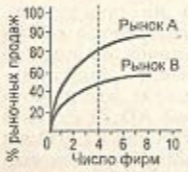
$$\log N = p + \delta \log Ax,$$

где N — количество лиц, получающих доходы, равные или превышающие определенный уровень x; p — кривая неравномерного распределения дохода; δ — показатель концентрации доходов, являющийся производной от кривой неравномерного распределения дохода; x — уровень дохода; Ax — сумма доходов, превышающих x.

КОЭФФИЦИЕНТ КОНЦЕНТРАЦИИ — показатель, измеряющий концентрацию рынка; показывает меру концентрации продавцов на рынке посредством процентного соотношения всех продаж, которое высчитывается для определенного числа фирм.

К.к. показывает долю четырех или восьми крупнейших фирм в общем объеме продаж. Широко используется т. н. уровень концентрации четырех фирм. Так, в 70-е гг. в промышленности США уровень концентрации был в автомобильной промышленности 95% и 5% в коммерческой литографии.

К.к. обладает несколькими ограничениями. Например, он не учитывает различий между отраслями, в которых одна фирма преобладает на рынке, и теми, в которых четыре или несколько крупных фирм делят ее более или менее поровну. Рынок, на котором одна фирма контролирует 77%, а остальные 23 — по 1%, будут иметь такой же К.к. четырех фирм, как и рынок, где пять фирм контролируют по 20% каждая.



Коэффициент концентрации

На рисунке на оси абсцисс откладывается число фирм, а на оси ординат — объем продаж. Концентрация на рынке А очень высока, поскольку на долю четырех крупнейших фирм автомобильной промышленности приходилось 85% всего объема продаж. В то же время на рынке В уровень концентрации очень низок.

КОЭФФИЦИЕНТ ПОТЕРЬ — показатель количественной оценки эффективности борьбы с инфляцией.

К.п. указывает на то, сколько процентов фактического годового объема производства нужно принести в жертву, чтобы понизить инфляцию на один процентный пункт.

К.п. порой определяют через отношение накопленного параметра циклической безработицы к размеру понижения инфляции (в процентных пунктах) за конкретный период времени. Так, если в продолжении 4 лет сумма ежегодных превышений реального уровня безработицы над естественным составила 10 процентных пунктов, а инфляция за этот период понизилась с 8% до 6%, то К.п. составит 10 : 2 = 5.

КРАТКОСРОЧНАЯ КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ — показывает связь между ценой и количеством предлагаемого товара с целью максимизации прибыли.

К.к.п.к.ф. совпадает с кривой ее *предельных издержек*, но только в той ее части, которая расположена выше минимально возможных *средних переменных издержек*.



Кривая предложения конкурентной фирмы на краткосрочном временном интервале

К.к.п.к.ф. имеет наклон вверх, поскольку ее предельные издержки возрастают с увеличением производства продукции. На базе выведенных краткосрочных кривых предложения для каждой конкурентной фирмы может быть установлена кривая предложения и на рынке в целом.

КРЕДИТ — экономические отношения между различными партнерами, возникающие при передаче имущества или денег другому лицу (физическому или юридическому) во временное пользование на условиях возвратности и, как правило, с уплатой процента.

Объективной основой К. является процесс общественного воспроизводства. В процессе кругооборота фондов (капитала) у одной группы предприятий образуются временные свободные ресурсы (фонд амортизации, фонд оплаты труда и др.). У другой группы физических и юридических лиц, наоборот, возникает потребность в средствах (оплата товаров, работ, услуг и т. д.). Посредством К. осуществляется перераспределение денежных средств на условиях возвратности. Это основная функция К., реализация которой позволяет эффективнее использовать временно свободные средства. Вторая функция К. состоит в замещении действительных денег кредитными деньгами (банкнотами) и кредитными операциями (безналичными расчетами).

Поскольку основная часть денежных средств находится в банках, то важной формой К. является банковский К., т. е. в качестве кредиторов выступают банки.

Различают краткосрочный и долгосрочный банковский К. Краткосрочный К. используется на формирование оборотных средств, долгосрочный К. — на формирование инвестиций.

Наряду с банковским все большее развитие получает коммерческий кредит, который представляется предприятиями-продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за реализованные товары.

Существует потребительский К., который предоставляется на строительство жилищ, садовых домиков, покупку товаров и т. д.

Существование международного К. обусловлено наличием международных внешнеэкономических связей. В последние годы широко используется К. на компенсационной основе, основное содержание которого заключается в том, что погашение задолженности производится не деньгами (валютой), а поставками продукции предприятий, построенных за счет полученных кредитов.

КРЕДИТНАЯ МУЛЬТИПЛИКАЦИЯ — процесс эмиссии платежных средств в рамках системы коммерческих банков.

КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА — совокупность кредитных отношений и институтов, организующих эти отношения.

Важнейшим звеном К.с. выступают коммерческие банки, осуществляющие депозитно-ссудные и учредительские операции. Различные вспомогательные функции выполняют многочисленные специальные кредитные институты. Важное значение в К.с. имеют сберегательные учреждения: сберегательные банки, аккумулирующие сбережения населения и предоставляющие их другим кредитно-финансовым институтам и государству.

К.с. включает небанковские учреждения, которые производят банковские операции. Особое значение среди них имеют страховые компании.

Помимо национальных кредитно-финансовых институтов существуют межгосударственные кредитные институты: *Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Банк международных расчетов* и др.

КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ЭКСПАНСИЯ — рост денежной массы обеспечивает экономический рост в коротком периоде без *эффекта вытеснения*. В то же время он двойственно влияет на изменение *чистого экспорта*.

Рост предложения денег снижает уровень процентных ставок, поскольку ресурсы для кредитования возрастают, а цена кредита понижается, что, в свою очередь, содействует увеличению инвестиций. Вследствие чего совокупный спрос и доход растут, инициируя тем самым увеличение потребления.

КРЕДИТНЫЕ АУКЦИОНЫ — один из инструментов денежно-кредитной политики Центрального банка Российской Федерации (ЦБРФ).

К.а. проводятся на основе решений аукционного комитета ЦБРФ при участии главных территориальных управлений (национальных банков) ЦБРФ.

Валютой К.а. является рубль Российской Федерации. К.а. проводятся в форме заявок коммерческих банков с частотой и в сроки, которые устанавливает ЦБРФ исходя из задач кредитно-денежной политики. О дате проведения очередного К.а. ЦБРФ объявляет в средствах массовой информации не позднее чем за 7 календарных дней.

В К.а. участвуют ЦБРФ (продавец), с одной стороны, и коммерческие банки и кредитные учреждения Российской Федерации (покупатели), с другой стороны. Филиалы коммерческих банков не могут быть участниками К.а.

Обязательными условиями допуска к К.а. являются: а) наличие корреспондентского счета банка в соответствующем подразделении ЦБРФ; б) отсутствие на корреспондентском счете дебетового сальдо; в) отсутствие просроченной задолженности по кредитам ЦБРФ.

ЦБРФ определяет: а) способ аукциона; б) общий объем кредита, предназначенного для К.а., и его распределение по территориям; в) срок кредита; г) процентную ставку (если аукцион проводится с фиксированной процентной ставкой); д) минимальную сумму запрашиваемого кредита.

К.а. может проводиться тремя способами: а) по американской системе — заявки удовлетворяются по процентным ставкам, предлагаемым банками в заявках; б) по голландской системе — все заявки удовлетворяются по последней процентной ставке, которая войдет в список удовлетворенных заявок; в) с фиксированной процентной ставкой — удовлетворяются все заявки, но при превышении их общей суммы над объемом кредита, предложенного к аукциону, все заявки удовлетворяются частично.

КРЕДИТНЫЕ ДЕНЬГИ — форма денег, порожденная развитием кредитных отношений; основа современного платежно-расчетного механизма.

Исторически К.д. возникли в докапиталистических формациях, их генезис обусловлен развитием товарно-денежных отношений и платежного оборота.

Эмиссии денег, как правило, предшествуют кредитные операции, совершаемые банками. Непосредственная связь кредита с обращением денег возникает при предоставлении платежных кредитов предприятиям и организациям в тех случаях, когда у них нет денег в момент покупки товаров.

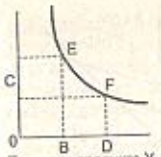
КРЕДИТОР — а) сторона в обязательстве, имеющая право требовать от другой стороны (дебитора, должника) совершения определенного действия или воздержания от его совершения.

В качестве К. могут выступать только лица, способные быть носителями гражданских прав и обязанностей, т. е. граждане и юридические лица; б) физические или юридические лица, предоставляющие займы либо денежные средства, либо товары, либо другие ценности; в) физические или юридические лица, которым предприятие, учреждение, организация или гражданин задолжали денежные средства.

В обязательстве может быть несколько К. (т. н. множественность К.), при этом каждый из них может требовать исполнения в определенной доле либо в случаях, предусмотренных в договоре или в законе, — в полном объеме. Долги К. называют кредиторской задолженностью.

КРИВАЯ БЕЗРАЗЛИЧИЯ — а) графическое отображение набора безразличия; б) совокупность всех точек на графике потребительского множества, иллюстрирующая все возможные комбинации товаров, которые обеспечивают потребителю один и тот же уровень полезности.

К.б. имеют несколько свойств, отражающих характерные особенности моделей потребительских предпочтений: 1) К.б. имеют отрицательный наклон, т. е. выражают обратную зависимость между количеством двух благ. 2) Абсолютная величина наклона К.б. в любой точке есть отношение предельной полезности блага, отсчитывающегося по горизонтальной оси, к предельной полезности блага, отсчитывающегося по вертикальной оси. 3) К.б. не пересекаются, ибо потребительские предпочтения обладают свойством *транзитивности*. 4) К.б. выпуклы: их наклон уменьшается по мере движения вниз и вправо вдоль этих кривых. 5) Можно построить К.б., проходящую через любую корзину товаров.



Кривая безразличия

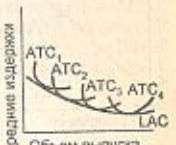
Из рисунка видно, что набор OA единиц блага X и набор OB единиц блага Y обеспечивают потребителю такой же уровень полезности, как и набор OC единиц блага X и OД единиц блага Y.

КРИВАЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК — иллюстрирует увеличение издержек производства, обусловленных выпуском дополнительной единицы блага, когда все факторы производства переменны и можно изменять производственные мощности. Специфика К.д.п.и. состоит в том, что она не является огибающей для всех краткосрочных кривых предельных издержек, к тому же увеличивается медленнее в сравнении с этими кривыми.



Кривая долгосрочных предельных издержек

КРИВАЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ СРЕДНИХ ИЗДЕРЖЕК — иллюстрирует минимальные средние издержки, когда все факторы производства являются переменными. В отличие от кривой долгосрочных предельных издержек К.д.с.и. является огибающей для всех возможных кривых краткосрочных средних издержек.



Кривая долгосрочных средних издержек

КРИВАЯ ДОХОДА — кривая, демонстрирующая доходы на определенную дату от ценных бумаг. К.д. характеризует зависимость между доходом по ценным бумагам определенного вида и сроком погашения этой ценной бумаги. Форма К.д. для каждого вида ценных бумаг изменяется в зависимости от экономической конъюнктуры.

КРИВАЯ ДОХОД–ПОТРЕБЛЕНИЕ — демонстрирует соотношения между доходом потребителя и величиной его спроса на благо.

Увеличение дохода позволяет потребителю приобретать такие блага, которые он раньше не мог купить, в результате чего возникает новое равновесное состояние. С увеличением дохода потребитель больше покупает нормальные блага и, наоборот, уменьшается покупка некачественных



1 — Кривая доход–потребление для нормальных благ; 2 — Кривая доход–потребление для некачественных благ

благ. Поэтому кривая для нормальных благ имеет положительный наклон, а для некачественных благ — отрицательный наклон.

КРИВАЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ — показывает величину предложения сбережений, реализация которых осуществима при заданной ставке процента.

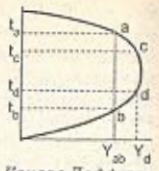
К.и.п. выражает прямую зависимость между процентной ставкой и предложением сбережений. Сбережения представляются в виде определенных издержек, поскольку они обусловлены отказом потребителя от текущего потребления для будущего.



Кривая инвестиционного предложения

КРИВАЯ ЛАФФЕРА — кривая, отражающая взаимосвязь между величиной ставки налогов и поступлением за их счет средств в государственный бюджет. Основная идея К.Л. заключается в том, что по мере увеличения налоговой ставки налоговые поступления будут увеличиваться до определенного максимального уровня, а затем будут понижаться, ибо высокие налоги сдерживают экономическую активность хозяйствующих субъектов, в результате чего сокращается объем производства и дохода. Сокращение налоговых ставок вызовет сокращение объема государственных доходов в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде снижение налоговых ставок обеспечит рост сбережений, инвестиций и занятости, в результате чего увеличится производство и доходы, подлежащие налогообложению. Рост производства и доходов увеличит налоговые поступления в государственный бюджет.

При разных налоговых ставках (высоких t_a и низких t_b) объем государственных доходов через налоговые поступления Y_{ab} может быть одинаковым (см. рис.). Поэтому целесообразно использовать более низкую ставку налога.



Кривая Лаффера

КРИВАЯ IS — теоретически выводимое множество гипотетических состояний равновесия на рынке благ, складывающееся при разных сочетаниях уровня процентной ставки и уровня дохода.

Кривая IS строится при условии, что меняется только инвестиционный спрос, определяющий изменение планируемых расходов (E). Величина потребительских расходов (C), предельная склонность к потреблению (MPC), величина налогов (T), величина госзакупок (G) — фиксированы.

На рис. 1б изображен «кейнсианский крест»: уменьшение планируемых инвестиций с $I(R_1)$ до $I(R_2)$ сокращает доход с Y_1 до Y_2.

На рис. 1а изображена функция инвестиций. Поскольку ставка процента — это издержки получения кредита для финансирования инвестиционных проектов, то рост ставки процента уменьшает планируемые инвестиции, т. е. рост ставки процента от R_1 до R_2 уменьшает планируемые инвестиции $I(R_1)$ до $I(R_2)$.

На рис. 1в изображена кривая IS как результат взаимодействия между ставкой процента и доходом. Дви-



Рис. 1. Построение кривой IS: 1а — Функция инвестиций; 1б — «Кейнсианский крест»; 1в — Кривая IS

жение вдоль кривой IS показывает, как должен измениться уровень национального дохода при изменении уровня процентной ставки для того, чтобы на рынке благ сохранилось равновесие.

Кривая IS разбивает экономическое пространство на две области: во всех точках, лежащих выше кривой IS, предложение больше спроса, т. е. объем национального дохода больше запланированных расходов. Во всех точках ниже IS — дефицит на рынке благ (рис. 2).



Рис. 2. Две части экономического пространства

КРИВАЯ LM — теоретически выводимое множество гипотетических состояний равновесия на рынке денег, складывающееся при разных сочетаниях уровня процентной ставки и уровня дохода. Рост дохода с Y_1 до Y_2 увеличивает спрос на деньги и, следовательно, ставку процента с R_1 до R_2. Он сдвигает кривую спроса на деньги вправо.

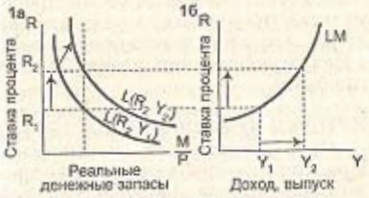


Рис. 1. Построение кривой LM: 1а — Рынок реальных денежных средств; 1б — Кривая LM

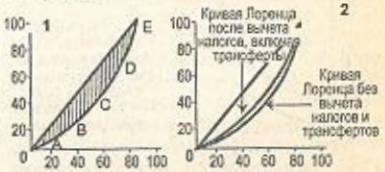
Кривая LM, как и IS, не является функциональной зависимостью величины дохода от ставки процента, а лишь характеризует множество состояний равновесия на рынке денег при различном сочетании уровня дохода и уровня процентной ставки.



Рис. 2. Две части экономического пространства

Кривая LM делит экономическое пространство на две части. Во всех точках выше кривой LM предложение денег больше спроса на них (M > L). Во всех точках ниже линии LM спрос на деньги больше предложения денег (M < L) (рис. 2).

КРИВАЯ ЛОРЕНЦА — кривая, которую можно использовать для иллюстрации распределения доходов в обществе.



1 — Кривая Лоренца; 2 — Влияние налогов и трансфертных платежей на неравенство доходов

«Доля семей» расположена на оси абсцисс, а «доля дохода» — на оси ординат. Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектрисой, где 20% семей получают 20% дохода, 40% семей — 40% дохода и т. д. Фактическое распределение доходов обозначено точками a, в, c, d, e.

Заштрихованная часть между линией абсолютного равенства и К.Л. указывает на степень неравенства доходов: чем больше эта часть, тем больше и степень неравенства доходов.

После вычета налогов и с учетом выплат трансфертных платежей личный доход распределяется более равномерно (рис. 2).

КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — графическое выражение зависимости между ценой товара или услуги и тем количеством товара, которое производители хотят предложить на рынке по этой цене. Положительный наклон кривой предложения означает, что объем предложения увеличивается вместе с ценой. Падение цены вызывает падение объема предложения.

Изменение величины предложения — изменение количества товара, которое производители желают и могут продать в ответ на изменение цены (при прочих равных условиях); иллюстрируется движением вдоль кривой предложения (рис. 2).

Изменение предложения приводит к смещению всей кривой предложения и отражает реакцию продавцов



1 — Кривая предложения; 2 — Перемещение по кривой предложения; 3 — Сдвиг кривой предложения

на воздействие неценовых факторов: изменение технологии, изменение цен на ресурсы, на другие товары, изменение ожиданий.

Изменение того количества товара, которое производители желают и могут продать в результате воздействия неценового фактора, показано сдвигом кривой предложения от А к В.

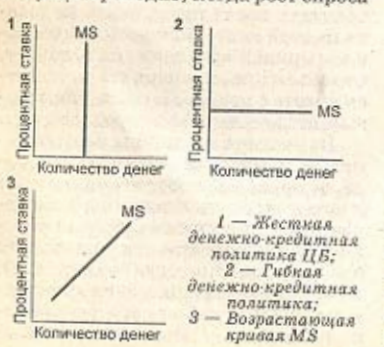
КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЕНЕГ (MS) — зависимость предложения денег от процентной ставки. Различают краткосрочные и долгосрочные К.п.д.

Долгосрочная К.п.д. отражает реакцию банковской системы на изменения в спросе на деньги. Определяющую роль в формировании долгосрочной К.п.д. играют тактические цели Центрального банка.

1. Жесткая денежно-кредитная политика Центрального банка при росте спроса на деньги ведет к удорожанию денег. Обычно такую политику ЦБ проводит, когда рост спроса на деньги обусловлен ростом цен в целях борьбы с инфляцией (рис. 1).

2. Гибкая денежно-кредитная политика ЦБ. В этом случае ЦБ определяет значение процентной ставки (рис. 2).

3. Если Центральный банк в ответ на рост спроса на деньги увеличивает денежную массу в объеме, недостаточном для сохранения неизменной процентной ставки, то долгосрочная кривая MS будет возрастающей (рис. 3).



1 — Жесткая денежно-кредитная политика ЦБ; 2 — Гибкая денежно-кредитная политика; 3 — Возрастающая кривая MS

КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ НА ДОЛГОСРОЧНОМ ВРЕМЕННОМ ИНТЕРВАЛЕ — часть кривой долгосрочных предельных издержек, расположенная выше минимально возможных долгосрочных средних издержек производства; показывает объем производства продукции, предлагаемой фирмой при каждом значении цены с целью извлечения максимальной прибыли.



Кривая предложения конкурентной фирмы на долгосрочном временном интервале

КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТРУДА

Неоклассическая концепция. Предложение труда находится в прямой зависимости от ставки реальной заработной платы. Кривая рыночного предложения факторов производства обычно устремлена вверх. Однако, когда производственным фактором является труд, кривая предложения труда может изменить направление из-за решений индивидуумов относительно предложения труда (рис. 1). Их решение — это проблема максимизации полезности двух благ:

1. Товаров, которые можно купить на заработную плату.

2. Свободного времени.

До достижения заработной платой значения W_0 — действует «эффект замещения», в интервале W_0–W_1 — действуют «эффект замещения» и «эффект дохода», после достижения значения W_1 — действует «эффект дохода».

Однако после суммирования индивидуальных функций на макроуровне большинство экономистов пришли к выводу, что «эффект дохода» не выражен, т. к. нейтрализуется несамодеятельным населением, которое при высокой ставке заработной платы переходит в категорию ищущих работу (рис. 2).



1 — Действие «эффекта замещения» и «эффекта дохода» на кривую предложения труда; 2 — Кривая предложения труда

Кейнсианская концепция. Предложение труда в кейнсианской концепции находится в прямой зависимости от номинальной ставки заработной платы. До достижения полной занятости предложение труда совершенно эластично по отношению к денежной ставке заработной платы.

КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ — отражает сочетания вариантов производства разнообразной продукции, которая может быть выпущена при имеющихся ресурсах и технологии.

К.п.в. характеризует различные значения экономического потенциала и экономического роста.

Любая точка на К.п.в. выражает максимальный объем выпуска. Когда объем производства адекватен точке на К.п.в., то ресурсы применяются эффективно. Если точки расположены внутри кривой, ресурсы применяются неэффективно. Точки, находящиеся за кривой, означают, что уровень производства в результате ограниченности ресурсов неосуществим. В том случае, когда использованные ресурсы задействованы в процессе производства, то экономика движется из внутренней точки в точку В. Если К.п.в. смещается вправо, то наблюдается экономический рост.



Кривая производственных возможностей

КРИВАЯ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (AS) отражает зависимость объема поставленных на рынок товаров и услуг от уровня цен в стране.

На характер кривой AS влияют: а) ценовые факторы, которые изменяют объем совокупного предложения (перемещение вдоль кривой AS); б) неценовые факторы (уровень технологии производства, производительность труда, изменение объема применяемых ресурсов, изменение условий бизнеса, изменения в структуре рынка, изменение цен на ресурсы), которые приводят к сдвигу кривой AS.

Существует два подхода к трактовке совокупного предложения.

1. Классическая модель: совокупное предложение на долгосрочных временных интервалах отражает производственные возможности страны по производству конечных товаров и услуг. AS вертикальна на уровне потенциального объема производства.

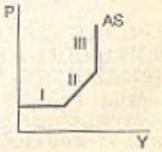
2. Кейнсианская модель: AS — горизонтальная линия из-за негибкости уровня цен и ставок заработной платы.

Современные исследователи рассматривают совокупное предложение как величину, зависящую от уровня цен в краткосрочном периоде.

При построении кривой AS выделяют три участка: горизонтальный (кейнсианский), промежуточный и вертикальный (классический).

Кейнсианский отрезок: К.с.п. на этом участке горизонтальная, что объясняется негибкостью цен на ресурсы из-за действия целого ряда факторов: долгосрочные контракты; товарные запасы и др.

Промежуточный участок: К.с.п. является восходящей: величина реального объема национального производства сопровождается некоторым ростом цен.



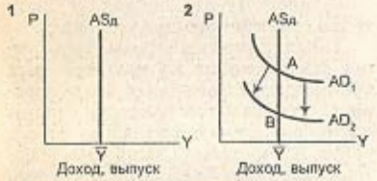
Кривая совокупного предложения: I — кейнсианский отрезок; II — промежуточный отрезок; III — классический отрезок

Классический участок: К.с.п. является вертикальной, что обусловлено абсолютной гибкостью цен: цены на ресурсы меняются в той же пропорции, что и цены на товары и услуги.

Современная западная экономическая теория объединяет три указанных вида К.с.п.

КРИВАЯ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ДОЛГОСРОЧНЫХ ВРЕМЕННЫХ ИНТЕРВАЛАХ — вертикальная линия, характеризующая естественный уровень реального объема производства.

Совокупное предложение определяется затратами труда, капитала и имеющейся технологии и не зависит от уровня цен.



1 — Кривая совокупного предложения на долгосрочных временных интервалах; 2 — Изменение совокупного спроса в долгосрочном периоде

$\bar{Y}$ — потенциальный (естественный) объем производства полной занятости, при котором ресурсы экономики полностью используются, а безработица находится на естественном уровне.

Сдвиги долгосрочной кривой совокупного предложения возможны только при изменении величины факторов производства и технологии.

Изменение совокупного спроса в долгосрочном периоде влияет на уровень цен, но не на выпуск продукции.

Например, при уменьшении предложения денег кривая совокупного спроса смещается влево. Экономическое равновесие перемещается из точки А в точку В, объем производства остается на прежнем уровне.

КРИВАЯ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА КРАТКОСРОЧНЫХ ВРЕМЕННЫХ ИНТЕРВАЛАХ. Согласно кейнсианской концепции, краткосрочная кривая совокупного предложения горизонтальна (рис. 1).



1 — Краткосрочная кривая совокупного предложения; 2 — Изменение совокупного спроса; 3 — Кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде

Изменение величины совокупного спроса влияет только на выпуск, цены остаются на прежнем уровне (рис. 2).

Смещение кривой совокупного спроса влево приводит к перемещению экономического равновесия из точки А в точку В. Объем производства снижается с Y_1 до Y_2.

Современные концепции объясняют отклонение краткосрочной кривой совокупного предложения от долгосрочной несовершенством рынка — негибкостью цен и несовершенством информации. Кривая AS имеет положительный наклон, и ее уравнение представлено в виде:

$$Y = \bar{Y} + a\,(P - P^e),\ a > 0,$$

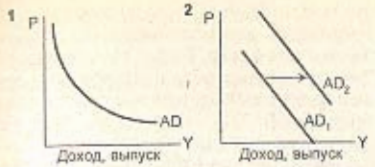
где Y — величина выпуска; $\bar{Y}$ — естественная величина выпуска; a — коэффициент, который показывает чувствительность выпуска к неожиданным изменениям цен; P — уровень цен (фактический); P^e — ожидаемый уровень цен (рис. 3).

Величина выпуска отклоняется от своего естественного значения, если уровень цен отклоняется от ожидаемого (P^e).

КРИВАЯ СОВОКУПНОГО СПРОСА — иллюстрирует изменения суммарного реального уровня покупок, запланированного всеми потребителями в зависимости от изменения уровня цен (рис. 1).

В структуре совокупного спроса ($АД = C + I + G + X_n$) можно выделить:

1. Спрос на потребительские товары и услуги (С).



1 — Кривая совокупного спроса (имеет отрицательный наклон); 2 — Сдвиг кривой совокупного спроса

2. Спрос на инвестиционные товары (I).

3. Спрос на товары и услуги со стороны государства (G).

4. Чистый экспорт, разность между спросом иностранцев на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные товары (X_n).

В соответствии с количественной теорией денег:

$$MV = PY, \text{ следовательно}$$

$$P = \frac{MV}{Y} \text{ или } Y_d = \frac{MV}{P},$$

где M — количество денег в экономике; V — скорость обращения денег; P — уровень цен в экономике; Y — реальный объем выпуска, на который предъявлен спрос.

Таким образом, совокупный спрос находится в прямой зависимости от денежной массы и скорости обращения денег и в обратной — от совокупной цены.

На отрицательный наклон кривой AD влияет ряд факторов: *эффект процентной ставки*, эффект богатства, эффект импортных закупок.

Изменение неценовых факторов отражается сдвигом кривой А, вправо или влево (рис. 2). Например, увеличение экспорта отразится сдвигом А вправо ($AD_1 \rightarrow AD_2$).

КРИВАЯ СПРОСА — графическое выражение зависимости между ценой товара или услуги и тем количеством, которое по этой цене будут приобретать (рис. 1).

Отрицательный наклон К.с. означает, что повышение цены снижает спрос и наоборот. Изменение величины спроса — изменение количества товара (которое потребители хотят и могут купить) в результате изменения цены товара (при прочих равных условиях) иллюстрируется движением вдоль К.с. (рис. 2).

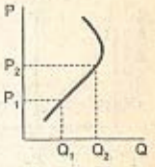


1 — Кривая спроса; 2 — Движение вдоль кривой спроса; 3 — Сдвиг кривой спроса

Изменение спроса приводит к смещению К.с. и отражает реакцию покупателей на изменение факторов, таких как: потребительские вкусы, число покупателей, доход покупателей, цены на сопряженные товары, ожидания (рис. 3).

КРИВАЯ СПРОСА С ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ НАКЛОНОМ — показывает прямую зависимость между ценой на благо и количеством спроса на него в единицу времени.

К.с. с п.н. наблюдается, например, в следующих случаях: 1) потребление благ происходит в целях демонстративного потребления (расточительство); 2) в результате представления о том, что если цена блага увеличивается, то возрастают и его качественные характеристики; 3) потому что данное благо является низшим (товар Гиффена).

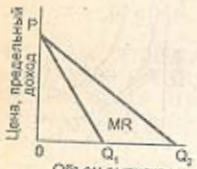


Кривая спроса с положительным наклоном

КРИВАЯ СПРОСА НА ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ ФИРМОЙ — показывает суммарное количество благ, поставляемых фирмой-монополистом при каждой возможной цене на них.

Поскольку фирма-монополист выступает единственным производителем данного вида блага, то спрос на это благо совпадает с рыночным спросом, а кривая спроса на выпуск блага монополистической фирмы совпадает с кривой рыночного спроса.

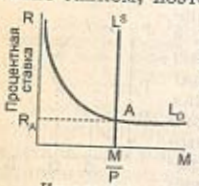
К.с. на в.п.м.ф. является убывающей, поэтому количество продаж можно увеличить лишь посредством понижения цены. Это приведет к тому, что предельный доход фирмы окажется ниже в сравнении с ценой каждого уровня выпуска, за исключением первого, а кривая предельного дохода будет расположена ниже кривой спроса. Когда спрос выступает в виде прямой наклонной линии, предельный доход составит половину угла наклона линии спроса.



Кривая спроса на продукцию монополистической фирмы

КРИВАЯ СПРОСА НА ДЕНЬГИ — убывающая функция ставки процента для заданного уровня дохода. В точке равновесия спрос на деньги равен их предложению.

Предложение денег фиксировано, т. к. регулируется Центральным банком, поэтому предложение денег — вертикальная линия, уровень цен стабилен.



Кривая спроса на деньги (L_d)

В точке А спрос на деньги равен предложению денег. Ставка процента подвижна.

КРИВАЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ — показывает суммарное количество благ, поставляемое фирмой при каждой возможной цене на них.



Кривая спроса на продукцию в условиях монополистической конкуренции

К.с. на п. в у.м.к. является убывающей. Однако в отличие от кривой спроса фирмы-монополиста она более эластична, ибо в условиях монополистической конкуренции на рынке действует сравнительно большое количество конкурентов, выпускающих взаимозаменяемые блага. Когда число конкурентов возрастает, а дифференциация благ слабеет, кривая спроса становится более эластичной. В этих условиях кривая предельного дохода расположена ниже кривой спроса производителя и ее наклон равен половине угла наклона линии спроса.

(MR — кривая предельного дохода; D — кривая спроса; P — цена; Q — количество благ.)

КРИВАЯ СПРОСА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ — отражает изменение требуемого фирмой количества ресурсов при изменении цен на них и неизменных заданных прочих факторах, оказывающих влияние на спрос.

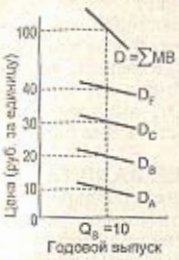
К.с. на п.р. со стороны фирмы в условиях совершенной конкуренции совпадает с кривой предельного дохода, поскольку цена на благо и предельный доход, а также цены на производственные ресурсы и предельные издержки на производственные ресурсы равны.

Кривая спроса фирмы на производственные ресурсы в условиях совершенной конкуренции



К.с. на п.р. имеет нисходящий наклон, что объясняется действием закона убывающей предельной производительности. Нисходящий наклон кривой спроса приводит к ее пересечению с кривой предельных издержек, а точка пересечения указывает на оптимальное количество применяемого фирмой ресурса. Степень нисходящего наклона К.с. на п.р. определяется ценовой эластичностью спроса на ресурсы.

КРИВАЯ СПРОСА НА ЧИСТОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО — отражает предельную полезность каждого его наличного количества; получается посредством суммирования предельных полезностей для каждого количества вдоль вертикальной оси, путем сложения индивидуальных предельных полезностей для всех потребителей при каждом значении цены.



Кривая спроса на чистое общественное благо

Цены для чистого общественного блага в расчете на единицу блага не определены, поэтому все потребители потребляют количество произведенных благ целиком и, следовательно, при любом количестве предложения объем потребления данного блага каждым потребителем равен объему предложения. Поскольку цены на чистое общественное благо не существует, постольку это благо не может быть продано поштучно.

Пример расчета: даны четыре потребителя; А по этой цене приобретает 1 единицу, В — 2 единицы, С — 3 единицы, Д — 4 единицы блага. Чтобы обеспечить рыночное равновесие, необходимо, чтобы объем спроса и объем предложения были равны. Наличный объем блага равен 10 единицам, т. е. $Q_0 = 10$. Исходя из этого предельная полезность для А составит 10 руб., для В — 20 руб., для С — 30 руб., для Д — 40 руб., а точка на кривой спроса для четырех потребителей — 100 руб. Сумма в 100 руб. является максимальной, чтобы жертвовать ею с целью получения дополнительной единицы данного блага, при условии, что в наличии уже имеется 10 единиц блага.

КРИВАЯ ФИЛЛИПСА — оригинальная К.Ф. показывает обратную зависимость между ежегодными темпами изменения номинальной заработной платы и уровнем безработицы; фактически это связь между темпами инфляции и уровнем безработицы.

Филлипс предложил модель инфляции спроса и показал ее воздействие на экономику (рис. 1).

К.Ф. — это набор альтернативных вариантов проведения в жизнь экономической политики. В 60-е гг. эта политика была весьма эффективной и не вызывала сомнений. Например, если правительство считает необходимым снизить уровень безработицы, то оно будет стимулировать совокупный спрос, увеличивая государственные расходы и проводя экспансионистскую денежно-кредитную политику. В результате производство возрастет, число рабочих мест увеличится, безработица снизится с u_1 до u_2, инфляция вырастет с π_1 до π_2.

В К.Ф. представлен фактический уровень безработицы. Филлипс не использовал концепции инфляционных ожиданий и естественного уровня безработицы, которые появились позднее.

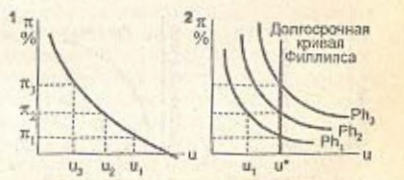
Современная К.Ф. определяется тремя факторами: 1) ожидаемыми темпами инфляции; 2) отклонениями фактического уровня безработицы от естественного уровня; 3) шоками изменения предложения, обусловленными ростом цен на сырье.

Если эти факторы свести в уравнение, то получим:

$$\pi = \pi^* - \beta (u - u^*) + \varepsilon$$

где π — уровень инфляции; β — параметр больший 0; u — фактический уровень безработицы; u^* — естественный уровень безработицы; $u - u^*$ — циклическая безработица (перед показателем циклической безработицы знак «–» показывает, что при высокой безработице темпы инфляции снижаются; ε — коэффициент, характеризующий инфляцию издержек.

К.Ф. и кривая совокупного предложения выражают одну и ту же зависимость, т. е. К.Ф. лишь иное выражение кривой совокупного предложения и показывает в коротком периоде связь между инфляцией и безработицей. Изменение ожидаемого



1 — Кривая Филлипса; 2 — Долгосрочная и краткосрочные кривые Филлипса

уровня инфляции и шоки предложения служат причинами сдвига К.Ф.

Если в 60-е гг. К.Ф. не подвергалась сомнению, то в 70-е гг. она утрачивает свое значение, т. к. в эти годы высокий темп инфляции сопровождался высоким уровнем безработицы (стагфляция).

Монетаристы отмечали, что движение вдоль К.Ф. отражает только инфляцию спроса и игнорирует инфляцию издержек, которая сдвигает К.Ф. Согласно идее естественного уровня безработицы, когда фактическая безработица находится на естественном уровне ($u = u^*$), рынок труда приходит к равновесному состоянию, а фактический темп роста цен равен ожидаемому ($\pi = \pi^e$). Традиционные К.Ф. справедливы только для краткосрочных периодов, в долгосрочном периоде К.Ф. — вертикальная и соответствует естественному уровню безработицы

Чем выше ожидаемый темп инфляции, тем дальше К.Ф. удалена от начала координат (рис. 2).

Естественный уровень безработицы достигается, если циклическая безработица равна 0, то $\pi = \pi^e$.

КРИВАЯ ЭНГЕЛЯ — выражает пропорции между денежным доходом покупателя и количеством приобретенного блага; демонстрирует поведение потребителя. К.Э. имеет сходство с кривыми спроса, поскольку они иллюстрируют пропорции между важным фактором, воздействующим на спрос, и объемом приобретаемых благ.

К.Э. для блага, потребляемого независимо от величины дохода потребителя, имеет форму вертикальной прямой (рис. 1). К.Э. для нормального блага имеет положительный наклон, поскольку увеличение дохода вызывает увеличение потребления объема этого блага (рис. 2).



1 — Кривая Энгеля с вертикальной прямой; 2 — Кривая Энгеля с положительным наклоном

Согласно концепции Энгеля, количество приобретенных продуктов питания слабо реагирует на изменения в семейном доходе. Однако рост дохода семей вызывает рост величины и доли в нем расходов, связанных с отдыхом, потреблением образовательных, юридических, медицинских услуг. При этом многие услуги имеют К.Э., аналогичную той, которая изображена на рис. 2.

КРИЗИС ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ — увеличение государственного долга за счет иностранных займов, превосходящего дефицит счета текущих операций. Когда зарубежные займы расходуют не на инвестиции в отечественную экономику, а на приобретение иностранных активов в других странах, то эти займы фактически тратятся на финансирование оттока частного капитала из страны.

Наиболее общей причиной повторения К.в.з. выступают сильные стимулы к отказу от платежей по долгу суверенными странами-должниками.

Сокращение внешней задолженности может быть обеспечено за счет следующих механизмов: а) выкуп долга — предоставление стране-должнику возможности выкупить свои долговые обязательства на вторичном рынке ценных бумаг; б) обмен долга на акционерный капитал (своп); в) замена существующих долговых обязательств новыми обязательствами в национальной или иностранной валюте.

КРУГООБОРОТ ДОХОДОВ И ПРОДУКТОВ — модель кругооборота ВНП, доходов и расходов.

Анализ К.д. и п. начинается с простой экономической системы, в которой участвуют только две группы экономических агентов — домашние хозяйства и фирмы. В этой модели отсутствуют государство и внешний мир, т. е. предполагается замкнутая экономическая система, в которой доходы одних экономических субъектов показываются как расходы других экономических субъектов. Например, расходы фирм на ресурсы в то же время выступают как доходы домашних хозяйств,

а поток *потребительских расходов* составляет доход фирм от продаж готовой продукции. Модель предполагает, что объем продаж фирм равен объему доходов домашних хозяйств. Потоки «доходы-расходы» и «ресурсы-продукция» совершаются одновременно в противоположных направлениях и постоянно возобновляются.

Сложнее выглядит модель К.д. и п., когда в нее включается *государственный сектор* экономики, который связан с другими элементами экономической системы тремя способами: посредством налогов, *государственных закупок* и государственных займов. Указанные способы дают возможность правительству воздействовать как на величину общего кругооборота, так и на его элементы.

Еще сложнее модель К.д. и п., когда в нее вводится иностранный сектор экономики, который замкнутую экономическую систему превращает в открытую экономику. Иностранный сектор (внешний мир) связан с экономической системой тремя способами: через импорт товаров и услуг, через экспорт товаров и услуг, через международные финансовые операции. Реальный и денежный потоки совершаются свободно, если совокупные расходы домашних хозяйств, фирм, государства и внешнего мира равны совокупному объему производства.

Главной проблемой *макроэкономической политики* выступает проблема стабилизации совокупного спроса, по поводу которой различные направления макроэкономической теории высказывают различные позиции. Кейнсианцы исходят из того, что стабилизацию совокупных расходов можно достичь посредством изменения объемов государственных расходов, налогов и денежного предложения. Монетаристы утверждают, что универсальным средством стабилизации экономики является изменение *денежной массы*. Неокейнсианцы исходят из управления ожиданиями экономических субъектов при медленном изменении уровней зарплаты и цен. В неоклассической концепции *рациональных ожиданий* цены и зарплата быстро реагируют на изменения рыночной конъюнктуры. По их мнению, экономика стабилизируется в условиях доверия экономических субъектов к политике правительства и Центрального банка (см. рис.).



Модель народнохозяйственного кругооборота

Входящие и исходящие стрелки в каждом из прямоугольников на рисунке соответствуют бюджетному уравнению макроэкономических субъектов:

домашние хозяйства — $Y = C + T + S$;
фирмы — $Y + Z = C + I + G + E$;
государство — $G = T + (G - T)$;
заграница — $Z = E + (Z - E)$,

где $(G - T)$ — дефицит государственного бюджета; $(Z - E)$ — дефицит торгового баланса страны.

Представление народнохозяйственного кругооборота путем бухгалтерских счетов образует субстанцию системы национального счетоводства.

КУПОН — а) часть ценной бумаги в виде отрезного талона, содержащая право на получение по наступлению зафиксированного в ней срока соответствующего дохода в форме процента или дивиденда.

К. предъявляется к оплате акционерному обществу или правительству (как правило, через банк), выпустившему ценные бумаги. К. обычно прикрепляется к облигации, в отдельных случаях может обращаться самостоятельно. Однако во всех случаях он должен быть отождествлен с облигацией, к которой относится, содержать соответствующие реквизиты: наименование предприятия-должника, название и номер облигации, имя оплачивающего агента (банка), сумму К., срок его действия, порядковый номер, считая с первого К. данной серии;

б) средство обеспечения реализации блага. Например, покупателям предлагаются К., которые гарантируют получение наличных денег, призов или иные блага; в) денежная единица Украины до начала введения гривны.

КУРС ЦЕННЫХ БУМАГ — цена, по которой продаются и покупаются ценные бумаги на фондовой бирже.

К.ц.б., как правило, отличается от нарицательной их стоимости: представляет собой капитализированный доход, т. е. соответствует той сумме денег, которая, будучи предоставленной в ссуду, приносит доход, равный доходу по ценной бумаге.

Дивиденд, полученный на акции, не является постоянной величиной. В случае успешной хозяйственной деятельности акционерного общества величина дивиденда растет, в противоположном случае размер дивиденда падает.

В каждый данный момент К.ц.б. зависит от соотношения спроса и предложения на тот или иной вид ценных бумаг. Нестабильность К.ц.б. создает условия для спекуляции этими ценными бумагами в процессе т. н. биржевой игры, в результате чего одни владельцы ценных бумаг обогащаются, другие — разоряются. Крупные держатели ценных бумаг получают доходы не только в виде дивидендов, но и в результате спекулятивной игры на фондовой бирже. За счет разницы между номинальной и курсовой ценой ценных бумаг они извлекают учредительскую прибыль.

КУРТАЖ — вознаграждение брокеру за посредничество при совершении биржевой сделки; исчисляется, как правило, в промилле к сумме заключенной сделки и уплачивается брокеру как продавцом, так и покупателем. Ставки К. зависят от категории ценных бумаг, товаров, объема биржевых сделок. Размеры К. определяются уставами соответствующих бирж либо соглашениями между участниками биржевой сделки и брокером. Распространены следующие параметры К.: 0,08% от цены (курсовой стоимости) акции и 0,0075–0,075% от номинальной стоимости ценной бумаги.

Л

ЛАГ — отрезок времени, разделяющий возникновение (или изменение величин) двух взаимосвязанных, как правило, периодически повторяющихся социально-экономических явлений.

Так, дополнительная эмиссия денег вызывает с некоторым «запозданием» инфляционный рост цен. Возникновение Л. связано с тем, что экономические процессы не совершаются мгновенно, требуют не только определенных ресурсов, но и времени.

Л. по своему внутреннему строению неоднороден, в его структуре выделяют пять элементов: 1) Л. признания — время, необходимое для осознания проблемы регулирования; 2) Л. решения — время между признанием наличия проблемы и принятием решения об использовании регулирующих механизмов; 3) Л. реального регулирования; 4) Л. введения в действие экономического механизма; 5) Л. воздействия — время, в течение которого цель макроэкономической политики реально ощущает влияние инструмента экономического механизма.

ЛАЖ — а) повышение рыночной «цены» золота, выраженной в бумажных деньгах, по сравнению с количеством бумажных денежных знаков, номинально представляющих данное количество золота. Л. обычно исчисляется в процентах; б) повышение рыночного курса денежных знаков, векселей и других ценных бумаг по отношению к их нарицательной стоимости, что иначе называется ажио.

ЛЕВЕРИДЖ — а) соотношение вложений капитала в ценные бумаги с фиксированным доходом (облигации, привилегированные акции) и вложений в ценные бумаги с нефиксированным доходом (обыкновенные акции); б) соотношение запасов товаров и суммы капитала.

Различают малый и большой Л. В том случае, когда компания большую часть средств извлекает за счет эмиссии акций, а займы с фиксированной ставкой процента занимают небольшие размеры, то данная компания имеет малый Л. Когда же компания большую долю средств извлекает путем займов с фиксированной процентной ставкой, а от акционеров получает незначительные средства, то компания имеет большой Л.

Если доход на вложенные средства превышает процентную ставку по ссудам, то остаточный доход присваивается акционерами. Когда норма дохода на вложенные средства меньше процентной ставки, доходы акционеров сокращаются. Следовательно, доходы акционеров изменяются сильнее при большом Л.

ЛЕГАЛЬНАЯ МОНОПОЛИЯ — обладает правом быть единственным поставщиком каких-либо товаров или услуг.

Широкое распространение Л.м. приобрела в эксплуатации средств связи и коммуникаций, в патентной системе, авторских правах и товарных знаков. Общественные коммуникации (электричество, газо- и водоснабжение) находятся, как правило, в ведении частных фирм, но государство тщательно наблюдает и регулирует их работу.

ЛИБОР — средняя процентная ставка, по которой лондонские банки предоставляют ссуды (кредиты) первоклассным заемщикам на международном рынке ссудных капиталов (рынке евровалют); дифференцирована по видам валют и срокам (1, 2, 6 и 12 месяцев).

Официальной фиксации Л. не существует. Каждый крупный лондонский банк устанавливает и изменяет ее в зависимости от складывающейся конъюнктуры на валютном рынке.

ЛИДЕРСТВО В ЦЕНАХ — неофициальный метод, используемый фирмами, установления цены на выпускаемые ими блага; одна фирма (лидер) объявляет об изменении цены, а другие фирмы, следующие за этой фирмой, вскоре также объявляют аналогичные изменения цены.

Практика, когда ведущая фирма отрасли устанавливает свои цены, а остальные следуют этому, согласно законодательству большинства развитых стран, считается противозаконной.

ЛИЗИНГ — один из способов финансирования инвестиций, базирующийся на контракте о передаче определенных объектов собственности (как правило, средств труда) в долгосрочную аренду.

Право собственности сохраняется за арендодателем. Чистый Л. представляет собой соглашение, которое обязывает арендатора платить налоги, вносить страховые платежи, производить ремонт объектов, переданных в аренду.

Л. применяется и в благотворительных целях, когда собственность передается в аренду благотворительному фонду, устанавливаются более благоприятные условия в сравнении с рыночными.

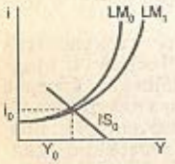
Л. рассматривается в качестве формы, альтернативной традиционному банковскому кредитованию. В настоящее время широко используется в мировой практике, опережая темпы роста объема инвестиций в их традиционной форме.

Выделяют две формы Л.: а) финансовый и б) операционный. Первый представляет собой такую форму, при которой в течение срока аренды плата за нее максимально покрывает сумму амортизации и прибыли арендодателя. По окончании срока аренды арендатор или возвращает арендодателю объекты аренды, или продлевает срок аренды, или выкупает их по остаточной стоимости.

Операционный Л. отличается от финансового тем, что срок контракта короче амортизационного срока арендованного объекта, а также тем, что по окончании срока аренды объекты возвращаются арендодателю, если срок контракта не продлен.

Использование Л. предпочтительно по ряду причин. Он позволяет использовать в производстве наиболее передовую технику, не оплачивая ее полной цены; повышать уровень квалификации работников, занятых на этой технике.

ЛИКВИДНАЯ ЛОВУШКА — условия на рынке денег, при которых норма процента реагирует на изменение в предложении денег в весьма незначительной степени, особенно при низких процентных ставках; условия на рынке денег, при которых ставка процента близка к минимальной, поэтому даже при увеличении реальной кассы домашние хозяйства не захотят покупать дополнительный пакет ценных бумаг.



Ликвидная ловушка

Если совместное равновесие на рынках благ, денег и ценных бумаг достигнуто в кейнсианской области кривой LM, экономика оказывается в «Л.л.», т. к. изменение количества денег не меняет уровень реального национального дохода.

При увеличении денежной массы кривая LM_0 сдвигается вправо в положение LM_1 (см. рис.). Линия IS сохранит свое прежнее положение, т. к. ни MPC, ни предельная эффективность капитала не изменились. В этом случае сдвиг LM не повлияет на равновесие, сложившееся на рынке благ и денег. Экономика оказалась в состоянии Л.л. В этой ситуации и объем инвестиций, и объем национального дохода сохраняются на прежнем уровне.

Л.л., как и инвестиционная ловушка, возникает только в том случае, когда линия IS строится на основе кейнсианской функции потребления.

ЛИКВИДНОСТЬ — а) легкость, с которой деньги или вещи можно превратить в деньги без потери (или при небольшой потере) их покупательной стоимости; б) мобильность активов предприятий, фирм, банков, обеспечивающая фактическую способность оплачивать все их денежные обязательства, в первую очередь, погашать долги; в) возможность использования актива в качестве средства платежа (или быстрого превращения его в средство платежа).

Активы являются ликвидными в той степени, в какой они могут быть проданы быстро, с низкими издержками и гарантированностью их денежного накопления. Наиболее ликвидными являются денежные активы, поскольку они принимаются всюду в качестве средства обращения и средства платежа. И, наоборот, менее ликвидными являются такие активы, как оборудование, здания, сооружения, поскольку превращение их в деньги потребует много времени.

ЛИКВИДНОСТЬ БАНКОВ — способность банков обеспечить своевременное выполнение своих обязательств; определяется сбалансированностью активов и пассивов баланса банка, степенью соответствия сроков размещенных активов и привлеченных банком пассивов.

Нормы Л.б. устанавливаются как отношение различных статей активов баланса банка ко всей сумме или к определенным статьям пассивов или, наоборот, пассивов к активам. Важное условие поддержания необходимого уровня Л.б. — наличие у банков достаточной суммы ликвидных активов.

ЛИКВИДНОСТЬ ФИРМ — способность фирм своевременно погашать свои долговые обязательства; зависит от величины задолженности, а также от объема ликвидных средств. В периоды экономических спадов наблюдается резкое ухудшение Л.ф., что объясняется нарушением нормального кругооборота капитала в условиях сокращения коммерческого и банковского кредитов. Неспособность фирм погасить долговые обязательства приводит к банкротству.

ЛИКВИДНЫЕ АКТИВЫ — наличные деньги, золото, остатки средств до востребования на счетах, депозиты сроком до одного календарного месяца, частные и государственные ценные бумаги и другие легко реализуемые средства.

ЛИМИТИРУЮЩЕЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ — стратегия ценообразования, согласно которой доминирующая на рынке фирма определяет цену несколько меньшую с целью, чтобы сократить возможность появления конкурентов. Подобная стратегия используется монополистами, обладающими преимуществом перед вероятными конкурентами.

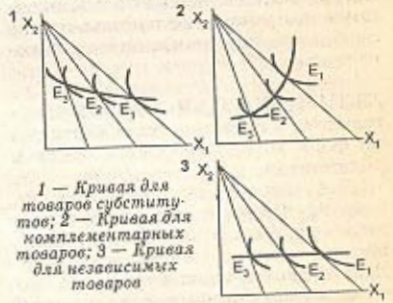
ЛИНИЯ «ДОХОД–ПОТРЕБЛЕНИЕ» — кривая, проходящая через все точки равновесия, соответствующие разным размерам дохода, используемого с целью покупки данных товаров. Л. «д.–п.» для различных товаров имеет различный наклон: положительный — для нормальных товаров (рис. 1); горизонтальный или вертикальный — для нейтральных товаров (рис. 2); отрицательный — для неполноценных товаров (рис. 3). Подобное разграничение обусловлено предпочтениями потребителей, поэтому оценка одного и того же товара разными группами потребителей может быть различной и даже противоположной.



1 — Кривая для нормальных товаров; 2 — Кривая для нейтральных товаров; 3 — Кривая для неполноценных товаров

ЛИНИЯ «ЦЕНА–ПОТРЕБЛЕНИЕ» — кривая, связывающая все точки равновесия потребителя, соответствующие различным ценам.

Л. «ц.–п.» для различных видов взаимосвязи товаров в потреблении конкретного потребителя будет иметь различный наклон. Например, если данные товары являются заменяющими друг друга в потреблении (субститутами), то при повышении цены на товар-заменитель размер потребления другого товара увеличится. Следовательно, Л. «ц.–п.» для товаров-субститутов будет иметь отрицательный наклон (рис. 1). В том случае, когда данные товары являются дополняющими друг друга в потреблении (комплементарными), при повышении цены на дополняющий товар размер потребления другого комплементарного товара будет сокращаться, а Л. «ц.–п.» для товаров, дополняющих друг друга в потреблении, будет иметь положительный наклон (рис. 2). Если данные товары являются независимыми друг от друга в потреблении, то при изменении цены на одно благо размер потребления другого товара сохранится на прежнем уровне, а Л. «ц.–п.» для независимых товаров будет иметь горизонтальный наклон (рис. 3).



1 — Кривая для товаров субститутов; 2 — Кривая для комплементарных товаров; 3 — Кривая для независимых товаров

ЛИФО — а) метод бухгалтерского учета товарно-материальных запасов на предприятии по цене последней поступившей или изготовленной партии.

Применение Л. или противоположного ему метода ФИФО дает предприятию возможность в зависимости от конъюнктуры рынка уменьшить или увеличить суммы прибыли, включаемые в публикуемые балансы, главным образом, в целях снижения налогообложения; б) метод расчета процентов при досрочном изъятии части вкладов из банка,

обеспечивающий вкладчику выигрыш в процентных суммах, т. к. при этом методе предполагается, что снимаются суммы, поступившие на счет последними. Используется для поощрения вкладчика.

ЛИЦЕНЗИАР — физическое или юридическое лицо, являющееся стороной в лицензионном соглашении в качестве продавца лицензии. Собственник патента, продающий другому лицу (лицензиату) права на промышленное или коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой, в течение определенного времени и за соответствующее вознаграждение.

ЛИЦЕНЗИАТ — физическое или юридическое лицо, являющееся стороной в лицензионном соглашении в качестве покупателя лицензии. Л. приобретает за определенное вознаграждение право на промышленное и коммерческое использование изобретения в течение определенного времени.

ЛИЦЕНЗИОННАЯ ТОРГОВЛЯ — продажа и покупка лицензий; одна из форм международной передачи технологии.

Л.т., как правило, монополизирована крупными компаниями в развитых странах. Большая доля лицензионного обмена происходит в пределах внутрифирменной торговли, что снижает меру риска при заключении контрактов и гарантирует сохранение научно-технических секретов. Торговля лицензиями происходит на основе лицензионных соглашений.

ЛИЦЕНЗИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ — договор, согласно которому собственник изобретения или иного научно-технического достижения, товарных знаков выдает своему контрагенту (лицензиату) лицензию на их использование в определенных пределах. В Л. с. определяются вид лицензии (патентная, ноу-хау, лицензия), характер и объем передаваемых прав (простая, исключительная или полная лицензия), производственная область и географические границы использования лицензии. Различают самостоятельные и сопутствующие Л.с.

ЛИЦЕНЗИЯ — а) разрешение, выдаваемое государственными органами, на право той или иной хозяйственной деятельности; б) разрешение, выдаваемое компетентным государственным органом, на осуществление внешнеторговой деятельности; в) разрешение отдельным лицам или организациям использовать изобретение, защищенное патентом, технические знания, опыт, секреты производства, торговую марку и т. д.

Различают три вида патентных Л.: а) простая, дающая лицензиату право в установленных пределах использовать объект соглашения, лицензиар оставляет за собой право использовать Л. и выдавать ее любым заинтересованным лицам; б) исключительная, предоставляющая лицензиату монопольное право использовать Л. в пределах, оговоренных контрактом, а лицензиар отказывается от самостоятельного использования Л. или от предоставления Л. третьим лицам; в) полная, предоставляющая лицензиату исключительное право на ее использование в продолжении всего срока действия соглашение.

Продажа Л., как коммерческая сделка, является выгодной как для продавца, поскольку дает возможность ему извлекать доходы без существенных затрат и возмещать расходы на научные исследования, так и для покупателя, ибо позволяет ему обходиться меньшими затратами, чем на выполнение соответствующих научных разработок собственными силами.

ЛИЧНЫЙ ДОХОД — а) общий доход, реально полученный домашним хозяйством; б) часть национального дохода страны.

Чтобы получить Л.д., необходимо из национального дохода вычесть: а) взносы в фонды социального страхования; б) налоги на прибыль корпораций и *нераспределенную прибыль*. К полученной величине нужно добавить трансфертные платежи, полученные домашними хозяйствами. В результате получаем Л.д. Если вычесть из него налоги на личное имущество (в частности, подоходный налог), то получаем *располагаемый личный доход*, или просто располагаемый доход.

ЛОББИЗМ — давление определенной группы лиц (зачастую из представительной власти) на государственные органы, преследующее цель добиться принятия таких решений правительства, которые бы выражали интересы конкретных категорий населения. В широком смысле слова Л. — это любой способ объединения конкретной группы лиц с представителями власти для осуществления определенной политики. Так, фермеры (нередко с депутатами, конгрессменами и др.) давят на правительство, отстаивая право повышения закупочных цен на продукцию сельского хозяйства.

Л. в законодательных органах часто переплетается с *логроллингом*.

ЛОВУШКА БЕДНОСТИ — положение, когда незанятый, получая пособие по безработице, не намерен подыскивать работу под тем предлогом, что его вероятная зарплата будет меньше в сравнении с его пособием по безработице. Западные экономисты предлагают выделять предпринимателям субсидии, которые бы дали возможность повысить зарплату, превышающую уровень пособий по безработице.

ЛОГИСТИКА — теория планирования, управления и контроля процессов движения материальных, трудовых, энергетических и информационных потоков в человеко-машинных системах.

Как научная дисциплина Л. связана с кибернетикой, используется в промышленности, торговле, сфере услуг, на транспорте, в коммунальном хозяйстве и других отраслях экономики. В экономической Л. в качестве основного применяется понятие материального потока, при этом все стадии производства, транспортировки, сбыт продукции рассматриваются в виде сплошного процесса. Комплексное применение Л., по оценке зарубежных авторов, позволяет фирмам снизить материальные издержки, включая запасы, на 15–20%. Во многих странах созданы центры логистических исследований. Так, функционирует Европейская ассоциация Л., включающая более 20 национальных ассоциаций.

ЛОГРОЛЛИНГ — практика торговли голосами, имеющая место среди членов законодательных органов.

Практика Л. позволяет принимать такие программы, которые не были бы приняты при прямой демократии. Л. нередко выдвигает на первое место не интересы всего общества, а интересы местного характера, ибо местные вопросы в большей мере воздействуют на избирателей.

ЛОКАУТ — закрытие предприятия и массовое увольнение работников с целью оказания на них экономического давления и прекращения забастовок. В ряде стран законодательные акты ограничивают или запрещают Л.

ЛОМБАРД — кредитное учреждение, ссужающее под залог движимого имущества, которое является гарантией возврата займа. Имущество возвращается лишь в том случае, если должник полностью выплатил долг и проценты по нему. В случае невыполнения должником своих обязательств, Л. имеет право продать его имущество.

ЛОТ — а) объем товара в натуральном выражении. Л. применяется во время торгов в качестве типовой единицы купли-продажи; определяется с учетом грузоподъемности (вместимости) транспортных средств; б) мера веса, применявшаяся до введения метрической системы: 1 лот равен 1/32 фунта, или 3 золотникам (= 12,797 г).

М

МАГАЗИНЫ РОЗНИЧНЫЕ — предприятия розничной торговли.

М.р. бывают различных типов и размеров, классифицируются по разным признакам. С точки зрения уровня предоставляемых услуг М.р. подразделяются на: а) магазины самообслуживания; б) магазины с ограниченным обслуживанием; в) магазины с полным обслуживанием.

Исходя из предлагаемого ассортимента выделяются: а) специализированные магазины; б) универмаги; в) супермаркеты; г) дежурные магазины; д) супермагазины; е) комбинированные магазины; ж) гипермаркеты.

Со стороны уровня цен М.р. подразделяются на: а) магазины сниженных цен; б) магазины со значительно сниженными ценами; в) магазины продажи по каталогам.

По формам собственности и контроля М.р. бывают: а) магазины корпоративной сети; б) кооперативы розничных торговцев; в) кооперативы потребителей; г) торговые конгломераты.

МАКЛЕР — посредник при заключении сделок на бирже.

Биржевые сделки М. производит за счет клиента, получая определенное вознаграждение в форме комиссионных. М. обладает специальными правами на заключение сделок и обязан действовать в рамках этих полномочий: выполнять распоряжения своего клиента по поводу количества, качества, цены товаров, приобретаемых или реализуемых в каждом конкретном случае.

Вознаграждение, получаемое М. за оказанные клиенту услуги, называется брокериджем (англ.), или куртажем (фр.), или провизионом (нем.). Размер данного вознаграждения определяется заранее и колеблется при товарных операциях в пределах от 0,25 до 2–3%.

МАКЛЕРСКИЕ ФИРМЫ — один из видов посреднических фирм, выступающих посредниками в торговле биржевыми товарами.

Специалисты этих фирм владеют широкой информацией о состоянии рынка, спросе и предложении на различные товары. М.ф., как правило, поддерживают постоянные контакты с крупными банками, что дает возможность им во многих случаях финансировать сделки и выдавать поручительства за кредитоспособность покупателя.

МАКРОСРЕДА — совокупность демографических, экономических, природных, научно-технических, политических, культурных и прочих факторов, оказывающих решающее влияние на маркетинговую деятельность организации, фирмы, корпорации.

МАКРОЭКОНОМИКА — учение об общем уровне национального объема производства, занятости населения, безработицы, инфляции, цен, денежного обращения.

М. имеет дело со свойствами экономической системы как единого целого, экономической жизни в широком плане. М. изучает факторы и результаты развития экономики страны. Ее объектами являются доход и богатство общества, темпы и факторы экономического роста. М. изучает влияние рынка как целого на все другие элементы экономики.

Макроэкономический подход исходит из того, что условия эффективного функционирования отдельного предприятия отнюдь не тождественны условиям эффективного функционирования экономики в целом.

Макроанализ нацелен на решение народнохозяйственных проблем: борьба с инфляцией, безработицей, стимулирование экономической активности. Исходным импульсом развития М. явились экономические идеи английского ученого Джона Мейнарда Кейнса. Макроанализ, по Кейнсу, охватывает следующие проблемы: 1) чем определяется общий уровень занятости в экономике; 2) в чем состоит роль процентных ставок и чем определяется их уровень.

В макроэкономической теории Кейнса достижение эффективного функционирования экономики находится на стороне потребительского и инвестиционного спроса, а исходным пунктом является проблема занятости населения. М. преследует конкретные цели и обладает соответствующими инструментами, с помощью которых можно обеспечить их реализацию.

Изучение макроэкономических проблем в РФ актуально по ряду причин. Назовем две из них. Первая. М. имеет определяющее значение в экономических успехах и неудачах страны. Вторая. Народ может воздействовать на собственное экономическое положение посредством осуществления эффективной макроэкономической политики.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ — формализованные (логически, графически, алгебраически) изображения экономических явлений и процессов для обнаружения функциональных взаимосвязей между ними.

М.м., выступая абстрактным выражением экономической реальности, не может быть всеобъемлющей и выносить абсолютно правильные суждения, тем более конкретным странам и в определенный период времени.

В макроэкономике существует множество самых различных моделей: модель круговых потоков, крест Кейнса, IS-LM, модель Баумоля–Тобина, Маркса, Солоу, Домара, Харрода, Самуэльсона–Хикса и др. Все они выступают как общий инструментарий макроанализа, не имея при этом национальных особенностей.

В каждой модели исключительно важным является выбор факторов, которые были бы существенными для макроанализа конкретной проблемы в конкретный период времени.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА — определение правительством основных общих задач экономики в целом и использование необходимых инструментов для осуществления этих задач.

Основными макроэкономическими задачами являются полная занятость, предупреждение инфляции, экономический рост, равновесие платежного баланса. Главными инструментами, посредством которых осуществляется регулирование экономики, выступают *фискальная* и кредитно-денежная *политика*.

В западной макроэкономической теории существуют различные методологические подходы относительно М.п.

Например, кейнсианцы исходят из концепции активной М.п., а классики, наоборот, из пассивной политики. Эти различия, в свою очередь, объясняются выделением различных причин нестабильности совокупного спроса; факторов, обусловливающих совокупное предложение; взаимосвязи инфляции и безработицы; инструментов фискальной и кредитно-денежной политики и др. Кейнсианцы утверждают, что внутренняя нестабильность экономики объясняется недостаточной гибкостью рынка труда, «жесткостью» заработной платы, а также неэластичностью цен к понижению. Классики же полагают, что экономика внутренне стабильна и долгосрочное равновесие достигается автоматически, и поэтому государственное регулирование должно быть минимальным, ибо оно, наоборот, углубляет экономическую нестабильность.

Если в кейнсианской модели основным уравнением выступает уравнение совокупных расходов: $Y = C + I + G + X_n$, которое определяет объем номинального ВНП, то в классической модели главным уравнением выступает уравнение обмена: $MV = PY$.

Различия между кейнсианцами и классиками касаются фискальной и монетарной политики. Кейнсианцы считают, что фискальная политика является наиболее эффективным механизмом достижения М.п., поскольку государственные расходы непосредственно влияют на объем

совокупного спроса, а налоги плодотворно влияют на потребление и инвестиции. Классики, напротив, недооценивают значение фискальной политики, ибо она порождает эффект вытеснения и усиливает инфляционные процессы. И, наконец, монетарную политику кейнсианцы оценивают как вторичную в сравнении с фискальной, в то время как классики придают ей первенствующую роль, утверждая, что денежное предложение влияет на совокупный спрос и на номинальный ВНП.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ — представляет собой равновесие экономической системы в целом.

М.р. предполагает необходимость в сбалансированности и пропорциональности экономического развития, в основе которых находятся общие, частные и единичные пропорции.

Под общими пропорциями понимаются пропорции между совокупным спросом и совокупным предложением; между сбережениями и инвестициями; между уровнем инфляции, безработицей и реальным национальным продуктом и др.

К частным пропорциям относятся пропорции между спросом и предложением на конкурентном рынке; между спросом и предложением в условиях несовершенной конкуренции; между спросом и предложением на ресурсы производства.

Единичными пропорциями являются пропорции между средним, совокупным и предельным продуктом; между средними, совокупными и предельными издержками; между потребительскими расходами и реальным личным доходом.

Различают идеальное и реальное равновесие. Первый вид равновесия означает сбалансированность экономической системы при совершенной конкуренции и отсутствии побочных эффектов. Второй вид равновесия предполагает сбалансированность экономической системы при несовершенной конкуренции и при внешних факторах влияния.

М.р. выступает в двух основных формах: а) в форме частичного микроэкономического равновесия — равновесия в отдельной составляющей экономической системы и б) в форме общего М.р. — равновесия в экономической системе в целом.

Выделяют полное М.р., допускающее сбалансированность общих, частных и единичных пропорций, которое практически не достижимо.

МАКСИМАЛЬНАЯ ЦЕНА (ЦЕНОВОЙ ПОТОЛОК. ВЕРХНИЙ ПРЕДЕЛ ЦЕНЫ) — цена, устанавливаемая государством ниже цены равновесия для защиты интересов малоимущих слоев населения.

М.ц. («социально низкая цена») ведет к возникновению хронического дефицита этого блага, поскольку объем спроса превышает объем предложения.

М.ц. является одним из методов государственного регулирования цен.

МАКСИМАЛЬНО ПРИБЫЛЬНОЕ РАВНОВЕСИЕ — ситуация, при которой монопсонист, приобретая ресурсы, извлекает максимально высокую прибыль при минимально возможных издержках.

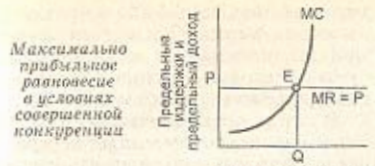


Максимально прибыльное равновесие на рынке производственных ресурсов в условиях несовершенной конкуренции

Для монопсониста важно, чтобы было равенство предельных издержек производственных ресурсов и его предельной доходности. Точка максимально прибыльного равновесия (А) находится на кривой предложения под пересечением кривых предельных издержек (MRC) и предельной доходности ресурса (MRP).

МАКСИМАЛЬНО ПРИБЫЛЬНОЕ РАВНОВЕСИЕ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ — ситуация фирмы, при которой объем производства благ фиксируется равенством рыночной цены, предельных издержек и предельного дохода. Это равенство можно выразить следующим образом: P = MC = MR.

Выпуск ниже данного уровня означает, что для извлечения большей



Максимально прибыльное равновесие в условиях совершенной конкуренции

прибыли фирма должна будет увеличить объем производства блага. Однако извлечение максимальной прибыли отнюдь не означает, что фирма получит самую большую прибыль в расчете на единицу блага. Последнее, в свою очередь, не может выступать критерием общей прибыли.

МАКСИМИЗАЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ — положение, при котором потребитель максимизирует полезность, получаемую им от приобретения разных благ в рамках своего бюджета.

М.п. означает, что всякое увеличение полезности от потребления одного блага потребует уменьшения полезности от потребления другого блага.

М.п. может быть выражена следующей формулой:

Предельная полезность блага А : : Цена блага А = Предельная полезность блага В : Цена блага В

Эта формула характеризует отношение предельной полезности к цене одинаковым для всех благ.

М.п. как отношение предельной полезности любой пары благ равно отношению их цены, выражается такой формулой:

Предельная полезность блага А : : Предельная полезность блага В = = Цена блага А : Цена блага В

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ — главная цель фирмы.

Любая фирма определяет такое сочетание «цена–выпуск», которое позволяет извлекать максимальную прибыль.

Выделяют два метода достижения максимальной прибыли: а) максимизация прибыли обеспечивается в том случае, когда общая выручка в максимальной мере перекрывает общие затраты; б) максимизация прибыли наблюдается тогда, когда предельная выручка равна предельным издержкам.

МАЛАЯ ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА — экономика, в которой процентная ставка задана условиями мирового финансового рынка; экономика, незначительные размеры которой не позволяют оказывать сколько-нибудь значительное воздействие на экономические процессы, происходящие на мировом рынке, в частности, на движение мировой процентной ставки.

МАЛЬТУЗИАНСКАЯ ЛОВУШКА — гипотеза, согласно которой увеличение населения и ограниченность воспроизводства жизненных средств (в частности, продуктов питания) будет удерживать большинство населения на грани голода.

М.л. со времени промышленной революции в развитых странах не подтверждается.

МАЛЬТУЗИАНСТВО — теория, согласно которой положение трудящихся определяется «естественным законом народонаселения», обусловливающим более медленный рост объема средств существования по сравнению с ростом численности населения.

В книге «Опыт о принципе народонаселения» (1798) Томас Роберт Мальтус (1766–1834) утверждал, что, поскольку количество земли ограничено и ее производительность может увеличиваться в арифметической прогресии (1, 2, 3, 4, 5 и т. д.), а население увеличивается в геометрической прогрессий (1, 2, 4, 8, 16 и т. д.), в результате увеличение населения превосходит рост предложения продуктов питания. Из этого следует его вывод: большинство населения обречено на бедность и нищету. В то же время войны, эпидемии, голод позволят замедлить увеличение населения. Кроме того, Мальтус предлагал воздерживаться от браков и деторождения.

В работе «Принципы политической экономии» Мальтус отвергал трудовую теорию стоимости Д. Рикардо, сводя стоимость товара к издержкам производства. Прибыль, по Мальтусу, имеет своим источником продажу товаров выше их стоимости. На этой основе он развил теорию реализации, решение которой, как

он утверждал, состоит в росте непроизводительного потребления т.н. третьих (кроме рабочих и капиталистов) лиц (землевладельцев, священников, офицеров и др.), способных создавать для производства дополнительный спрос на всю массу производимых в обществе товаров.

МАНИПУЛИРОВАНИЕ РЫНКАМИ — желание извлечь прибыль на рынке посредством извращения нормального функционирования рыночных сил.

Зачастую это допускает вначале применение на рынке длинной позиции, т. е. игры на повышение, или короткой позиции, т. е. игры на понижение, в достаточно крупных масштабах оказывающих существенное воздействие на уровень цен, а затем — поддержание на рынке повышающей либо понижающей тенденции за счет дальнейших скупок или продаж.

МАРЖА — средства, передаваемые клиентом брокеру или брокером члену расчетной палаты либо вносимые членом расчетной палаты в палату в качестве залога. М. способствует обеспечению финансовой состоятельности брокеров, членов расчетной палаты и всей фирмы в целом.

На фондовой бирже М. выступает первоначальным платежом за акции. На товарной бирже М. выступает залогом обеспечения выполнения условий контракта — гарантией того, что как покупатель, так и продавец добросовестно выполняют обязательства по поставке и получению товара по контракту, если только они не погасили свои обязательства посредством обратной равной сделки.

При покупке фьючерсного контракта право на реальный товар не переходит из рук в руки. Однако покупатель берет на себя юридическое обязательство, которое в случае продажи контракта поставкой превращается в право собственности на реальный товар.

Существует два типа М.: первоначальная М. и поддерживаемая М. Когда клиент отдает поручение на покупку или продажу фьючерсного контракта, от него требуется внесение первоначальной М. для покрытия любых возможных потерь. Размер первоначальной М. устанавливает сама фирма. Под поддерживаемой М. понимается минимальная сумма, которая должна постоянно находиться на маржевом счете.

В конце операционного дня расчетная палата осуществляет перерасчет и добавляет деньги на маржевый счет, если позиция клиента оказалась с прибылью в этот день, или снимает деньги с маржевого счета, если клиент понес убыток. Если позиция сведена с убытком и остаток на маржевом счете стал меньше поддерживаемой М., клиенту поступает требование о внесении дополнительного обеспечения для восстановления остатка до уровня первоначальной М. Прибыль, зачисленная на маржевой счет, может быть либо снята с него клиентом, либо оставлена им на счете для страхования от возможных потерь в будущем.

МАРЖА БАНКОВСКАЯ — разница между ставками по привлекаемым и предоставляемым кредитам; между ставками по кредитам, предоставляемым различным категориям заемщиков; между суммой обеспечения, под которое предоставлен кредит, и суммой выдаваемого кредита; между банковскими процентными ставками по кредитам и по вкладам.

МАРЖА ДЕМПИНГОВАЯ — разность между внутренними и экспортными ценами.

МАРЖИНАЛИЗМ — направление зарубежной экономической мысли, основанное на использовании предельных (дополнительных) величин для исследования *экономических законов и категорий*.

М. — это один из вариантов теории стоимости (ценности), альтернативный трудовой теории стоимости. М. исходит из того, что стоимость блага определяется не общественно необходимыми затратами труда, а предельной полезностью блага, связанной с его редкостью и определяющей субъективную оценку покупателя. Согласно теории предельной полезности, последовательное добавление одинаковых величин запаса того или иного блага, которым располагает экономический субъект, в известный момент вызывает сокращение единицы полезности этого блага. Полезность последней единицы запаса, или предельная полезность блага, и определяет величину его ценности, или стоимости.

Идея, согласно которой цена блага определяется его полезностью, была высказана еще в XVIII в. Фердинандо Галиани (1728-30–1789) — Италия и Этьеном Бонне Кондильяком (1715–1780) — Франция. Например, Ф. Галиани считал, что пропорции, в которых один товар обменивается на другой, зависят от того, как контракты обмена оценивают полезность данных товаров.

Впервые использование маржинального анализа в экономической теории было предложено в середине XIX в. французским экономистом Антуаном Огюстеном Курно (1801–1877), немецкими экономистами Германом Госсеном (1810–1858) и Иоганном Тюненом (1783–1850). Концепция предельной полезности благ как меры стоимости (ценности) благ и основания цен появились в 70-х гг. XIX в. (К. Менгер (Австрия), У. Джевонс (Великобритания), Л. Вальрас (Швейцария)). Суть этих концепций заключается в том, что величина меновой ценности определяется интенсивностью потребности в определенном благе. Следовательно, определяющее значение в ценообразовании, по их суждению, полезность блага, а не трудовые затраты.

В продолжение всего XX в. теория предельной полезности совершенствовалась и развивалась. Широкое применение математического аппарата позволило внести в нее значительные изменения в содержательном плане. Несмотря на субъективно-психологическую трактовку экономических законов и категорий, М. разработаны теоретические основы рационального хозяйствования: проблемы рынка, ценообразования, денежного обращения, технико-экономических взаимосвязей производства, оптимального распределения и использования ограниченных ресурсов. Следует отметить, что аналитический инструментарий М. может быть использован и в исследовании проблем повышения экономической эффективности экономики РФ.

МАРКЕТИНГ — 1) комплексная научная система организации и управления производственной, коммерческой и сбытовой деятельностью предприятия, ориентированной на выявление неизвестных и неудовлетворенных запросов потребителей; 2) один из важных способов активизации конкурентных начал рыночной экономики; 3) качественно новая философия производства и сбыта товаров и услуг в условиях развитой рыночной экономики.

М. возник в 20-е гг. XX в. в США, широкое распространение получил в 50–60-х гг. в связи с обострением проблем сбыта и усиливающейся монополизации рынка. Главные цели М. — извлечение максимальной прибыли, исследование и прогнозирование емкости рынка, индекса цен, товарной конъюнктуры, определение потенциальных потребителей и производителей; изучение внутренней и внешней среды его развития, разработка, производство и сбыт товаров и услуг, пользующихся спросом; формирование спроса у потребителей на новые товары, услуги и изделия.

Основными функциями М. являются: выявление существующего и потенциального спроса покупателя на товары и услуги посредством комплексного исследования состояния рынка и перспектив его развития; организация научно-исследовательской деятельности по созданию новых образцов продукции, а также улучшению прежних моделей в соответствии с запросами потребителей; координация и планирование производства соответствующих товаров, инвестиционной и финансовой политики; определение наиболее эффективных форм и методов сбыта продукции; регулирование всей экономической деятельности, включая руководство производством, транспортировкой, упаковкой, сбытом, рекламой, техническим обслуживанием и другими услугами и мероприятиями по расширению сбыта и контроль за реализацией намеченных программ; формирование и реализация ценовой политики, информационное обеспечение М.

В процессе своего развития М. проходит ряд этапов. На первом этапе осуществляются рыночные

исследования: определяется потенциальный спрос отдельных групп населения, предприятий, организаций и других потребителей, которым предназначается создаваемая новая продукция. На втором этапе осуществляется подготовка плана М., в котором конкретно устанавливается: кто, что, когда, где и каким образом должен сделать. На основании плана определяются объемы и график выпуска продукции, срок для создания определенных товарных запасов, программа рекламных и других мероприятий по стимулированию сбыта. На третьем этапе осуществляется реализация разработанного плана посредством координации и интеграции работ по распределению, продаже, рекламе и стимулированию сбыта.

Управление М. осуществляют специальные службы внутри компании. Их структура самая разнообразная: функциональные, по видам продукции, по районам и др. Службы М. возглавляет директор (управляющий), в составе службы имеются специалисты по анализу рыночной конъюнктуры, ценовой политике, сбыту, научным исследованиям и т. п.

МАТЕРИАЛОЕМКОСТЬ — важнейший показатель, характеризующий эффективность использования материальных ресурсов в процессе производства благ.

М. измеряется двояко: а) как абсолютная величина удельных затрат средств производства (перенесенной стоимости) на выпуск единицы продукта; б) как доля фонда возмещения потребленных средств производства в полной стоимости данного продукта.

М. различна в отраслях экономики. В промышленности наиболее материалоемкими являются легкая и нищевая промышленность, где доля материальных затрат (без амортизации) в продукции 1990 г. по СССР соответственно составляла 84,3 и 82,8%.

Основными факторами снижения М. являются: 1) широкое применение безотходных технологий, обеспечивающее рост коэффициента использования сырья, материалов, энергии; 2) использование прогрессивных конструкций; 3) применение новых экономичных материалов; 4) эффективная организация труда и производства и др. Решающим фактором снижения М. является повышение материальной заинтересованности в результате труда, а на этой основе обеспечение творческих начал в деятельности каждого работника.

МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ — часть оборотного капитала; материальные активы, предназначенные для продажи и производственного потребления внутри предприятия и для выпуска продукции. В соответствии с общепринятыми стандартами учета в составе М.-п.з. в отчетности должны быть отражены: готовая продукция, незавершенное производство, материалы и комплектующие изделия.

Увеличение М.-п.з. приводит к убыткам в деятельности фирмы, поскольку увеличивает финансовые затраты по хранению этих запасов, а также усиливает опасность обесценивания этих товаров и их потребительских свойств.

МАТЕРИАЛЬНЫЙ ПОТОК ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ — поток закупок, производства, сбыта, хранения и доставки как единое целое; означает непрерывное изменение и движение продукта труда по стадиям воспроизводства.

М.п.л.ц. включает в себя следующие основные звенья: 1) поставку материалов, сырья, полуфабрикатов, энергии; 2) склады для хранения ресурсов; 3) производство товаров; 4) распределение товаров, включая их вывоз со склада готовой продукции; 5) потребителей готовой продукции.

Исходным в планировании М.п.л.ц. является учет изменения спроса на продукт. Организационная структура М.п.л.ц. обусловлена размерами фирмы, характером технологического процесса, материалоемкостью продукции и т. д.

Анализ М.п.л.ц. является основой для оптимизации технологического процесса производства, снабжения, транспортировки и сбыта продукции, рационализации документооборота, проектирования производственных и вспомогательных помещений, создания эффективных организационных структур управления.

«МЕДВЕДЬ» — в биржевой практике термин, обозначающий спекулянта, играющего на понижение; биржевой дилер, игрок-спекулянт, предполагающий, что цены на товары или ценные бумаги упадут.

«М.» провоцирует снижение цен на бирже посредством продажи имеющихся у него акций (или контрактов) с целью покупки их через определенное время по более низкой цене.

Термин «М.» распространяется на любого человека, который рассчитывает в будущем на понижение цен.

МЕДИО — дата ликвидации контракта; определяется на середину определенного месяца; применяется в сделках на срок на товарных и фондовых биржах.

МЕЖБАНКОВСКИЙ ДЕПОЗИТ — депозит одного банка в другом банке.

МЕЖВРЕМЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ — бюджетное ограничение по отношению к расходам и поступлениям более, чем на один период; проблема выбора того, какую часть дохода использовать, а какую отложить на будущее, т. е. как соотнести интересы сегодняшнего дня с будущими интересами.

Решение проблемы М.б.о. предложил Ирвинг Фишер. Он разработал модель, которая показывает те ограничения, с которыми встречаются потребители, и то, как они делают выбор между потреблением и сбережением.

Известно, что потребитель живет в двух временных периодах: период молодости и период старости. В первом периоде он работает и зарабатывает, во втором периоде — находится на пенсии. В первом периоде он потребляет и сберегает, а во втором периоде — только потребляет.

Допустим, что в первом периоде потребитель получил доход Y_1, $Y_1 = C_1 + S_1$, где S_1 — сбережения первого периода, C_1 — потребление первого периода, следовательно $S_1 = Y_1 - C_1$.

Во втором периоде происходит только потребление:

$$C_2 = (1 + r)(Y_1 - C_1) + Y_2$$

Раскроем скобки и перенесем влево элементы потребления:

$$1.\ (1+r)\,C_1 + C_2 = (1+r)\,Y_1 + Y_2$$

2. Если поделим на $1 + r$, то получим:

$$C_1 + [C_2 : (1+r)] = Y_1 + [Y_2 : (1+r)]$$

1 и 2 характеристики М.б.о., показывают, какой суммой средств будет располагать потребитель в течение двух периодов жизни.



В точке А потребление первого периода равно Y_1, потребление второго периода — Y_2.

Заштрихованная часть ниже линии бюджетного ограничения показывает варианты потребления первого и второго периодов, которые может выбрать потребитель. Но самые важные точки расположены на линии бюджетного ограничения. До тех пор, пока большее потребление предпочитается меньшему, потребитель всегда будет выбирать точку на этой линии, а не ниже ее.

Если потребитель выбирает точки между А и В, то в первый период он потребляет меньше, чем получает в виде дохода, а остаток откладывается на второй период. Если выбираются точки между А и С, то в первый период потребляется больше, чем имеется дохода, и привлекаются заемные средства для покрытия разницы.

МЕЖВРЕМЕННОЕ ЗАМЕЩЕНИЕ — представляет собой такой вид замещения, когда сегодняшнее производство и потребление замещается будущим или наоборот.

В М.з. можно выделить два варианта: а) в стране потребляется преобладающая доля национального дохода, а сберегается и инвестируется только незначительная его доля, вследствие чего в будущем периоде и темпы роста экономики, и темпы роста жизненного уровня будут замедленными; б) в стране потребляется в данный период сравнительно небольшая доля национального дохода, а сберегается и инвестируется

его большая доля, в результате чего наблюдается временное предпочтение текущему потреблению перед потреблением в будущем.

МЕЖВРЕМЕННОЕ ЗАМЕЩЕНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДА — добровольный отказ от работы в текущем периоде в расчете на работу в будущем.

Предложение труда в каждый конкретный момент времени зависит от экономической мотивации работников. А она предельно проста: чем выше зарплата, тем выше заинтересованность работника в труде, и наоборот. Если зарплата упадет до определенного уровня, то работник может временно оставить работу. Следовательно, периоды занятости чередуются с периодами незанятости. Такое явление получило название «эффект межвременного замещения в предложении труда».

Проиллюстрируем это явление на условном примере. После третьего курса до окончания университета студенту предстоят двое летних каникул. Он решил поработать в одни из них, чтобы приобрести компьютер. Какие каникулы выберет он для работы?

Предположим, что W_1 — его реальная заработная плата за первое лето, а W_2 — за второе лето. Выбор обусловлен тем, какая из этих зарплат выше. Если исходить из того, что деньги, полученные за первое лето, могут принести проценты, заработная плата за первое лето обладает большей стоимостью, нежели за второе лето. Допустим, что r — реальная ставка процента. Выбирая для работы первое лето, студент по истечении года будет обладать суммой $(1 + r)W_1$, а если выберет второе лето — W_2. В таком случае межвременная относительная цена его труда, т. е. отношение заработка за первое лето к заработку за второе лето, составит: $(1+r)W_1/W_2$. Таким образом, работать в первое лето выгоднее в двух случаях: если заработная плата будет более высокой в сравнении с ожидаемой за второе лето; если ставка процента будет высокой. Поэтому пока зарплата высока или высока ставка процента, следует работать. Если же зарплата низкая или снижается ставка процента, следует отдохнуть. Таков вывод, который делают сторонники теории реального экономического цикла.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА (МОТ) — специализированное учреждение ООН, крупная международная организация.

М.о.т. создана в 1919 г. в соответствии с Версальским мирным договором в пределах Лиги Наций. Устав М.о.т. провозглашает: достижение всеобщего и прочного мира, обеспечение социальной справедливости, улучшение условий труда, повышение жизненного уровня населения, установление гарантий заработной платы и т. п.

Функции М.о.т. охватывают все стороны социально-экономических предпосылок, оказывающих воздействие на занятость населения во всем мире. М.о.т. осуществляет деятельность по трем основным направлениям: а) разработка конвенций и рекомендаций о труде; б) оказание технической помощи развивающимся странам; в) обучение и просвещение рабочей силы. М.о.т. занимается сбором и распространением сведений международной статистики труда и организацией исследований по проблемам, связанным с трудом.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ — обмен товарами и услугами между странами, включающими экспорт (вывоз) и импорт (ввоз); форма международных экономических отношений; совокупность внешней торговли различных стран мира. Возникла на базе зарождения мирового рынка (XVII–XVIII вв.) и международного разделения труда, которое основано на принципе *сравнительного преимущества* в выпуске некоторых благ конкретной страны. Сравнительное преимущество исходит из обеспеченности страны основными ресурсами (природными, трудовыми и капиталом), уровнем экономического развития, степенью развития человеческой рабочей силы.

М.т. выгодна как странам-экспортерам, так и странам-импортерам. Страна-экспортер, благодаря сравнительным преимуществам, производит экспортируемые товары и услуги с меньшими затратами в сравнении со страной-импортером, в результате чего извлекает экономический эффект. Страна-импортер, в свою очередь, также получает экономический выигрыш, поскольку производство импортируемых благ обошлось бы дороже, либо вообще невозможно их произвести по причине отсутствия в стране необходимых ресурсов.

Между тем, выгоды от М.т. различных стран неодинаковы, что неизбежно вызывает политику протекционизма. В невыгодном положении находятся развивающиеся страны, т. к. их экономика специализируется на выпуске весьма ограниченного ассортимента благ, спрос на которые на мировом рынке увеличивается медленно.

М.т. оказывает влияние на состояние платежного баланса, ибо экспорт вызывает рост иностранной валюты в стране, а импорт, наоборот, ведет к ее оттоку из страны. М.т. влияет и на валютный курс страны, т. е. на соотношение курса национальной и иностранной валют.

Общими показателями М.т. являются: а) торговый баланс; б) экспортная и импортная квота; в) товарная структура; г) география экспорта и импорта; д) динамика внешней торговли; е) средние цены товаров и тарифы на услуги; ж) эффективность внешней торговли и др. Эти показатели рассчитываются на базе статистических сведений о стоимостных и физических объемах экспорта и импорта.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВОЙНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ — одновременное обложение в разных странах идентичными или имевшими одинаковую природу налогами.

М.д.н. — следствие различий в национальных налоговых системах. Для М.д.н. характерны: идентичность субъектов налогообложения (физических или юридических лиц); идентичность объектов налогообложения (источников доходов и самих доходов); подчиненность этих субъектов или объектов налоговой юрисдикции различных стран; идентичность взимаемых налогов; одновременность налогообложения; различия в правилах исчисления доходов в разных странах.

М.д.н. следует отличать от т. н. «экономического двойного налогообложения» компаний (налог на компанию как юридическое лицо, подоходный налог на распределяемую прибыль на уровне акционеров). При «экономическом двойном налогообложении» нет идентичности субъектов, объектов, самих налогов. Однако оно также может порождать М.д.н. при переводе компанией распределяемой прибыли в качестве дивидендов своим иностранным акционерам. Чтобы избежать М.д.н., государства применяют как односторонние меры, так и заключают конвенции об устранении М.д.н. Широкое распространение получили двусторонние конвенции об устранении М.д.н.

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА — высшая ступень общественного территориального разделения труда; экономически выгодная специализация производства отдельных стран на определенных видах товаров и услуг, которыми они обмениваются.

Различают три основных типа М.р.т.: общее, частное, единичное. Общее М.р.т. — это разделение труда по сферам производства. Предполагает деление стран-экспортеров на индустриальные, сырьевые, аграрные.

Частное М.р.т. — это специализация стран на определенных отраслях экономики, видах товара и услуг.

Единичное М.р.т. — это специализация стран на производстве деталей, отдельных узлов, комплектующих изделий. Это высший тип разделения труда, характерный для стран с развитой экономикой.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ — денежные активы, которые применяются с целью регулирования дефицитного платежного баланса между различными государствами.

М.в.р. состоят из золота и иностранной валюты, СДР. Наиболее важными М.в.р. являются золото и иностранная валюта, прежде всего доллар США. В будущем существенное значение может приобрести ЕВРО.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СЧЕТНЫЕ ЕДИНИЦЫ — валютные единицы, используемые как международные расчетные и платежные средства.

М.с.е. не имеют реального обеспечения, их масштаб носит условный характер. Они применяются с целью сопоставления международных обязательств, установления курсовых соотношений валют и др. Наиболее распространенными М.с.е. являются СДР («специальные права заимствования») и ЭКЮ. Обе валюты не привязаны ни к золоту, ни к одной из «твердых валют», а приравнены к «валютной корзине» соответствующего состава на основе договора. Причем их паритет изменяется под влиянием многих условий и обстоятельств. Особенностью М.с.е. выступает то, что они в одно и то же время являются и стабильными, и мобильными соизмерителями валют.

Соглашение о СДР вступило в силу в середине 1969 г. С 1 июля 1974 г. курс СДР определялся по «стандартной корзине» 16 валют, а с 1 января 1981 г. — 5 национальных валют — доллара США, марки ФРГ, французского франка, японской иены и английского фунта стерлингов.

ЭКЮ — региональная международная единица, функционирующая в границах *Европейской валютной системы (ЕВС)* с 1979 г. ЭКЮ является преемницей Европейской расчетной единицы (ЕРЕ), сохраняя при этом метод исчисления и цифровое значение ЕРЕ с различными модификациями. В перспективе планируется заменить ЭКЮ на ЕВРО.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ (МБРР) — специализированное учреждение ООН; международный инвестиционный институт, учрежденный одновременно с Международным валютным фондом (МВФ) в соответствии с решением Бреттон-Вудской конференции 1944 г. Местонахождение органов управления МБРР — Вашингтон.

Официальная цель МБРР — содействовать странам-участницам в развитии их экономики посредством предоставления долгосрочных займов и кредитов, гарантирования частных инвестиций.

Членами МБРР могут быть только страны, вступившие в МВФ. При решении вопроса о предоставлении кредита банк требует подробной информации об экономическом и финансовом положении страны, направляет туда экономические миссии.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД (МВФ) — специализированное учреждение ООН; международная экономическая организация, регулирующая валютные отношения между странами-членами и предоставляющая им кредиты.

МВФ начал операции с 1 марта 1947 г., создан на основе соглашения, принятого на Бреттон-Вудской (США) конференции в июле 1944 г. Капитал МВФ образуется из взносов стран-членов в соответствии с устанавливаемой для каждой страны квотой, которая определяется с учетом ее экономического потенциала и места в мировой торговле. Помимо взносов стран-членов в национальных валютах собственные средства МВФ включают СДР и золотые резервы. Штаб-квартира МВФ находится в Вашингтоне. Голоса в руководящих органах МВФ распределяются между странами в соответствии с размерами квот. Каждая страна имеет 250 «базовых» голосов плюс один голос на каждые 100 тыс. СДР ее квоты.

Если до начала 70-х гг. основное содержание деятельности МВФ сводилось к поддержанию системы фиксированных паритетов (страны-члены должны были соблюдать пределы курсовых отклонений в пределах ±1%), то в 80-х гг. его деятельность сконцентрировалась в большей мере в сфере взаимосвязи валютно-финансовых проблем с макро- и микроэкономическим развитием на страновом и глобальном уровнях.

Если страны — члены МВФ имеют хронический дефицит платежного баланса, то они могут покупать иностранную валюту у МВФ на свою национальную валюту до 125% собственной квоты. При этом «резервный транш», т. е. первые 25% они могут получить по первому требованию, а остальные 100% делятся на четыре «кредитных транша» по 25% каждый. Члены МВФ обязаны погасить свой долг в течение 3 или 5 лет.

МЕНЕДЖЕР — управляющий (директор) компанией, фирмой, банком, иным структурным подразделением.

М. для осуществления управленческих функций наделяется исполнительной властью. Он планирует, организует, контролирует главные фукции организации. М. имеется в каждой, даже небольшой, фирме. М. отвечает за прибыльность фирмы, организацию ее управления и т. д. Он должен уметь управлять всеми видами ресурсов (интеллектуальных, материальных, финансовых, трудовых и др.). Количество М. в крупной фирме определяется количеством видов выпускаемой ею продукции.

МЕНЕДЖМЕНТ — совокупность принципов, методов, средств и форм управления предприятием.

Цель М. — повышение эффективности производства и увеличение прибыли. М. характеризует стиль хозяйственной деятельности: систему распределения интересов и прав принятия решений между различными участниками процесса нововведений. Современный М. характеризуется децентрализацией, сосредоточением инициативы и большей ответственности на средних и нижних уровнях управления.

В современном М. его объектами выступают: а) материально-вещественный компонент (продукция, оборудование и т. д.); б) информационный компонент (программы, проекты, документы и т. д.); в) человеческий компонент. Решающим компонентом М. является человеческий, ибо предприятия могут успешно развиваться только в условиях высокой творческой активности работников. Причем М. не является системой непосредственного управления трудовым коллективом, а предполагает создание наиболее благоприятной социально-психологической среды для развития его творчества и инициативы.

М. охватывает собой несколько видов мероприятий. В их числе: а) определение целей и задач; б) установление методов и способов осуществления выдвинутых целей; в) выполнение управленческих решений; г) подготовка и переподготовка работников; д) контроль за реализацией решений; е) соответствующая корректировка управляющих воздействий.

Осуществление этих мероприятий в условиях нарастания конкуренции предъявляет высокие требования к качеству работников, в первую очередь, к менеджерам.

МЕРА СТОИМОСТИ — одна из функций денег; единицы, в которых измеряются цены и ведется бухгалтерский учет.

МЕРКАНТИЛИЗМ — первая школа буржуазной политической экономии, выражающая интересы торговой буржуазии эпохи первоначального накопления капитала.

Возник в последней трети XV в. как попытка теоретического обоснования экономической политики, отражающей интересы купечества. В истории М. выделяют два этапа: ранний и поздний. На раннем этапе (XV – начало XVI вв.) М. выступал в форме монетаризма, считающего золото и серебро единственной формой богатства. Представителями раннего М. были Г. Скаруффи, Де Сантис (Италия), У. Стаффорд (Англия).

Поздний М. (вторая половина XVI в. и достиг расцвета в XVII в.) в центр своей экономической политики выдвинул активный «торговый баланс». Он исходил из положения о том, что страна тем богаче, чем больше разница между стоимостью экспорта и импорта товаров. Главные теоретики — Т. Мен (Англия), А. Серра (Италия), А. Монкретьен (Франция). Поздний М. выдвинул принцип: покупать дешевле в одной стране и продавать дороже в другой. Правительство с целью захвата внешнего рынка регулировало импорт посредством обложения пошлинами иностранных товаров и стимулировало экспорт посредством премий тем предприятиям, которые выпускали товары, пользовавшиеся большим спросом на внешних рынках. В качестве главного источника прибыли поздние меркантилисты признавали неэквивалентный обмен во внешней торговле.

Все внимание меркантилисты обращали на сферу обращения и совершенно не изучали экономические

законы процесса производства. Недостаток денег побуждал ранних меркантилистов сводить деньги лишь к средству накопления, представители же позднего М. видели в деньгах не только средство накопления, но и средство обращения, трактуя деньги как капитал.

В России идеи М. разделял и развивал Иван Тихонович Посошков (1652–1726). В своем труде «Книга о скудости и богатстве» (1724) он утверждал, что для увеличения богатства страны более полезно увеличение товарных благ, а не только денег. В отличие от зарубежных меркантилистов, считающих единственным источником неэквивалентный обмен, Посошков прибыль рассматривал как разницу между ценой и издержками. Весьма примечательным является замечание Посошкова о том, что богатство страны зависит от того, как народ трудится.

МЕРЫ ПО КОРРЕКЦИИ ПОВЕДЕНИЯ — одна из главных мер *антимонопольной политики*; их суть заключается в том, что правительство приказывает фирме или группе фирм изменить свое поведение, сделав его более конкурентным, в результате чего и *структурная политика* становится более конкурентной.

МЕТОДЫ КОНКУРЕНЦИИ — важный элемент рыночного поведения, характеризующий приемы конкурентной борьбы между различными фирмами.

Различают три основных метода: 1) ценовая конкуренция; ее суть состоит в том, чтобы обеспечить реализацию благ, продавцы продают их по более низкой цене в сравнении с конкурентами; 2) неценовая конкуренция; ее суть в том, что продавцы повышают качество выпускаемой продукции, улучшают другие качественные характеристики (дизайн, послепродажное обслуживание по эксплуатации продукта); 3) сокращение издержек, что позволяет понижать цены на благо либо увеличить финансовые средства на дифференциацию выпускаемой продукции.

МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА — перемещение капитала по территории в пределах одной страны, а также из одной страны в другую с целью более прибыльного его использования.

Исторически М.к. обусловливалась потребностями освоения новых месторождений полезных ископаемых, а также использования более дешевой рабочей силы, земли, других ресурсов.

М.к. в другие страны происходит двумя путями: а) капитал перемещается в другую страну вместе со своим собственником; б) капитал перемещается в другую страну без перемещения его собственника. В первом случае М.к. способствует ускорению экономического развития страны, куда он ввозится, поскольку извлекаемая на капитал прибыль обычно остается в данной стране и направляется в инвестиции.

М.к. происходит в форме предпринимательского капитала и в форме ссудного капитала. В первом случае собственник капитала может организовать за границей свое предприятие или филиал действующей монополии, извлекая при этом прибыль. Во втором случае, предоставляя капитал в ссуду, его собственник получает проценты.

Вывоз капитала осуществляется частными компаниями, государством, международными организациями (например, Международным валютным фондом, Международным банком реконструкции и развития).

МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ — перемещение населения из одних территорий в другие с переменой места жительства навсегда или на продолжительное время.

М.н. изучают многие науки: экономика, география, история, социология, статистика и др. Главным источником данных о М.н. является статистика, которая ведет текущий учет миграции, сбор и обработку сведений переписей населения, организует выборочные обследования.

Различают внешнюю миграцию (эмиграция, иммиграция) и внутреннюю миграцию. Внешняя миграция означает переезд из одной страны в другую страну. Ее подразделяют на межконтинентальную и внутриконтинентальную миграцию. Внутренняя миграция означает перемещения внутри данной страны по связям «село-город», «город-город», «город-село», «село-село». Выделяют М.н. в границах области, края, республики, экономического района и между ними. По данному признаку М.н. подразделяется на внутриобластную и межобластную, внутрирайонную и межрайонную миграцию и т. д. Перемена места жительства в пределах города, рабочего поселка, села не является миграцией. Различают безвозвратную и возвратную миграцию. В узком смысле слова под М.н. понимается лишь безвозвратная миграция. В широком смысле слова в М.н. помимо безвозвратной миграции включают возвратную миграции, сезонную и маятниковую миграцию.

М.н., перераспределяя людей между различными континентами, странами, районами и поселениями, тем самым способствует более рациональному размещению трудового потенциала и эффективному его использованию в целях экономического роста.

МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ — перемещение трудоспособного населения из одних территорий в другие с переменой места жительства и места приложения труда, независимо от продолжительности, регулярности и цели.

В широком смысле слова различают пять видов М.т.р.: безвозвратную, возвратную, маятниковую, эпизодическую и сезонную.

Безвозвратная вызывает их территориальное перемещение и перераспределение на постоянное время. Сезонная М.т.р. означает их перемещение к местам временной работы и жительства с правом возвращения на прежнее место жительства. Маятниковая М.т.р. представляет собой ежедневные или еженедельные поездки людей от места жительства до места работы и обратно, расположенных в разных населенных пунктах. Этот вид М.т.р. отражает неэффективное размещение средств производства и рабочей силы по территории страны. Эпизодическая М.т.р. означает деловые поездки, характеризующиеся своей нерегулярностью и несовпадением по своим направлениям. Сезонная, маятниковая и эпизодическая в своей совокупности образуют т. н. возвратную М.т.р.

Выделяют общие и специфические функции М.т.р. Первые осуществляются безотносительно к социально-экономической системе, вторые определяются характером общественного способа производства. Из специфических функций М.т.р. различаются экономическая и социальная.

Экономическая функция вытекает из экономических потребностей и интересов общества, конкретных территорий и мигрирующего трудоспособного населения. Эта функция заключается в обеспечении оптимальных соотношений между личными и вещественными факторами производительных сил как в местах выхода мигрантов, так и в местах их вселения. Содержание этой функции заключено в количественной и качественной сбалансированности рабочей силы, средств производства и природных ресурсов в каждом районе и в стране в целом, обеспечивающей эффективное функционирование общественного воспроизводства.

Социальная функция М.т.р. всецело определяется системой производственных отношений и способствует реализации цели способа производства. М.т.р. вызывает не только их территориальное перемещение, но и горизонтальную и вертикальную социальную подвижность. Перемещение обусловливает переход мигрантов из одной социальной группы в другую, изменяет многие признаки их социального положения.

К общим функциям М.т.р. относят ускорительную, селективную и перераспределительную. Ускорительная функция заключается в обеспечении определенного уровня территориальной мобильности, характеризует обновление структуры и состава трудовых ресурсов различных территорий. Перераспределительная функция влияет на воспроизводство трудовых ресурсов в пределах отдельных районов и в целом в стране. Селективная функция состоит в том, что неодинаковая интенсивность миграции различных социально-демографических и профессионально-квалификационных

групп вызывает порой существенные изменения качественного состава трудовых ресурсов различных территорий.

Движущими силами М.т.р. являются объективные и субъективные факторы, отражающие соответственно общественные и личные потребности. Структура обеих групп факторов многообразна. Различают пять групп факторов миграционной подвижности трудоспособного населения.

Экономические факторы: оптимальное размещение факторов производства по территории страны; соотношения интенсивных и экстенсивных типов воспроизводства всех элементов производительных сил; соотношения уровней экономического развития районов страны; соотношения между наличными трудовыми ресурсами и потребностями в них общественного производства данной территории и др.

Социальные факторы: уровень развития социальной инфраструктуры; условия для социального и профессионально-квалификационного продвижения; структура и возможности использования свободного времени и т. д.

Природно-климатические факторы охватывают собой окружающую природную среду: климат, рельеф местности, ландшафт и т. п. Все большее значение приобретает экологическое состояние территории. Фактически этот фактор можно выделить в самостоятельный.

Демографический фактор включает территориальные различия в структуре семьи и т. п. Объемы перемещений, их интенсивность, направления, приживаемость в местах вселения во многом зависят от демографической структуры населения и в местах вселения, и в местах выхода мигрантов.

Национальные факторы предполагают национальные традиции, обычаи, специфику материальной и духовной культуры, различия в языке и т. д.

Все факторы М.т.р. находятся в тесной взаимосвязи, влияют на территориальные перемещения не изолированно, а в совокупности, но вместе с тем неоднозначно и противоречиво.

МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ МЕЖДУНАРОДНАЯ — перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую; приводит к перераспределению трудовых ресурсов между различными странами и звеньями мирового хозяйства.

Основными факторами М.т.р.м. являются: а) безработица; б) относительно низкий уровень развития экономики и, как следствие этого, низкий уровень жизни населения; в) замедленные темпы накопления капитала в одних странах и интенсивное накопление капитала в других странах, обусловливающее в первом случае избыток, во втором — дефицит трудовых ресурсов.

Современная М.т.р.м. характеризуется следующими закономерностями.

1. Преобладающее значение имеет трудовая миграция, т. е. перемещения в поисках работы, в т. ч. лучше оплачиваемой. Эта закономерность отражает экономический приоритет в межстрановой миграции трудовых ресурсов.

2. Происходит постоянный рост объемов М.т.р.м., которая становится типичным явлением социально-экономической жизни общества. В настоящее время существует несколько центров притяжения иностранной рабочей силы: а) Западная Европа; б) США; в) Ближний и Средний Восток (Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт и др.). Например, в Катаре 85% всех рабочих — иностранцы, в Объединенных Арабских Эмиратах эта доля достигает 90%.; г) Латинская Америка (Аргентина, Венесуэла, Бразилия); д) Юго-Восточная Азия (Сингапур, Япония); е) Юг Африки (ЮАР); ж) Израиль.

3. Нарастание абсолютных масштабов нелегальной миграции, отражающее углубление процесса расслоения стран на богатые и бедные.

4. Увеличение доли высококвалифицированных специалистов в общей численности мигрирующих трудовых ресурсов.

Отмеченные закономерности М.т.р.м. выражают развитие и углубление современной тенденции к интернационализации хозяйственной жизни во всемирном масштабе, ее приспособление к потребностям новой системы хозяйствования.

МИКРОМАРКЕТИНГ — организация деятельности предприятия, нацеленной на создание ориентированного на рынок производства и сбыта товаров и услуг, удовлетворяющих потребности настоящих и потенциальных покупателей; маркетинг на уровне отдельного предприятия.

МИКРОСРЕДА — совокупность элементов, имеющих отношение к фирме и ее возможностям по обслуживанию клиентов: поставщиков, клиентов, конкурентов и контактной аудитории — групп, которые проявляют реальный или потенциальный интерес к фирме или оказывают влияние на ее способность достигать поставленных целей.

МИКРОЭКОНОМИКА — теория, изучающая экономические процессы на уровне отдельного предприятия.

М. в зарубежной экономической литературе характеризуется неоднозначно. Выделим две трактовки.

Одни экономисты считают, что М. имеет дело с отдельными фирмами, принятием решений, мотивами поведения предпринимателей. Иными словами, М. — дело конкретного бизнесмена.

Согласно другой трактовке, предметом М. является изучение проблем не только отдельной фирмы, домохозяйства, но и отрасли, а также вопросы использования ресурсов, конкретных цен, конкретных товаров и услуг.

Исторически микроанализ предшествовал макроанализу. Основоположником М. считается английский экономист Альфред Маршалл (1842–1924). Начиная с его работ, центральной проблемой зарубежной экономической теории вплоть до 30-х гг. XX в., становится исследование факторов, влияющих на ценообразование товаров на отдельных рынках.

Современная М. как часть экономической теории состоит из четырех относительно самостоятельных частей. Первая часть посвящена анализу закономерностей потребительского спроса. В этой части М. развиваются теории предельной полезности. Во второй части М. анализируется предложение, в первую очередь, с точки зрения изучения поведения отдельной фирмы и формирования ее издержек в конкретных рыночных условиях. Третья часть посвящена анализу соотношения спроса и предложения в зависимости от различных форм рынков (рынков совершенной или несовершенной конкуренции). В четвертой части М. — теории распределения — анализируются рынки и проблемы ценообразования факторов производства.

М. дает представление о движении индивидуальных цен и имеет дело со сложной системой связей, именуемой рыночным механизмом. М. рассматривает проблемы затрат, результатов, полезности, стоимости и цены в том виде, в каком они формируются в непосредственном процессе производства, в актах обмена на рынке.

Микроанализ претерпел определенную модификацию, в частности, расширился его объект. Сферой микроанализа являются не только отдельные предприятия, но и крупнейшие корпорации, связанные с другими предприятиями внутри страны и за ее пределами. Микроанализ применяется в отечественной экономической теории. Его начало относится к 30-м гг. XX в. Примером может служить т.н. задача фанерного треста Л. В. Канторовича. Существенное расширение микроанализа стало возможным в связи с развитием электронной вычислительной техники.

МИНИМАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — минимальная точка оплаты труда; определяется государством и работодателем при соглашении с профсоюзом.

М.з.п. должна обеспечить работнику прожиточный минимум.

Из рисунка видно, что когда заработная плата устанавливается выше ее равновесного состояния (W_e), это вызывает уменьшение спроса на труд (с N_e до N_m). Следовательно, кто продолжает работать (NN_m), выигрывает, а кто лишился работы при росте зарплаты (N_mN_e), оказался в проигрыше.



Минимальная зарплата

МИНИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ — означает выпуск данного количества благ с минимальными издержками посредством совмещения затрат факторов производства, принимая во внимание их относительные цены.

МИНИМИЗАЦИЯ УБЫТКОВ — предполагает корректировку объема производства продукции, поскольку фирма в коротком периоде в связи с неблагоприятной рыночной конъюнктурой не в состоянии обеспечить максимальную прибыль.



Минимизация убытков совершенно конкурентной фирмы

В обоих вариантах (и при максимизации прибыли, и при минимизации убытков) фирма должна выпускать такое количество продукции, при котором предельные затраты равны предельной выручке. В том случае, когда рыночная цена падает ниже минимально возможных средних издержек, но выше минимальных средних переменных издержек, фирма несет убытки. В коротком периоде фирма будет продолжать производство до тех пор, пока цена обеспечивает покрытие переменных издержек и частично возмещает постоянные издержки. Сохранение же этого состояния в долгом периоде заставит фирму прекратить деятельность.

МИРОВАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА — ставка процента, сложившаяся на данный момент на мировом финансовом рынке.

МИРОВАЯ ЦЕНА — денежное выражение интернациональной стоимости (ценности).

Складывается на мировом рынке; выступает в виде цены основных продавцов и покупателей либо центров международной торговли. М.и. — это цена, по которой основные поставщики экспортируют товар, а основные потребители импортируют его.

М.ц. отличается от внутренней цены на товар в конкретной стране, что обусловлено, в частности, более острой конкуренцией на международных рынках, а также использованием в национальной экономике механизма протекционизма. Предполагается, что разница в уровнях мировых и внутренних цен на отдельные товары достигает 30% и более. М.ц. характеризуются множественностью цен, означающей существование ряда цен на один и тот же товар в одной и той же сфере обращения (импортные, оптовые, розничные цены). Множественность цен выступает результатом политики монополий, государственной политики (торговой и валютной), а также некоммерческими и другими специальными операциями государственных организаций. Множественность М.ц. объясняется и политикой протекционизма, поскольку по одним сырьевым товарам они определяются по уровню цен стран-экспортеров, по другим — уровнем цен стран-импортеров, а по третьим — уровнем цен бирж, аукционов и других центров международной торговли. В то же время мировые цены на готовые изделия определяются с учетом цен ведущих фирм.

МНОЖИТЕЛЬ ДИСКОНТИРУЮЩИЙ — в страховании показатель, позволяющий определить «современную стоимость» денежной суммы страхового взноса, т. е. определить, сколько нужно внести сегодня, чтобы через о пределенное количество лет при известной норме доходности получить необходимую для выплаты сумму денег.

Таким образом, заранее делается скидка на доход, исчисляемый по сложным процентам, который ежегодно будет приносить эта денежная сумма. М.д. — величина, обратная процентному множителю, обозначается символом у. Его численное значение определяется по формуле:

$$Y^{n} = 1 : (1 + i)n,$$

где n — количество лет, в течение которых наращивается доход; i — норма доходности, или процентная ставка, т. е. размер дохода, приносимого за год каждой единицей денежной суммы; (1 + i) — процентный множитель.

М.д. применяется при долгосрочных финансовых операциях, в т. ч. и страховых.

МОБИЛЬНОСТЬ — степень возможности того или иного фактора производства к подвижности между сферами и отраслями экономики их применения. Наиболее мобильным фактором является труд, поскольку он может перемещаться и в территориальном, и в профессионально-квалификационном отношении. Капитал (здания, оборудование) нередко относительно неподвижен, поскольку достаточно сложно изыскать методы применения как специализированного производства, так и переменить местонахождение. Земля в территориальном аспекте совершенно немобильна.

МОДЕЛЬ (ЭКОНОМИЧЕСКАЯ) — см. Экономическая модель.

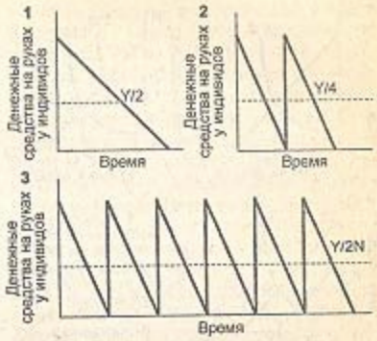
МОДЕЛЬ БАУМОЛЯ–ТОБИНА — модель спроса на деньги, согласно которой люди определяют размеры необходимой им суммы наличных денег, сопоставляя убытки в виде недополученного на эту сумму банковского процента и стоимостной оценки экономии времени от более редких посещений банка.

Выделяются три варианта М.Б.–Т.

Первый вариант. В начале года предполагается снять со счета Y рублей и расходовать их постепенно в течение года. Этот вариант изображен на рис. 1, на котором показана сумма денег, которой индивид располагает в каждый момент. В начале года она равна Y, в конце года 0, средняя сумма в течение года — Y/2.

Второй вариант. Он предусматривает двухкратное посещение банка в течение года. В начале года индивид снимает со счета сумму, постепенно расходует ее в течение полугода, а затем берет еще такую же сумму на расходы в течение следующего полугодия. Средняя сумма в течение года — Y/4 (рис. 2).

Третий вариант. В течение года индивид посещает банк N раз, каждый раз снимает со счета Y/N руб. и расходует эти суммы равными частями в течение каждого из 1/N периодов (рис. 3). В течение года сумма денег на руках изменяется в пределах от Y/N до 0, а ее среднегодовое значение составляет Y/2N.



1 — Денежные средства на руках у индивида при однократном посещении банка; 2 — Денежные средства на руках у индивида при двухкратном посещении банка; 3 — Денежные средства на руках у индивида при N-кратном посещении банка

Из рис. 1–3 видно, что среднегодовое значение суммы на руках у владельца в течение года зависит от количества посещений банка. Пусть F — денежная оценка издержек на посещение банка. Тогда:

Совокупные издержки = недополученные проценты (iY/2N) + издержки на посещение банка (FN).

Оптимальное значение посещений банка (N*) определяется по формуле:

$$N^{*} = \sqrt{\frac{iY}{2F}}.$$

При этом значении N* средняя сумма денег на руках составит:

$$\frac{Y}{2N} = \sqrt{\frac{YF}{2i}}$$

М.Б.–Т., разработанная в 50-е гг., находится в русле теории трансакционного спроса на деньги и является одной из ведущих теорий спроса на деньги. Эта модель может найти и более широкое применение. В частности, в том случае, когда индивид располагает не только наличными активами в денежной форме, но и неденежными активами (акциями и облигациями).

МОДЕЛЬ IS-LM — теоретическое построение, объединяющее рынок благ (кривая IS) и рынок денег (кривая LM). Совместное равновесие в М. IS-LM достигается в точке пересечения кривых IS и LM (r_0, Y_0) (рис. 1). Величина совокупного спроса (Y_0),



1 — Совместное равновесие на рынках благ и денег; 2 — Последствия денежно-кредитной политики; 3 — Последствия фискальной политики

соответствующая совместному равновесию на рынках благ и денег, называется «эффективным спросом».

M. IS-LM включает в себя элементы «кейнсианского креста» и теории предпочтения ликвидности Кейнса. Впервые предложена Дж. Р. Хиксом в 1937 г. в статье «Мистер Кейнс и классики» для иллюстрации макроэкономической концепции Кейнса, широкое распространение получила после выхода в свет книги А. Хансена «Денежная теория и фискальная политика» (1949). Современные экономисты в модель включают финансовый рынок в целом, т. е. рынок денег и ценных бумаг. M. IS-LM используется для анализа воздействия на национальный доход краткосрочных изменений фискальной и денежно-кредитной политики.

1. Последствия денежно-кредитной политики. Увеличение предложения денег сдвигает $LM_1 \rightarrow LM_2$, равновесие перемещается из точки A в точку B, в результате ставка процента понижается с r_1 до r_2, а уровень национального дохода увеличивается с Y_1 до Y_2 (рис. 2).

2. Последствия фискальной политики. Увеличение государственных расходов сдвигает $IS_1 \rightarrow IS_2$, равновесие перемещается из точки A в точку B, в результате ставка процента возрастает с r_1 до r_2, а доход увеличивается с Y_1 до Y_2.

Доход возрастает с учетом эффекта мультипликатора на $\Delta G : 1 - Cy$. Поэтому кривая IS сдвинется вправо на расстояние, равное этой величине (рис. 3).

МОДЕЛЬ ЖЕСТКОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ — модель совокупного предложения, исходящая из медленных изменений номинальной заработной платы.

Модель показывает, как жесткость заработной платы влияет на совокупное предложение.

МОДЕЛЬ НЕВЕРНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ РАБОТНИКОВ — модель совокупного предложения, которая предполагает, что заработная плата может легко изменяться для уравновешивания спроса и предложения, однако работники временно смешивают понятия *номинальной* и *реальной заработной платы*.

МОДЕЛЬ НЕГИБКИХ ЦЕН — модель совокупного предложения, исходящая из медленной адаптации цен на товары и услуги.

Модель делает главный упор на то, что фирмы в ответ на колебания спроса не сразу изменяют свои цены на товары.

Такое поведение фирм обусловлено следующими обстоятельствами: а) порой цены определяются долгосрочными контрактами между фирмами и клиентами; б) иногда даже без формальных соглашений фирмы сохраняют цены стабильными, чтобы удержать своих клиентов; в) отдельные цены сохраняются неизменными по причине характера рынка: отпечатав и разослав каталог или прайс-лист, фирме невыгодно изменять цены.

МОДЕЛЬ НЕСОВЕРШЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ — модель совокупного предложения, согласно которой фирмы не могут с точностью оценить общий уровень цен, не имея возможности проследить за ценами всех товаров и услуг в стране.

М.н.и. исходит из того, что каждый производитель в экономике производит только один товар, а потребляет много товаров и не может отследить все цены одновременно. Получая несовершенную информацию, они могут путать изменения общего уровня цен с изменениями относительных цен, принимая ошибочные решения.

МОДЕЛЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА К. МАРКСА — двухсекторная модель народного хозяйства, исходящая из условий простого и расширенного воспроизводства совокупного общественного продукта.

Свою модель К. Маркс изложил во 2-м томе «Капитала» (1885). В ней он исходил из соответствия между натурально-вещественной и стоимостной структурами совокупного общественного воспроизводства.

Формула стоимостной структуры производства, по Марксу, следующая: W = C + V + M, где W — стоимость СОП; C — стоимость потребленных средств производства (постоянный капитал); V — стоимость рабочей силы (переменный капитал); M — прибавочная стоимость.

По натурально-вещественному составу Маркс подразделил СОП на средства производства и предметы потребления.

Модель простого воспроизводства совокупного общественного продукта К. Маркса

Натурально-вещественная структура СОП	Стоимостная структура СОП			Всего
	C	V	M	
Средства производства (I)	4000	1000	1000	6000
Предметы потребления (II)	2000	500	500	3000
Всего	6000	1500	1500	9000

В качестве условий простого воспроизводства Маркс указал на необходимость соблюдения равенства I(V + M) = IIC, т. е. сумма стоимостей товарного капитала подразделения I должна равняться постоянному капиталу подразделения II. В этом случае стоимость произведенных предметов потребления будет равна сумме переменного капитала и прибавочной стоимости обоих подразделений. Это первое условие.

Второе условие состоит в том, что вся годовая продукция подразделения I равна сумме постоянного капитала обоих подразделений. Оно принимает следующее равенство: IW = IC + IIC.

Третье условие. Стоимость годовой продукции подразделения II равняется сумме переменного капитала и прибавочной стоимости обоих подразделений. Обозначив стоимость годовой продукции подразделения II через IIW, получаем равенство: IIW = I(V + M) + II(V + M).

Расширенное воспроизводство СОП, по Марксу, требует других пропорций между подразделениями I и II, нежели простое воспроизводство. Расширенное воспроизводство невозможно без добавочных средств производства. Исходя из этого, стоимость годовой продукции подразделения I должна быть больше, нежели постоянный капитал, потребленный за год в обоих подразделениях: IW > IC + IIC. Это первое условие. Второе условие также имеет вид неравенства IIW < I(V + M) + II(V + M). Третье условие принимает вид следующего неравенства: I(V + M) > IIC.

Анализируя расширенное воспроизводство СОП, Маркс исходил из следующих предпосылок: 1) предполагается, что в подразделении I капитализируется половина прибавочной стоимости, а другая поступает в личное потребление капиталистов; 2) предполагается, что органическое строение капитала остается неизменным в обоих подразделениях.

Модель расширенного воспроизводства совокупного общественного продукта К. Маркса

Натурально-вещественная структура СОП	Стоимостная структура СОП			Всего
	C	V	M	
Средства производства (I)	4000	1000	1000	6000
Предметы потребления (II)	1500	750	750	3000
Всего	5500	1750	1750	9000

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ДОМАРА — простейшая кейнсианская модель экономического роста, основной задачей которой является постановка проблемы полной занятости в долгосрочном периоде.

В модели использованы следующие предпосылки: технология производства представлена производственной функцией Леонтьева с постоянной предельной производительностью капитала; факторы производства невзаимозаменяемы. На рынке труда существует избыточное предложение, которое вызвано негибкостью цен. Выбытие капитала отсутствует, отношение К/у и норма сбережений — постоянны. Рынок благ сбалансирован.

В модели Домара представлены только домохозяйства и фирмы.

Модель описывается тремя уравнениями: предложения, спроса и равновесного роста. В модель включена экзогенная функция инвестиций. Фактором увеличения спроса и предложения в экономике является прирост инвестиций.

1. Уравнение предложения. Инвестиции, осуществляемые в текущем периоде, увеличивают капитал в следующем:

$$\Delta I_{t-1} = \Delta K_t = K_t - K_{t-1} \quad (1).$$

Отношение $Y : K = \sigma$ — const.

Исходя из этого:

$$\Delta Y_t^s = \sigma \times \Delta K_t = \sigma \times \Delta I_{t-1} \quad (2).$$

2. Уравнение спроса. Прирост спроса на блага в период t определяется на основе мультипликатора

$$\Delta Y_t^d = \frac{\Delta I_t}{S_y} \quad (3),$$

где S_y — предельная склонность к сбережению.

3. Уравнение равновесного роста.

$$\Delta Y_t^d = \Delta Y_t^s \quad (4),$$

тогда

$$\sigma \times S_y = \frac{\Delta Y_t}{\Delta Y_{t-1}} \quad (5).$$

Исходя из изложенного:

1. Для полного использования производственных мощностей нужно увеличивать инвестиции с темпом прироста равным произведению производительности капитала на предельную склонность к сбережению.

Поскольку $S = I$, $S = Sy$, Sy — const, то

$$\frac{I}{I_{t-1}} = \frac{Y_t}{Y_{t-1}} \quad (6).$$

В связи с тем, что σ — const, то

$$\frac{Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{K_t}{K_{t-1}} \quad (7).$$

2. Для поддержания полной занятости нужно, чтобы темп прироста предложения труда был равен темпу прироста спроса на труд:

$$\frac{\Delta L}{L_{t-1}} = \frac{\Delta K}{K_{t-1}} \quad (8).$$

В обобщенном виде модель Домара можно представить:

$$\frac{\Delta I}{I_{t-1}} = \frac{\Delta Y}{Y_{t-1}} = \frac{\Delta K}{K_{t-1}} = \frac{\Delta L}{L_{t-1}} = \sigma S_y \quad (9).$$

Для поддержания полной занятости и равновесия на рынке благ необходимо постоянно увеличивать объем инвестиций заданным темпом, равным произведению значений производительности капитала и предельной склонности к сбережению.

Динамическое равновесие в М.Д. неустойчиво: если инвестиционные планы предпринимателей не будут оптимистичными, то объем инвестиций окажется меньшим, чем это необходимо для поддержания полной занятости, экономическая система будет отклоняться от равновесия. Поэтому можно сделать вывод о необходимости государственного регулирования экономического роста. Поскольку параметр σ определяется развитием техники, то воздействовать следует на S_y методами кредитно-денежной политики.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СОЛОУ — модель, выявляющая механизм воздействия сбережений, роста трудовых ресурсов и научно-технического прогресса на уровень жизни населения и его динамику.

Модель была разработана в 1956 г. и является простой моделью, т. к. в ней представлены только домохозяйства и фирмы.

В модели использованы следующие предпосылки неоклассической экономической школы: совершенная конкуренция; гибкость цен; полная занятость; взаимозаменяемость факторов производства. Кроме того, предпосылками являются: убывающая производительность капитала; *постоянная отдача от масштаба*; постоянная норма выбытия.

В модели Солоу используется производственная функция Кобба–Дугласа, где труд и капитал являются субститутами.

Модель Солоу состоит из следующих уравнений, характеризующих экономическую динамику.

1. Объем предложения на рынке благ описывается производственной функцией с постоянной отдачей от масштаба

$$Y_t = F(K_t, L_t) \quad (1).$$

Для любого положительного Z верно

$$Z_t = F(ZK_t, ZL_t) \quad (2).$$

Предположим, что $Z = 1/L_t$, тогда получим:

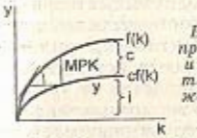
$$Y_t/L_t = F(K_t/L_t, 1) \quad (3),$$

где $Y_t/L_t = y$ — производительность; $K_t/L_t = k$ — капиталовооруженность или фондовооруженность.

Это уравнение показывает, что объем производства в расчете на 1 работника является функцией капитала на 1 работника.

Перепишем исходную функцию: $y = f(k)$ (4).

Тангенс угла наклона данной производственной функции соответствует *предельному продукту капитала* (МРК), убывающему по мере роста капиталовооруженности (k).



Взаимосвязь между производительностью и фондовооруженностью (капиталовооруженностью) в модели Солоу

2. В модели Солоу представлен спрос на товары, предъявляемый со стороны потребителей и инвесторов, т. е. частным сектором без учета госзаказа и чистого экспорта.

$$Y_t^d = C + I \quad (5),$$

тогда $i_t = I_t/L_t$ — инвестиции на 1 работника; $c_t = C_t/L_t$ — потребление на 1 работника.

3. Условием равновесия выступает равенство I и S.

Потребление можно представить

$$C_t = (1 - S)\, Y_t \quad (6),$$

где S — норма сбережения (накопления). Следовательно,

$$y_t = c_t + i_t = (1 - S)\, y_t + i_t \quad (7),$$

Отсюда

$$i = Sy \quad (8).$$

В условиях равновесия инвестиции равны сбережениям и пропорциональны доходу.

4. Население страны растет постоянным темпом:

$$R_t = R_0 (1 + n)^t \quad (9),$$

где n — постоянный темп роста населения.

5. В экономике благодаря гибкости цен на рынке факторов производства поддерживается постоянно полная занятость, т. е. численность занятых растет тем же темпом, что и численность населения в стране:

$$L_t = L_0 (1 + n)^t \quad (10).$$

Запасы капитала могут изменяться, если: а) инвестиции приводят к росту запасов капитала; б) часть капитала амортизируется, что приводит к уменьшению запасов капитала; в) часть капитала идет на вновь вовлекаемых работников. Таким образом:

$$\Delta k_t = i_t - dk_t - nk_t \quad (11), \text{ или}$$
$$\Delta k_t = i_t - (d + n)\, k_t \quad (12),$$

где Δk_t — изменение запасов капитала на 1 работника; i_t — инвестиции на 1 работника, dk_t — амортизация в расчете на 1 работника; nk_t — прирост капитала, обусловленный приростом населения и занятостью в экономике.

Произведение nk_t показывает потребность дополнительного капитала в расчете на 1 работника, чтобы капиталовооруженность работника сохранилась на прежнем уровне.

Поскольку $y = f(k)$, то условие устойчивого равновесия в экономике при неизменной капиталовооруженности:

$$\Delta k = sf(k) - (d + n)k = 0 \quad (13),$$

Для того чтобы капиталовооруженность оставалась постоянной, капитал должен возрастать тем же темпом, что и население:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta L}{L} = \frac{\Delta K}{K} = n \quad (14).$$

Включение в модель технологического прогресса меняет исходную производственную функцию:

$$Y = F(K, L \cdot E),$$

где E — переменная, обозначающая эффективность труда.

Если предположить, что при эффективности труда на 1 работника растет с постоянным темпом $g = 0{,}03$, то отдача от каждой единицы увеличивается на 3%. Поскольку рабочая сила растет темпом n, а отдача — темпом g, то общее число эффективных единиц труда — темпом $n + g$.

Оптимальная норма накопления по «золотому правилу», сформулированному Фелпсом, должна соответствовать условию: MPK = d, т. е. предельный продукт капитала равен норме выбытия, а если учесть рост населения и технологический прогресс, то MPK = d + n + g.

Оптимальная норма накопления (k*), соответствующая золотому правилу обеспечивает равновесный экономический рост с максимальным уровнем потребления.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ХАРРОДА — описывает механизм сбалансированного роста, опираясь на анализ психологических мотивов поведения предпринимателей.

В модель включена эндогенная функция инвестиций.

Поведение предпринимателей определяется: 1) если в предыдущем перио-де спрос превышал предложение $Y_{t-1}^d > Y_{t-1}^s$, то предприниматели увеличивают темп расширения объема производства; 2) если в предыдущем периоде предложение превышало спрос, $Y_{t-1}^s > Y_{t-1}^d$ то предприниматели уменьшают темп расширения объема производства; 3) если предложение равно спросу, то предприниматели сохраняют этот темп.

В математическом виде:

$$\frac{Y_t^s - Y_{t-1}^s}{Y_{t-1}^s} = n \times \frac{Y_{t-1}^s - Y_{t-2}^s}{Y_{t-2}^s} \quad (1),$$

где $n > 1$ — при $Y^d > Y^s$; $n < 1$ — при $Y^d < Y^s$; $n = 1$ — при $Y^d = Y^s$

Умножив обе части выражения на и прибавив к ним по, получим функцию предложения благ в период t:

$$Y_t^s = Y_{t-1}^s \left(n \times \frac{Y_{t-1}^s - Y_{t-2}^s}{Y_{t-2}^s} + 1 \right) \quad (2).$$

Совокупный спрос на товары и услуги определяется на основе инвестиционного спроса с учетом принципа мультипликатора:

$$Y_t^d = \frac{I_t}{S_y} \quad (3),$$

но сам спрос на инвестиции основан на принципе акселератора:

$$Y_t^d = \frac{I_t}{S_y} = \frac{\mu(Y_t^d - Y_{t-1}^d)}{S_y} \quad (4).$$

Уравнение сбалансированного роста.

Для того чтобы темп прироста был равновесным, необходимо соблюдать равенство между уравнениями (2) и (4)

$$Y_{t-1}^s = \left(n \times \frac{Y_{t-1}^s - Y_{t-2}^s}{Y_{t-2}^s} + 1 \right) = \frac{\mu(Y_t^d - Y_{t-1}^d}{S_y} \quad (5),$$

при $n = 1$ $\dfrac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = \dfrac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \dfrac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}}$ (6).

С учетом вывода о постоянстве темпа прироста, уравнение сбалансированного роста примет вид:

$$\frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{S_y}{\mu - S_y} \quad (7).$$

$\dfrac{S_y}{\mu - S_y}$ Выражение Харрод назвал «гарантированным» темпом роста.

При «гарантированном» темпе роста ожидания предпринимателей оправдываются, спрос будет равен предложению. Если фактически запланированный темп роста совокупного предложения отличается от «гарантированного», то экономическая система отклоняется от равновесного состояния.

Харрод ввел понятие «естественного» темпа роста, при котором полностью используются производственные мощности. Равновесный рост в модели Харрода неустойчив, поэтому необходимо регулирование экономического роста государством. Поскольку в модели Харрода параметр V определяется развитием техники, то регулировать следует S_y методами кредитно-денежной политики.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА КАЛДОРА — дает эндогенное объяснение конъюнктурным колебаниям; состоит только из рынка благ. Особенность модели исходит из нелинейности функций сбережения и инвестиций и изменения этих функций в среднесрочном периоде.

В модели Николае Калдор (1908–1986) исходил из того, что в коротком периоде величина капиталовложений обусловлена величиной реального национального дохода: I = I(y). Если уровень занятости невысок, то увеличение национального дохода практически не приводит к росту инвестиций, поскольку имеются неиспользуемые производственные мощности. В случае избыточной занятости и высокого уровня национального дохода инвестиции по доходу малоэластичны, ибо в этом случае процесс инвестирования связан со значительными затратами в связи с высокими процентными ставками и заработной платой. Когда происходит переход от низкой к высокой занятости, то эластичность инвестиций по доходу, вызванная увеличением реального капитала, больше единицы.



1 — График функции инвестиций Калдора; 2 — График функции сбережений Калдора; 3 — График разновидностей равновесных состояний на рынке благ

Сбережения в коротком периоде выступают нелинейной возрастающей функцией от дохода. В условиях низкого дохода предельная склонность к сбережению сравнительно велика, поскольку человек пытается посредством сбережений обеспечить более высокое благосостояние. В период устойчивости дохода на среднем уровне человек понижает удельный вес сберегаемого дохода. Когда доходы значительно выше среднего уровня, то предельная склонность к сбережению вновь возрастает.

В среднесрочном периоде обусловленность величины сбережений и инвестиций от размеров национального дохода изменяется, и в качестве аргументов этих функций становится время. Когда национальный доход увеличивается в течение ряда лет и его рост может продолжаться, люди повышают предельную склонность к сбережению. На рис. 1 этот процесс показывается сдвигом кривой S(Y, t) вверх. Когда величина используемого капитала приближается к оптимальному уровню, то предельная склонность к инвестированию приближается, в результате чего происходит сдвиг кривой I(Y, t) вниз.

Специфика функций сбережения и инвестиций заключается в том, что их графики могут пересекаться одновременно в трех точках, как показано на рис. 2. Причем, если равновесие в точке B неустойчиво, то в точках A и C устойчиво (рис. 3). Однако эта устойчивость относится лишь к короткому периоду и может нарушиться, например, вследствие предельной склонности к сбережению. Смещение графиков функций сбережений и инвестиций зависит от того, в какой фазе экономического цикла находится экономика страны.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА САМУЭЛЬСОНА–ХИКСА — кейнсианская динамическая модель, включающая в себя только рынок благ, на котором представлены два экономических субъекта: домохозяйства и фирмы. Допускается, что уровень цен и ставка процента постоянны. Объем потребления текущего периода определяется доходом предшествующего периода:

$$C_t = C_y Y_{t-1}$$

где C_y — предельная склонность к потреблению.

Функция совокупного спроса имеет следующий вид:

$$Y_t^d = C_y \times Y_{t-1} + I_t^i$$

где $C_y \times Y_{t-1}$ — потребление домохозяйств; I_t^i — инвестиции бизнеса.

Если под воздействием научно-технического прогресса автономные инвестиции увеличиваются, то согласно принципу мультипликатора возрастает совокупный спрос и доход. Прирост дохода вызывает колебания индуцированных (производных) инвестиций.

Таким образом, эффект мультипликатора вызывает действие акселератора. В формализованном виде спрос домохозяйств можно представить: $C_y \times Y_{t-1}$, а спрос бизнеса $I_t^a + I_t^m$.

Согласно формуле акселератора:

$$I_t^m = \mu (Y_{t-1} - Y_{t-2}),$$

где υ — коэффициент акселератора.

Следовательно, функция совокупного спроса может быть представлена:

$$Y_t^d = C_y Y_{t-1} + I^a + \mu (Y_{t-1} - Y_{t-2}).$$

Поведение экономической системы зависит от v и C_y. По Хиксу, величины данных параметров таковы, что они могут вызывать колебания, а не взрывы, ибо они наталкиваются на ограничители. Верхним ограничителем является уровень полной занятости. Нижним ограничителем выступает величина амортизационных отчислений.

МОНЕТАРИЗМ — 1) школа экономической мысли, акцентирующая внимание на изменениях в количестве находящихся в обращении денег, как определяющей функции цен, доходов и занятости; 2) составная часть неоклассического направления западной экономической мысли; 3) концепция экономической политики; 4) экономическая теория, выдвигающая деньги, находящиеся в обращении, в качестве определяющего фактора в макроэкономической теории, политике и практике.

М. является альтернативой кейнсианской теории государственного регулирования экономики. Он исходит из того, что все рынки в высшей степени конкурентны и обеспечивают макроэкономическую стабильность, но государственное регулирование экономики посредством дискретной фискальной и кредитно-денежной политики вызывает и усиливает циклические колебания. В своем макроэкономическом анализе М. сосредоточивает основное внимание на деньгах и использует уравнение обмена количественной теории денег: $MV = PQ$, где M — предложение денег; V — скорость обращения денег; P — уровень цен; Q — физический объем произведенных товаров и услуг. Поскольку скорость обращения денег предполагается стабильной, основополагающим фактором, определяющим физический объем производства и занятости, а также уровень цен, выступает денежное предложение. Говоря иначе, денежное предложение выставляется причиной, а объем производства — следствием.

М. возник в середине 50-х гг. XX в. Родоначальником М., по признанию западных экономистов, является Ирвинг Фишер. Широкое распространение М. получил с начала 70-х гг., оказав большое влияние на программы государственно-монополистического регулирования экономики в развитых и развивающихся странах. Лидером современного М. является Милтон Фридмен (р. 1912), видными представителями М. являются А. Шварц, Э. Фелпс, К. Брунер, А. Мельцер, Р. Льюкас-младший, Д. Лейдлер и ряд других экономистов.

М. не является единым учением, его сторонники выдвигают и развивают различные варианты теоретических моделей и программ экономических мероприятий. Наиболее популярной считается чикагская школа М. во главе с М. Фридменом. Он и его единомышленники разработали современную количественную теорию денег, которая существенно видоизменяет классические постулаты в двух аспектах: 1) скорость обращения денег трактуется как переменная величина, а не константа; 2) допускается асинхронность во взаимосвязях между денежной массой, номинальным ВНП, реальным ВНП и абсолютным уровнем цен.

М. имеет несколько методологических и теоретических оснований: 1) количественную теорию денег; 2) элементы теории рыночного равновесия Л. Вальраса; 3) монетарную теорию экономического цикла; 4) специфический «передаточный механизм» влияния денежной массы на факторы воспроизводства через уровень товарных цен; 5) тезис о низкой эффективности *государственного регулирования экономики*; 6) «основной денежный закон», согласно которому существует соответствие между динамикой денежного предложения и реального ВНП; 7) неоклассическую «теорию благосостояния»; 8) элементы кейнсианской теории, в частности модели ИСТД: «инвестиции — сбережения — труд — деньги».

Концепция экономической политики, развиваемая М., базируется на теории инфляции и безработицы. Ключевой постулат М. заключается в том, что рыночная экономика отличается долгосрочной стабильностью, посредством саморегулирования обеспечивает рыночное равновесие. М. выступает против кейнсианской концепции краткосрочного регулирования инфляции

и безработицы, указывая на наиболее слабую часть — беспомощность кейнсианцев объяснить *стагфляцию*. Занятость, по мнению М., связана только с краткосрочной *«непредвиденной» инфляцией*, обусловленной ошибочными действиями государства. М. приходит к выводу, что концепция *кривых Филлипса* не подтверждается на практике и должна быть отброшена. М. выдвигает концепцию «естественной» безработицы. Ее суть сводится к тому, что при долгосрочном рыночном равновесии существует оптимальный устойчивый *«естественный» уровень безработицы*, который обеспечивается рыночным механизмом. На этом основании М. предлагает прекратить государственное регулирование занятости. В монетаристской концепции инфляции центральное место занимает разделение инфляции на «ожидаемую» и «непредвиденную». Под «ожидаемой» инфляцией М. понимает долгосрочный темп роста цен (как минимум, среднегодовой), который соответствует *«рациональным ожиданиям»* экономических субъектов относительно динамики цен. «Непредвиденная» инфляция, наоборот, не соответствует «рациональным ожиданиям», отклоняет показатели безработицы от «естественного» уровня. Именно «непредвиденная» инфляция, как полагает М., вызывает стагфляцию.

Из монетаристской концепции стагфляции вытекают следующие рекомендации: 1) для краткосрочного регулирования занятости необходимо прекратить использование денежной и фискальной политики, исключая вариант «вынужденной» безработицы; 2) осуществлять денежную и фискальную политику для поддержания инфляции на уровне «ожидаемой»; 3) систематическое ослабление влияния профсоюзов.

М. не ограничивается описанием своих концепций, а выдвигает курс на практическое осуществление своей теории. Функции государства в области экономической политики М. определяет таким образом: 1) политика должна ограничиваться лишь долгосрочными целями за исключением случаев, когда отмечается «вынужденная» безработица; 2) экономическая политика государства должна распространяться на решение проблем инфляции и не затрагивать занятость; 3) экономическая политика должна создавать благоприятные внешние предпосылки для функционирования рыночного механизма.

М. создал своеобразную «денежную конституцию», являющуюся своего рода сводом правил осуществления экономической политики. Ядром данного свода правил является т. н. «основной денежный закон». Монетаристская «денежная конституция» жестко регламентирует экономическую политику государства. Так, всякие краткосрочные изменения в предложении денежной массы должны исходить всецело из «основного денежного закона». Согласно этому закону, денежное предложение расширяется ежегодно в том темпе, что и ежегодный темп потенциального роста реального ВНП.

Зарубежные экономисты, включая и некоторых монетаристов, указывают на два существенных недостатка «денежной конституции». Прежде всего, она не имеет теоретического обоснования и не отвечает реально денежной политике, которую проводят развитые страны. И второй недостаток — жесткая регламентация экономической политики государства, вытекающая из «основного денежного закона», существенно ущемляет свободу государственного регулирования экономики.

Основным соперником М. в экономической теории и экономической политике является кейнсианство и *неокейнсианство*. Различия их концепций в прошлом и настоящем охватывают широкий круг проблем, к которым, в частности, можно отнести следующие: 1) М. исходит из тезиса: предложение порождает спрос; кейнсианцы — из тезиса: спрос рождает предложение; 2) М. считает, что «только деньги имеют значение»; кейнсианцы утверждают, что «деньги не имеют значения»; 3) М. полагает, что рынки обладают высокой степенью конкурентности и обеспечивают макроэкономическую стабильность; кейнсианцы исходят из того, что рыночная система в основном неконкурентна и поэтому подвержена макроэкономической

нестабильности; 4) М. утверждает, что фискальная политика государства слабо и неопределенно воздействует на экономическую стабилизацию; кейнсианцы, наоборот, видят в фискальной политике мощный стабилизационный фактор; 5) кейнсианцы рассматривают кредитно-денежную политику как малодейственный инструмент стабилизации экономики; М., недооценивая по ряду причин значение кредитно-денежной политики в стабилизации, предлагает *монетарное правило*; 6) М. в качестве решающего фактора, определяющего экономическую активность и уровень цен, выдвигает денежное предложение; в кейнсианской системе основной причиной колебаний совокупного производства и дохода являются инвестиционные расходы. Имеются и другие различия.

Вместе с тем в последние годы противоречия во взглядах сглаживаются. И М., и кейнсианцы отказываются от крайних позиций, зарождается своего рода синтез концепций, охватывающий не только монетаристские и кейнсианские подходы, но и элементы других школ современной экономической мысли, в т. ч. теории «экономики предложения». Так, монетаристы, как и кейнсианцы, придают главное значение совокупному спросу, исходят из того, что путь к стабилизации состоит в контроле над совокупным спросом. Поэтому западные экономисты относят М. и кейнсианцев к теоретикам совокупного спроса; в их моделях деньги воздействуют на ВВП в одинаковом направлении, т. е. рост денежного предложения вызывает рост ЧНП, а уменьшение денежного предложения сокращает ЧНП. Различия между ними относятся только к количественным значениям этих изменений. Современная количественная теория денег допускает изменения скорости обращения денег и реальных доходов. Здесь взгляды монетаристов и кейнсианцев также совпадают. Эти и другие сходные позиции обеих школ позволили американским экономистам сделать вывод о кейнсианско-неоклассическом синтезе в области теории денег, который базируется на обновленных формах кейнсианских и монетаристских подходов.

Следует отметить, что использование монетаристских рекомендаций в ряде стран содействовало ослаблению инфляции, снижению темпов роста цен в конце 70-х — начале 80-х гг.

МОНЕТАРНОЕ ПРАВИЛО — правило, сформулированное монетаристами. Его суть заключается в следующем: масса денег в обращении должна ежегодно увеличиваться темпами, равными потенциальному темпу роста реального валового национального продукта (ВНП). Согласно этому правилу, денежная масса в стране должна устойчиво увеличиваться темпом от 3 до 5%.

МОНЕТНЫЙ ДВОР — государственное предприятие, которое имеет исключительное право заниматься чеканкой монет и изготовлением орденов, медалей, знаков отличия, различных чеканочных и штамповочных изделий из металла с применением золочения, серебрения и ювелирных эмалей.

В России первый казенный М.д. возник в 1534 г. в Москве, в 1724 г. — в Петербурге, с 1876 г. Петербургский М.д. стал единственным в России. В 1942 г. создан М.д. в Москве.

В Англии в конце XII в. был создан М.д. в Лондоне, в США — в 1792 г. М.д. в Филадельфии.

МОНЕТНЫЙ ДОХОД — доход государства, извлекаемый от чеканки монет; разница между номинальной стоимостью неполноценной монеты и рыночной стоимостью содержащегося в ней металла, за вычетом издержек по чеканке.

М.д. извлекают только из чеканки неполноценных разменных (билонных) монет. Например, в России разменная серебряная монета достоинством в 1 руб. содержала в себе серебра лишь на 60–70 коп.

МОНЕТНЫЙ ПАРИТЕТ — а) в условиях биметаллического стандарта — отношение официальной стоимости весовой единицы золота к официальной стоимости такой же единицы серебра; б) законодательно установленное содержание валютного металла в монете; в) соотношение денежных единиц различных стран

в соответствии с количеством законодательно установленного в монетах чистого золота (серебра); г) в условиях золотого или серебряного монометаллизма для стран, имевших одинаковые денежные системы, М.п. определяется соотношением золотого (серебряного) содержания их денежных единиц; д) для стран, имевших различные денежные системы, М.п. устанавливался в соответствии с рыночной стоимостью золота и серебра; е) при обращении полноценных монет и размене банкнот на золото М.п. выступал основой, на которой складывался валютный курс. Последний колебался вокруг М.п. в зависимости от спроса и предложения на валюту данной страны в границах золотых точек; ж) в условиях обращения неразменных банкнот понятие М.п. практически потеряло экономическое значение.

МОНЕТНЫЙ УСТАВ — установленные государственным законом правила, которые регламентируют порядок чеканки монеты в стране.

М.у. определяет характер чеканки (свободная или закрытая), пробу валютного металла, вес, тип и легенду выпускаемых монет, ремедиум при чеканке, правила изъятия монеты из обращения и т. д. М.у. изменялся с переходом от одной денежной системы к другой. При золотом стандарте М.у. регламентировал выпуск полноценных и неполноценных (разменных) монет. В условиях бумажно-денежного обращения М.у. определяет порядок выпуска в обращение только неполноценных монет. Нарушение М.у. (например, подделка монет) карается законом.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — одна из разновидностей рыночной структуры, состоящая из множества мелких фирм, выпускающих дифференцированную продукцию; характеризуется свободным *входом на рынок* и *выходом с рынка*.

Для рынка с монополистической конкуренцией характерны следующие черты: а) множество фирм и покупателей; б) дифференциация продукта: товар каждой фирмы является несовершенным заменителем товара, продаваемого другими фирмами; в) свободный вход на рынок и выход с него; г) продавцы на рынке не считаются с реакцией своих конкурентов, когда делают выбор, какую установить цену на свои товары, или когда выбирают ориентиры по объему годовых продаж.

М.к., с одной стороны, сходна с положением монополии, ибо отдельные монополии обладают возможностью контролировать цену своих товаров, а с другой стороны, сходна с совершенной конкуренцией, поскольку каждый товар реализуется многими фирмами и на рынке имеется свободный вход и выход, т. е. возможно появление новых продавцов.

МОНОПОЛИЯ — тип структуры рынка; обладает следующими особенностями: а) одна фирма и множество покупателей; б) отсутствие товаров-заменителей; в) невозможность входа новых фирм на рынок в связи с барьерами.

М. означает исключительное право производства, торговли, промысла и т. д., принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц, организации, компании или государству. М. выступает в различных формах: в форме картеля, синдиката, треста, концерна, консорциума, конгломерата.

Различают закрытую, естественную и открытую М. Закрытая М. защищена от конкуренции юридическими ограничениями, патентной защитой, институтом авторских прав. Естественная М. — отрасль, в которой долгосрочные средние издержки достигают минимума только тогда, когда одна фирма обслуживает весь рынок целиком. С естественными М., в основе которых лежит экономия на масштабах производства, тесно связаны монополии, основанные на владении уникальными природными ресурсами. Открытая М. — монополия, при которой одна фирма, по крайней мере на определенное время, является единственным поставщиком продукта, однако не имеет специальной защиты от конкуренции. В подобном положении нередко находятся фирмы, которые впервые вышли на рынок с новой продукцией.

Подобное разграничение М. имеет достаточно условный характер, ибо некоторые фирмы могут принадлежать одновременно к нескольким видам монополии. Реально все М. могут относиться к открытым, поскольку легальные барьеры, защищавшие закрытые М. от конкуренции, могут быть отменены в законодательном порядке.

МОНОПОЛИЯ ЧИСТАЯ — см. Чистая монополия.

МОНОПОЛЬНАЯ ВЛАСТЬ — означает возможность фирмы воздействовать на цены своих благ посредством изменения его количества, которое она намерена реализовать. Мера использования М.в. обусловлена наличием близких заменителей продукта и его доли в общих продажах на рынке.

Основой М.в. являются непреодолимые барьеры вхождения в отрасль, к которым относятся: а) исключительные права, полученные от правительства; б) патенты и авторские права; в) собственность на весь предложенный объем какого-либо производственного ресурса; г) низкие издержки крупного производства, обусловленные монополизацией рынка.

МОНОПОЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ — форма дохода, цель и результаты деятельности монополистического капитала; *сверхприбыль*, извлекаемая монополистом в долговременном периоде.

Формой реализации М.п. является *монопольная цена*.

МОНОПОЛЬНАЯ ЦЕНА — специфическая форма *рыночной цены*, устанавливаемая монополиями на продаваемый или покупаемый ими товар на уровне выше или ниже цены производства или стоимости товара и обеспечивающая им получение сверхприбыли.

Разновидностями М.ц. являются: а) монопольно высокие цены на продукцию своих фирм и б) монопольно низкие цены на продукцию, покупаемую у мелких производителей в своих странах и экономически слаборазвитых государствах.

М.ц. представляет собой экономическую форму господства монополий на рынке. Важной предпосылкой установления монопольно высокой цены является сознательное поддержание дефицита предложения в сравнении с совокупным спросом и с уже созданными производственными возможностями. Завышенные цены выступают одной из важных причин инфляции, ибо служат основанием общего повышения цен.

МОНОПОЛЬНЫЙ НАЛОГ — налог, взимаемый государством со сверхприбыли, извлекаемой монополистами.

МОНОПСОНИЯ — разновидность рынка, на котором выступает только один покупатель блага. Более обобщенно — ситуация, при которой фирма выступает как монополист на рынке, где она является покупателем. В таком случае фирма сама устанавливает цены. Термин «М.» принято применять ко всем рынкам, где покупатели устанавливают цены.

Монопсонисты нередко добиваются от поставщиков выгодных условий в виде скидок при оптовых закупках или продленных сроков кредита.

МОРАЛЬНЫЙ РИСК — поведение лица, намеренно увеличивающего риск причинения ущерба, зная, что убытки будут возмещены страховой компанией. Так, владелец дома поджигает здание в расчете получить страховку.

Некоторые западные специалисты в сфере страхования проводят различия между М.р. и нравственным риском, понимая под первым нечестное поведение клиента, под вторым — халатность клиента. Экономисты, как правило, объединяют оба эти типа в один. Страховые компании принимают меры предосторожности с целью обезопасить себя от М.р., ибо он увеличивает непроизводственные затраты страховых операций.

МОРАТОРИЙ — а) отсрочка платежей по долговым обязательствам на определенный срок либо до наступления соответствующего условия — официальный М., оформленный специальными актами государственной власти либо заключенный по обоюдному согласию сторон (двусторонний или многосторонний М.); б) прекращение долговых платежей, не оговоренных сроком, — фактический М., официально не объявленный (обычно односторонний).

Причины объявления М. — финансовые трудности должников (для предупреждения их полного банкротства), экономические или политические потрясения: кризисы, войны и т. п.

Действие М. распространяется на платежи по внутреннему или внешнему долгу. Внешний М. может затрагивать как государственные, так и частные внешние долги и диктоваться не только затруднительным положением частных заемщиков, но и нехваткой иностранной валюты у государства. М. бывает всеобщим, распространяющимся на все виды долговых обязательств, или частным, относящимся только к обязательствам определенного типа. Так, он может относиться ко всем платежам, связанным с обслуживанием внешнего долга, или только к платежам по основному долгу с продолжением выплат текущих процентов.

МОТИВ ПРЕДОСТОРОЖНОСТИ — мотив хранения денег как полезного ресурса покупательной способности, чтобы иметь в будущем возможность реализовать неожиданные потребности или воспользоваться преимуществом неожиданных возможностей. Например, появляется непредвиденная возможность купить полезные вещи за относительно низкую цену при распродаже, вызванной ликвидацией фирмы. Такое обстоятельство Дж. М. Кейнс назвал М.п. сохранения определенной доли активов в форме наличных денег.

МОТИВ ПРИБЫЛИ — желание фирмы добиться превышения выручки над издержками; обусловлен целью фирмы к максимизации прибыли. Однако М.п. может иметь место и в том случае, когда фирма ставит цель обеспечить достаточную прибыль.

МОТИВАЦИЯ — побуждение человека к активной деятельности, обусловленное желанием удовлетворить определенные потребности.

В зависимости от субъекта различают М. индивидуальные, групповые, больших социальных общностей (например, классов). По объекту насыщения потребности М. могут быть материальными и духовными, в более дробных классификациях — экономические, социальные, идеологические. В рамках экономических — как связанные с производством, обменом, распределением и потреблением; в рамках духовных — как нравственные и эстетические.

По основным видам деятельности М. подразделяются на познавательно-интеллектуальные, практически-преобразовательные, коммуникативные.

МОТИВЫ ИНВЕСТИЦИЙ ФИРМ — выделяют следующие основные мотивы: а) максимизация норм чистой прибыли; б) фактическая ставка процента (плата за покупку денежного капитала с целью инвестирования) принимается во внимание при составлении планов по инвестициям. Различные фирмы исходят из различных мотивов инвестиций.

МОТИВЫ СБЕРЕЖЕНИЙ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ — выделяют следующие основные мотивы: а) покупки дорогостоящих товаров; б) обеспечение в старости; в) страхование на случай болезни, несчастного случая и т. д.; г) для обеспечения детей в будущем.

Разные домашние хозяйства исходят из различных мотивов сбережений.

МОЩНЫЕ СТИМУЛЫ — имеются в виду претензии на получение чистого остатка прибыли, образующиеся после исполнения заказа, сочетающиеся с риском всяких потерь в период его исполнения.

М.с. обладают как преимуществами, так и недостатками. Преимущества М.с. практически сводят на нет контроль за процессом исполнения работ и выступают фактором развития предпринимательской деятельности. Недостатки М.с. наблюдаются

в том случае, когда справедливое распределение непредвиденных прибылей и убытков может не соответствовать обстоятельствам в процессе исполнения договорных обязательств и создавать дополнительные проблемы, обусловленные недобросовестностью одной из сторон.

МУЛЬТИПЛИКАТИВНОЕ РАСШИРЕНИЕ — фундаментальное свойство банковской системы. Его суть заключается в том, что она может расширять депозиты посредством многократного увеличения любых новых резервов, получаемых банковской системой в целом.

М.р. происходит даже в том случае, когда индивидуальный банк не в состоянии путем предоставления ссуд расширить депозиты в количестве большем, нежели *избыточные резервы* этого банка. Сокращение в общем количестве банковских резервов приводит к тому, что мультипликативно сокращаются депозиты.

МУЛЬТИПЛИКАТОР АВТОНОМНЫХ РАСХОДОВ — сомножитель $1(1-C_y)$, который п оказывает, на сколько увеличится равновесный национальный доход при увеличении автономного спроса на единицу. Если мультипликатор больше единицы, то рост автономных расходов на единицу увеличивает национальный доход больше, чем на единицу.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ — коэффициент, характеризующий влияние добавочного экспорта товаров и услуг, зарубежных инвестиций на внешний доход. Здесь действует мультипликационный эффект, суть которого заключается в том, что доход увеличивается в большей степени, чем экспорт товаров, услуг и капитала.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ — показывает, на сколько увеличится равновесный уровень дохода при увеличении государственных расходов на единицу.

Из модели «кейнсианского креста» вытекает, что М.г.р. больше единицы. Поскольку государственные расходы являются элементом совокупных расходов, постольку их рост означает, что при данном уровне дохода планируемые расходы увеличатся. Если государственные расходы увеличиваются на ΔG, то линия планируемых расходов перемещается вверх над ΔG.



Рисунок показывает, что при росте государственных расходов на ΔG, кривая E смещается на ту же величину, а равновесный выпуск увеличивается с Y_1 до Y_2 на величину $\Delta Y = \Delta G \times m_g$, где m_g мультипликатор государственных расходов.

Из рисунка видно, рост дохода (ΔY) превышает рост государственных расходов (ΔG), что обусловлено действием эффекта мультипликатора.

Простой мультипликатор для закрытой экономики (простой мультипликатор Кейнса) определяется по формуле:

$$m_g = \frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1-C_y},$$

где C_y — предельная склонность к потреблению (MPC).

Например: если C_y составляет 0,75, то $m_g = 4$; если Cy = 0,5, то $m_g = 2$.

C_y — основной фактор, определяющий величину мультипликатора.

При прогрессивной шкале налогообложения *мультипликатор государственных расходов* в закрытой экономике определяется по формуле:

$$m_g = \frac{1}{1-C_y(1-t)},$$

где t — предельная налоговая ставка, которая определяется как отношение прироста суммы налога к приросту дохода.

М.г.р. в открытой экономике определяется по формуле:

$$m_g = \frac{1}{1-C_y(1-t)+m'},$$

где m' — предельная склонность к импортированию.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ДЕНЕЖНЫЙ — показывает, на сколько система коммерческих банков может увеличить денежное предложение при заданной денежной базе. М.д. определяется по формуле:

$$m_m = \frac{1}{rr},$$

где rr — коэффициент обязательного резервирования.

С учетом коэффициента депонирования М.д. принимает вид:

$$m_m = \frac{cr+1}{cr+rr+fr},$$

где cr — коэффициент депонирования; fr — доля избыточных резервов.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ДЕПОЗИТНЫЙ — показывает, на сколько максимально коммерческие банки могут увеличить объем депозитов при заданной денежной базе. М.д. определяется по формуле:

$$m_d = \frac{1}{cr+rr+fr},$$

где cr — коэффициент депонирования; rr — коэффициент обязательных резервов; fr — доля избыточных резервов.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ИНВЕСТИЦИЙ — коэффициент, показывающий связь между увеличением (уменьшением) инвестиций и изменением величины дохода. Если произойдет прирост общего объема инвестиций, то доход увеличится на величину:

$$\Delta Y = \Delta I \times m_i,$$

где ΔY — приращение дохода, ΔI — приращение инвестиций, m_i — мультипликатор (множитель).

Мультипликатор инвестиций определяется по формуле:

$$m_i = \frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{1}{1-C_y},$$

где C_y — предельная склонность к потреблению.

Зависимость между изменением инвестиций и изменением дохода рассмотрим на условных примерах.

Первый пример. Предположим, что прирост инвестиций составил 50 млн. руб. В таком случае увеличился и доход. Получатели дохода будут расходовать его в соответствии с предельной склонностью к потреблению. Допустим, что 80% прироста дохода, или 40 млн. руб. (50 × 0,8) в данном примере будут израсходованы на потребительские товары и услуги. В результате чего увеличится доход в отраслях, производящих потребительские блага. Получатели этого дохода, в свою очередь, израсходуют в соответствии со своей склонностью к потреблению 80% суммы, или 32 млн. руб. (40 × 0,8) на потребление. Эта сумма, став доходом продавцов товаров и услуг, вновь на 80%, или 25,6 млн. руб. (32 × 0,8), будет израсходована на потребление и т. д. В результате общий прирост доходов приблизится к сумме 250 млн. руб. Расчет произведен по формуле:

$$\Delta Y = \Delta I \times m_i = 50 \times \frac{1}{1-0,8} =$$

$$= \frac{50}{0,2} = 250 \text{ млн. руб.}$$

Следовательно, прирост инвестиций в 50 млн. руб. вызвал прирост дохода в 250 млн. руб., т. е. в пять раз.

$$m_i = \frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{250}{50} = 5.$$

Второй пример. Прирост инвестиций остался без изменений (50 млн. руб., но предельная склонность к потреблению (C_y) понизилась с 80% до 60%, а предельная склонность к сбережению соответственно повысилась с 20% до 40%). Тогда общая сумма роста дохода приблизится к 125 млн. руб.

$$\Delta Y = \Delta I \times m_i = 50 \times \frac{1}{1-0,6} =$$

$$= \frac{50}{0,4} = 125 \text{ млн. руб.}$$

$$m_i = \frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{125}{50} = 2,5$$

Таким образом, снижение уровня предельной склонности к потреблению (и соответствующее повышение уровня предельной склонности к сбережению) снижает М., и, следовательно, прирост величины доходов (в нашем примере с 250 млн. руб. до 125 млн. руб., т. е. вдвое).

Третий пример. Предельная склонность к потреблению осталась на прежнем уровне (80%), но сократился прирост инвестиций, предположим вдвое (с 50 млн. руб. до 25 млн. руб.) Тогда:

$$\Delta Y = \Delta I \times m_i = 25 \times \frac{1}{1-0{,}8} =$$

$$= \frac{25}{0{,}2} = 125 \text{ млн. руб.}$$

Отсюда следует вывод: сокращение прироста инвестиций сокращает прирост дохода в большем объеме, чем уменьшаются инвестиции (доход сократился на 125 млн. руб., а инвестиции — на 25 млн. руб. Вместе с тем действуют причины, ослабляющие влияние инвестиций на доход. В их числе высокая предельная склонность к сбережению (это подтверждает второй пример), уплата налогов, преобладание импорта над экспортом, рост общего уровня цен, т. е. факторы, сокращающие предельную склонность к потреблению.

МУЛЬТИПЛИКАТОР КРЕДИТНЫЙ — показывает, насколько максимально коммерческие банки могут увеличить объем кредитов при заданной денежной базе. Ф.к. определяется по формуле:

$$m_k = \frac{1-rr}{cr+rr+fr},$$

где cr — коэффициент депонирования; rr — коэффициент обязательных резервов; fr — доля избыточных резервов.

МУЛЬТИПЛИКАТОР НАЛОГОВЫЙ — показывает, насколько сократится (увеличится) равновесный уровень дохода при увеличении (уменьшении) налоговых платежей на единицу. Используем модель «кейнсианского креста». Из рисунка видно, что если налоговые отчисления снижаются на DT, то располагаемый доход возрастает на величину DT, что приводит к росту потребительских расходов: $DT \times C_y$. Таким образом, $C = DT \times C_y$, что смещает кривую планируемых расходов (E) и увеличивает равновесный уровень выпуска на величину:

$$\Delta Y = -\Delta T \cdot \frac{C_y}{1-C_y}, \text{ где } m_T = \frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{-C_y}{1-C_y}.$$



Мультипликатор налоговый

При прогрессивной шкале налогообложения в закрытой экономике М.н. определяется по формуле:

$$m_T = \frac{-C_y}{1-C_y(1=t)},$$

где t — предельная налоговая ставка.

М.н. в открытой экономике определяется по формуле:

$$m_T = \frac{-C_y}{1-C_y(1-t)+m'},$$

где m′ — предельная склонность к импортированию.

М.н. меньше, чем бюджетный, т. к. $C_y < 1$. Мультипликативный эффект от снижения налогов слабее, чем от увеличения государственных расходов.

МУЛЬТИПЛИКАТОР СБАЛАНСИРОВАННОГО БЮДЖЕТА обусловлен ростом (сокращением) государственных расходов и налогов на одну и ту же величину, т. е. $\Delta G = \Delta T$. М.с.б. всегда равен 1. Финский ученый Хаавельмо доказал, что при кейнсианской функции потребления даже при сбалансированном бюджете возникает мультипликационный эффект, при этом М.с.б. равен 1, а прирост дохода точно равен приросту государственных расходов и изменению налогов:

$$\Delta Y = \Delta G = \Delta T$$

При единой ставке налогообложения:

$$m_{G-T} = m_G + m_T = \frac{1}{1-C_y} - \frac{C_y}{1-C_y} = 1.$$

МЯГКАЯ ВАЛЮТА — национальная валюта страны со слабым платежным балансом, пользующаяся относительно невысоким спросом.

М.в. характерна для стран, которые по причине слаборазвитой экономики имеют большой дефицит платежного баланса. Предложение М.в., обусловленное финансированием импорта продукции, велико, но спрос на эту валюту относительно невелик.

Н

«НАБЕГ» НА БАНК — массовое изъятие вкладчиками депозитов из банка в связи с сомнениями в его финансовом положении или другими событиями (слухами о повышении цен или о денежной реформе, политической нестабильности).

НАБОР БЕЗРАЗЛИЧИЯ — набор вариантов *потребительского выбора*, каждый из которых приносит один и тот же уровень удовлетворения. Поэтому ни один из вариантов, составляющих этот набор, не имеет предпочтения перед другими.

НАБОР БЛАГ — совокупность данных видов благ, совместно потребляемых в конкретный период времени. В реально потребляемых наборах число благ достаточно велико и разнообразно. При выборе благ для покупки потребитель исходит из желания добиться наибольшей выгоды при имеющихся возможностях, которая при потреблении означает уровень удовлетворения потребностей данного субъекта.

НАДБАВКА — дополнительная плата за изготовление изделий (товаров) с определенными требованиями (тропическое исполнение, экспортное исполнение, изготовление оборудования в сжатые сроки и т. д.).

НАДБАВКА ЗА РАБОТУ В СЛОЖНЫХ УСЛОВИЯХ — доплата тем рабочим, которые трудятся в неблагоприятных условиях. Во всех отраслях, кроме угольной, металлургии и химии, где условия труда учтены непосредственно в тарифах, вместо повышенных ставок вводятся соответствующие доплаты.

НАДБАВКИ К ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ — денежные выплаты сверх зарплаты, которые имеют своей целью стимулировать работников к повышению квалификации, профессионального мастерства, а также к длительному выполнению трудовых обязанностей в определенной местности или в определенной сфере деятельности (неблагоприятные климатические условия, вредность производства и т. д.).

НАДБАВКИ К ЦЕНАМ — доплаты к оптовым и розничным ценам, производимые потребителями товаров и услуг сверх предусмотренной прейскурантом цены.

Существуют следующие виды надбавок к оптовым ценам: за отклонение отдельных показателей качества от нормальных под воздействием природных факторов или других объективных условий производства, за степень заводской готовности, отделку изделий и поощрительные надбавки. Поощрительные надбавки устанавливаются для стимулирования производства новой высокоэффективной продукции производственно-технического назначения, соответствующей высшей категории качества.

НАЕМ — предоставление одной стороной (наймодателем) другой стороне (нанимателю) имущества во временное пользование за определенную плату (арендная плата). Аренда позволяет потребителям пользоваться активом, не покупая его, что не требует значительных средств на его покупку.

НАЕМНЫЙ РАБОТНИК — субъект, который нанят другим с субъектом либо фирмой с целью предоставления трудовых услуг как фактора производства благ.

НАИБОЛЬШЕГО БЛАГОПРИЯТСТВОВАНИЯ РЕЖИМ — означает, что каждое из договаривающихся государств обязуется предоставлять

другому в той или иной области их взаимоотношений права, преимущества, привилегии и льготы, столь же благоприятные, какие они предоставляют или предоставят в будущем любому третьему государству.

Наиболее важной частной сферой применения Н.б.р. является таможенный режим (пошлины, налоги и другие сборы, правила и формальности, применяемые при таможенной обработке товаров, и т. п.).

В торговых договорах часто предусматривается Н.б.р. в отношении внутренних налогов и сборов, которыми облагаются производство, обработка и обращение импортированных товаров; правила и формальности при транзите товаров; правовое положение физических и юридических лиц иностранного государства; условия мореплавания и др.

НАИМЕНЬШИЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ МАСШТАБ — уровень выпуска продукции, начиная с которого эффект экономии за счет роста масштабов производства перестает действовать. Однако при этом возникает постоянный эффект от изменения масштабов производства, получивший название Н.э.м.

Изменение масштабов производства имеет своим результатом как экономию, так и ущерб. В первом случае имеется в виду изменения в методах внутренней организации фирмы и изменения в производственной технологии. Во втором случае речь идет об организационной природе источника ущерба. Так, по мере роста фирмы уменьшается роль личной инициативы работников, поскольку они все более действуют во имя групповых интересов, которые отличаются от интересов фирмы в целом.

НАКЛАДНАЯ — а) товарная — первичный бухгалтерский документ, оформляющий операции по отпуску и приему товарно-материальных ценностей; б) транспортная — документ, которым оформляется перевозка грузов и который регулирует отношения между перевозчиком, отправителем и получателем груза.

НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ — затраты, не связанные непосредственно с выпуском продукта; включаются в *себестоимость продукции*.

К Н.р. относятся: а) административно-управленческие расходы (зарплата управленческого и счетно-конторского персонала; почтовые и телеграфные расходы; плата за телефон и радио, канцелярские расходы, выплаты за командировки и разъезды; расходы по выписке журналов, газет, изданию многотиражной газеты; выплаты пожарной и сторожевой охране); б) расходы, вытекающие из хозрасчетных условий работы фирмы (разного рода налоги и сборы); в) отчисления предприятий на содержание вышестоящих органов; г) расходы, связанные с реализацией продукции (содержанием складов готовой продукции; транспортные расходы при реализации готовой продукции; отчисления на содержание сбытовых баз). К Н.р. условно относят непроизводительные расходы и потери (брак, потери), вызванные плохой работой по организации производства.

Абсолютная величина и доля Н.р. в себестоимости продукции в различных отраслях экономики различны. Так, в добывающих отраслях промышленности доля Н.р. в себестоимости продукции много больше, нежели в отраслях обрабатывающей промышленности. Определенные различия имеют место, например, между различными отраслями внутри обрабатывающей промышленности, что обусловливается прежде всего уровнем трудоемкости продукции.

НАКЛОН ЛИНИИ — отношение изменения по вертикали (повышения или понижения) к изменению по горизонтали при перемещении между двумя точками на линии; восходящий наклон линии положителен и отражает прямую связь между двумя переменными; нисходящий наклон линии отрицателен и отражает обратную связь между двумя переменными.

НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА — увеличение чистого запаса капитала в экономике страны, обеспечивающего рост общего объема производства продукции.

Н.к. означает отказ от потребления, который компенсируется извлечением процента, прибылью либо общественной выгодой.

НАЛОГ — обязательный платеж, взимаемый государством с физических и юридических лиц.

Н. делятся на: а) прямые, которыми облагаются доходы, имущество и б) косвенные (например, акциз), увеличивающие цену товара.

Н. — один из основных источников пополнения государственной казны. Основная функция Н. — регулирование экономики. Посредством налоговой политики государство воздействует на экономическую конъюнктуру, стимулирует экономический рост. Другая функция Н. заключается в перераспределении доходов.

НАЛОГ АКЦИЗНЫЙ — разновидность косвенного налога. Взимается в виде надбавок к цене товара и к тарифам на услуги и оплачивается конечным потребителем. Н.а., как правило, не связан ни со стоимостью товара, ни с затратами труда на его выпуск, а устанавливается в зависимости от целей налогообложения и потребностей доходной части бюджета.

НАЛОГ БИРЖЕВОЙ — налог на биржевой оборот. Объект обложения — оборот ценных бумаг на фондовой бирже.

НАЛОГ ГЕРБОВЫЙ — налог на документы, оформляющие различного рода деловые сделки: регистрацию компании или увеличение ее акционерного капитала, доверенность, договор об аренде, о передаче ценных бумаг, акций, облигаций, соглашение об опеке, посредничестве, представительстве.

НАЛОГ ЗЕМЕЛЬНЫЙ — местный налог (плата за землю), которым облагаются собственники, владельцы и пользователи земельных участков; входит в состав себестоимости продукции.

НАЛОГ НА ДАРЕНИЕ — налог на безвозмездную передачу собственности на какое-либо имущество: может изменяться в зависимости от степени родства субъектов, участвующих в такой передаче.

В Великобритании такой налог заменен налогом на передачу капитала. В России этот налог объединен в федеральный налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения. По российскому законодательству таким налогом облагается только имущество, стоимость которого превышает 850-кратный размер минимальной зарплаты.

НАЛОГ ИНФЛЯЦИОННЫЙ — относится к потерям капитала, понесенным владельцами денежных средств в результате инфляции. Н.и. получает государство как *эмитент* дополнительных денег. Чистый доход государства от Н.и. равен разнице между стоимостью (ценностью) дополнительно эмитированных банкнот и издержками на их изготовление. Такой налог носит название *сеньораж*.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ (НДС) — один из основных видов налогов; косвенный налог на товары и услуги. Представляет собой форму изъятия в бюджет части прироста стоимости, которая создается на всех стадиях процесса производства — от сырья до предметов потребления. Этот налог взимается с каждого акта продажи.

Согласно принятой за рубежом классификации, НДС входит в разряд общих налогов на потребление. Объектом обложения является добавленная стоимость, которая определяется посредством исключения из объемов продукции стоимости потребленных на ее производство сырья, материалов, полуфабрикатов, приобретенных со стороны, и некоторых других затрат.

Добавленная стоимость включает зарплату с отчислениями на социальное страхование, прибыль, проценты за кредит, расходы на рекламу, транспорт, электроэнергию и т. п.

НДС изобрел М. Лоре (Франция), который в 1954 г. дал описание схемы его действия. Этот налог заменял налог с оборота. В 1967 г. НДС был утвержден для стран — членов ЕЭС в качестве основного косвенного налога, и был определен срок введения его до 1972 г. НДС является

одним из условий вступления в ЕС. Доля доходов от него в общих налоговых поступлениях в бюджет стран ЕЭС в середине 80-х гг. составляла в среднем около 17% и около 7% валового внутреннего продукта.

Плательщиками НДС являются предприятия и организации, имеющие статус юридических лиц, включая предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие производственную и иную коммерческую деятельность; полные товарищества, реализующие товары, работу и услуги от своего имени; индивидуальные (семейные) частные предприятия, осуществляющие производственную и иную коммерческую деятельность; филиалы, отделения и другие обособленные подразделения предприятий, самостоятельно реализующие товары, услуги, работы; международные объединения и иностранные юридические лица, осуществляющие производственную или иную коммерческую деятельность.

НДС введен в Российской Федерации с 1 января 1992 г., с этого же срока отменено взимание налога с оборота и налога с продаж.

От НДС освобождаются: товары (работы, услуги), экспортируемые за пределы государств — членов ЕС; услуги городского пассажирского транспорта (кроме такси); услуги по перевозкам пассажиров в пригородном сообщении морским, речным, железнодорожным и автомобильным транспортом; квартирная плата; услуги в сфере народного образования, связанные с учебно-производственным процессом и др.; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые за счет государственного бюджета, и др.

Сумма НДС, подлежащая взносу в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от покупателей за реализованные им товары (работы, услуги), и суммами налога, уплаченными поставщиками за материальные ресурсы, топливо, работы, услуги, стоимость которых относится на издержки производства и обращения.

При этом не исключаются из общей налоговой суммы, подлежащей перечислению в бюджет, уплаченные: по товарам (работам, услугам), использованным на непроизводственные нужды, а также по основным средствам и нематериальным активам (стоимости имущественных и иных прав, ноу-хау, лицензии и т. п.); по товарам (работам, услугам), использованным при осуществлении операций, освобожденных от налога. Суммы налога, уплаченные по таким товарам (работам, услугам), относятся на издержки производства и обращения.

При исчислении суммы НДС базой выступает прирост стоимости на данной стадии производства. Ставки НДС должны быть дифференцированы по социальным и другим показателям. Часть товаров, работ и услуг совсем освобождается от этого налога. К ним относятся школьные товары и услуги, медикаменты, экспортные товары и др.

НДС используется в более чем 40 странах мира, в т. ч. в 17 европейских странах — членах ЕС. В разных странах существуют различные ставки этого налога, а также льготы и т. д.

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ОТ ДЕНЕЖНОГО КАПИТАЛА — им облагаются дивиденды, проценты от акций и облигаций, проценты по вкладам в банки, выигрыши по займам и некоторые другие доходы.

НАЛОГ НА ЗАРПЛАТУ — налог, взимаемый с юридического лица в размере определенного процента его общих расходов на зарплату, а также налог, взимаемый с работников в размере определенного процента (в отечественной практике — подоходный налог).

В последнем случае, как правило, существует минимум зарплаты, не облагаемый таким налогом. Основная цель этого налога, по мнению зарубежных авторов, состоит в том, чтобы препятствовать установлению чрезмерно высокой зарплаты или чрезвычайной занятости. В Великобритании этот налог существует в настоящее время в виде предпринимательских взносов в систему Национального страхования по разряду.

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ — разновидность налога на собственность, которым облагается имущество юридических лиц.

Согласно закону РФ «О налоге на имущество предприятий» от 18 декабря 1991 г. этот налог уплачивают: а) предприятия, учреждения (включая банки и другие кредитные организации) и организации, в т. ч. с иностранными инвестициями, считающиеся юридическими лицами по законодательству РФ; б) филиалы и другие аналогичные подразделения названных предприятий, учреждений и организаций, имеющие отдельный баланс и расчетный (текущий) счет; в) компании, фирмы, любые другие организации (включая полные товарищества), образованные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации и объединения, а также их обособленные подразделения, имеющие имущество на территории РФ, континентальном шельфе РФ и в исключительной экономической зоне РФ.

Н. на и.п. облагаются основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика. От уплаты этого налога освобождаются вновь созданные предприятия и организации в течение одного года с момента их государственной регистрации; исключение составляют предприятия и организации, созданные на базе ликвидированных или реорганизованных предприятий, их филиалов и структурных подразделений (для банков и других кредитных учреждений такая налоговая льгота не применяется).

Не облагается налогом имущество предприятий жилищно-коммунального хозяйства, за исключением гостиниц.

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ — разновидность прямых налогов на движимое и недвижимое имущество. Плательщиками налога являются физические лица, имеющие в собственности жилые дома, квартиры, дачи, гаражи и другие строения, помещения и сооружения, а также моторные лодки, вертолеты, самолеты и другие транспортные средства, за исключением автомобилей, мотоциклов и других самоходных машин и механизмов на пневмоходу.

Платежи по налогу зачисляются в бюджет местных органов власти по месту нахождения (регистрации) объекта налогообложения. Определенная категория лиц освобождается от уплаты этого налога.

НАЛОГ НА НАСЛЕДСТВО — налог, которым облагается имущество лица в момент его смерти.

Долгое время считалось нормальным взимать налог с лиц в тот момент, когда они оказались не в состоянии в дальнейшем использовать свои активы. Например, в Великобритании основным налогом на наследство был налог на наследуемое имущество, введенный в 1894 г. В 1974 г. он был заменен налогом на передачу капитала, который, в свою очередь, в 1986 г. уступил место налогу на наследство. Налог взимается с суммы активов за вычетом обязательств покойного с учетом (чтобы предупредить возможное уклонение) некоторых даров, сделанных покойным при жизни в течение определенного периода до своей смерти. При этом существует определенная необлагаемая сумма: в 1990 г. в Великобритании она составляла 128 тыс. ф. ст.

НАЛОГ НА НЕРАСПРЕДЕЛЕННУЮ ПРИБЫЛЬ — обложение не распределенной на дивиденды части прибыли акционерных компаний, страховых, банковских обществ, банков и других организаций, признаваемых в качестве отдельных налогоплательщиков, при взимании налогов на прибыль корпораций.

В ряде стран допускается распространение режима обложения налогом на прибыль корпораций на предприятиях индивидуальных собственников (по желанию последних). За счет этого обеспечивается отсрочка обложения прибыли (до ее распределения) подоходным налогом, ставки которого прогрессивные, в то время как при взимании налога на прибыль корпораций применяются, как правило, пропорциональные ставки. Обложение Н. на н.п. осуществляется

либо в виде дополнительных налогов, либо, наоборот, в виде скидок при обложении распределяемой части прибыли.

НАЛОГ НА ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ — один из федеральных законов, установленный Законом РФ «О налоге на операции с ценными бумагами» от 12 декабря 1991 г.

Плательщиками налога являются юридические и физические лица, осуществляющие данные операции в установленном порядке. При осуществлении первичной эмиссии ценных бумаг налог в виде оплаты с каждой сделки взимается только с покупателей ценных бумаг. По операциям с государственными ценными бумагами налог взимается только с покупателей ценных бумаг в виде платы с каждой сделки.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ — важный источник поступлений денежных средств в бюджет страны, республик, местных органов власти, а также финансирования расходов на развитие экономики, управление, оборону страны, на социальную сферу.

Согласно Закону РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 27 декабря 1991 г., плательщиками налога на прибыль являются: предприятия и организации (в том числе бюджетные), являющиеся юридическими лицами, включая кредитные, страховые организации, а также созданные на территории РФ предприятия с иностранными инвестициями; международные объединения и организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность; филиалы и другие аналогичные подразделения предприятий и организаций, имеющие отдельный баланс и расчетный (текущий, корреспондентский) счет. Плательщиками налога являются также компании, фирмы, любые другие организации, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, осуществляющие предпринимательскую деятельность в РФ через постоянные представительства.

Не являются плательщиками налога предприятия любых организационно-правовых форм по прибыли от реализации произведенной ими сельскохозяйственной и охотохозяйственной продукции, а также произведенной и переработанной на данных предприятиях собственной сельскохозяйственной продукции, за исключением сельскохозяйственных предприятий индустриального типа, определяемых по перечню, утверждаемому законодательными органами субъектов РФ.

Объектом обложения Н. на п. является *валовая прибыль*, из которой вычитаются суммы рентных платежей, вносимые в бюджет из прибыли, доходов по ценным бумагам, принадлежащим предприятиям, доходов от аренды, казино и др. Это делается с целью избежать завышения суммы Н. на п. Бюджетные учреждения и другие некоммерческие организации, имеющие доходы от предпринимательской деятельности, уплачивают Н. на п. с получаемой от этой деятельности суммы превышения доходов над расходами.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ КОРПОРАЦИЙ — прямой налог на прибыль на корпорации. Объектом Н. на п.к. служит облагаемая прибыль компаний, равная валовой прибыли за минусом суммы установленных налоговым законодательством вычетов и скидок. К вычетам относятся производственные, коммерческие, транспортные издержки, проценты по задолженности, убытки, расходы на рекламу, представительство, НИОКР, а также дивиденды.

НАЛОГ НА ПРИРОСТ КАПИТАЛА — им облагаются доходы как физических, так и юридических лиц, полученные от различных видов имущества: продажи, обмена, дарения и др.

Освобождаются от уплаты налога доходы, полученные от продажи частных автомашин, государственных ценных бумаг и сберегательных сертификатов, облигаций, опционов, жилых домов, произведений искусства, доходы от азартных игр, страхования жизни, контрактов о ренте с отсроченными платежами.

Н. на п.к. взимается по маржинальной для налогоплательщика ставке.

НАЛОГ НА РАСХОДЫ — разновидность косвенного налога; покрывается за счет потребителя, поскольку включается в цену товара.

Н. на р. облагается сделка; носит регрессивный характер, поскольку потребители уплачивают его пропорционально стоимости покупок, безотносительно к их доходам.

Основными видами Н. на р. выступают: а) налог на добавленную стоимость; б) акцизы; в) таможенные пошлины.

НАЛОГ НА РЕКЛАМУ — налогом облагаются рекламодатели. Рекламой считается любая форма публичного представления товаров, работ и услуг через средства массовой информации, аудио- и видеозапись и др. Н. на р. не облагаются услуги, не преследующие коммерческие цели, в т. ч. по рекламе благотворительных мероприятий.

Н. на р. впервые в России введен 1 ноября 1992 г. в Москве.

НАЛОГ НА СОБСТВЕННОСТЬ — налог, включающий налог на недвижимость (землю, здания) и налог на личную собственность (оборудование, запасы).

Такой налог начисляется в пользу муниципальных властей и во многих странах является для них основным источником дохода. В качестве самостоятельного налога сохранился в США, Великобритании, Канаде, Германии и других странах. В России этот налог разделен на налог на имущество предприятий и на налог на имущество физических лиц.

НАЛОГ НА ФРАХТ — налог, взимаемый в некоторых странах с фрахта, получаемого судовладельцами при вывозе из страны экспортных грузов.

НАЛОГ НА ЦЕННЫЕ БУМАГИ — применяется как: а) налог на эмиссию акций и других ценных бумаг, взимаемый с акционерных компаний. Ставки устанавливаются, как правило, в зависимости от вида ценных бумаг, а в некоторых странах — от номинальной цены; б) налог на биржевые сделки. Взимается при переходе права собственности на ценные бумаги. Это может быть налог с оборота, который взимается при покупке ценных бумаг по ставкам, в процентах к рыночной цене в день составления соглашения. От обложения освобождаются облигации государственных и местных займов.

НАЛОГ С ОБОРОТА — вид налога, который взимается на конечной стадии производства со стоимости произведенных товаров народного потребления.

Недостатком этого налога считается то, что он взимается не со всех товаров, а только с тех, которые находятся в конце технологической цепочки, т. е. этот вид налога взимается с холодильников и автомобилей, но не взимается с чугуна, хлопка, руды. В России, Великобритании, Франции, ФРГ и других странах произошел переход от этого налога на налог на добавленную стоимость.

НАЛОГ С ПРОДАЖ — разновидность акцизов; устанавливается в процентах к продажной цене товаров и услуг производственно-технического назначения, ряда товаров народного потребления,

Плательщиками этого налога являются все потребители товаров, выполненных услуг и работ. Н. с п. был введен в России с 1 января 1991 г., затем был отменен и вновь введен с 1 января 1999 г. Сейчас он действует в 62 регионах России. Согласно общероссийскому законодательству, Н. с п. не должен превышать 5% от цены товара. В настоящее время величина Н. с п. колеблется от 3 до 5%. Так, в Санкт-Петербурге его размер составляет 5%. В Москве этот налог введен с 1 июля 1999 г. в размере 2%, а с 1 января 2000 г. он составляет 4%.

В некоторых странах (Белоруссия, Латвия, Литва) Н. с. п. отсутствует. Однако в ряде стран он относительно высок. Например, в Чехии его величина равна 22%, Финляндии — 12–22%, Эстонии — 18%, Великобритании — 17,5%, США — 3–8%, Японии — 5%.

НАЛОГИ — обязательные платежи, взимаемые в государственный (региональный, местный) бюджет с физических и юридических лиц.

Н. являются основным источником формирования финансовых ресурсов страны; используются на содержание государственного аппарата и предоставления определенных услуг населению (пенсионное обеспечение, образование, здравоохранение и др.).

По законодательству РФ различаются Н. трех видов: а) Н. федеральные; б) Н. субъектов РФ; в) Н. местные. Органы государственной власти всех уровней не вправе вводить дополнительные налоги, не предусмотренные законодательством Российской Федерации, равно как и повышать ставки установленных налогов и налоговых платежей.

Основная функция Н. — регулирование экономики. Посредством налоговой политики государство оказывает воздействие на состояние хозяйственной конъюнктуры, стимулирует экономический рост. Другой функцией Н. является перераспределение денежных средств.

Н. мобилизуют от 30% валового национального продукта (США, Япония) до 40–50% (Швеция, Франция, ФРГ). В структуре Н. индивидуальный подоходный налог обеспечивает от 25 до 50% общих поступлений бюджета. Величина минимальной налоговой ставки равна от 10 до 25%, максимальной — от 28 до 70%. В предпринимательском секторе Н. на прибыль составляют от 30 до 50%.

Существуют различные методы построения налоговой ставки.

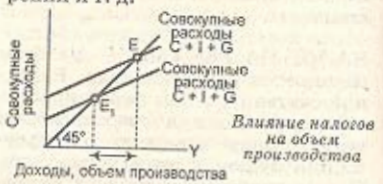
Дегрессивное налогообложение. Его суть состоит в том, что налоговая ставка растет, поскольку увеличивается базовый доход, но каждый последующий прирост нормы налогообложения меньше предыдущего.

Прогрессивное налогообложение. Здесь норма обложения растет вместе с ростом размера облагаемого дохода.

Пропорциональное налогообложение. В этом случае применяется одинаковая норма независимо от размера базового дохода, подлежащего налогообложению.

Регрессивное налогообложение. По этой форме норма налогообложения понижается по мере увеличения дохода.

Н. подразделяются на прямые и косвенные. Прямые Н. уплачиваются непосредственно индивидами. Прямые Н. бывают реальными и личными. Реальные Н. налагаются на отдельные объекты имущества — землю, дома, промышленные и торговые заведения, на денежный капитал и т. д. Личные Н. налагаются на имущество или доходы отдельных физических или юридических лиц. К ним относится подоходный, поимущественный, с наследств и дарений и т. д.



Косвенные Н. — налоги на товары и услуги, устанавливаемые в виде надбавки к цене или тарифу. Составной частью косвенных Н. являются акцизы. К косвенным Н. относят таможенные пошлины и фискальные пошлины.

Н. оказывают влияние на объем производства посредством увеличения (сокращения) располагаемого дохода; увеличения (сокращения) потребительских расходов; увеличения (сокращения) совокупных расходов; увеличения (сокращения) совокупного спроса; увеличения (сокращения) национального производства.

НАЛОГИ КОСВЕННЫЕ — налоги на товары и услуги, оплачиваемые в цене товара или включенные в тариф. К Н.к. относится акциз — налог преимущественно на предметы массового потребления (соль, спички, табак, сахар, спиртные напитки), услуги (коммунальные, транспортные и др.).

НАЛОГИ ПРЯМЫЕ — обязательные налоги, которые взимаются государством непосредственно с доходов и имущества физических и юридических лиц.

Н.п. подразделяются на реальные и личные. К реальным налогам относятся: поземельный, подомовой, промысловый и на ценные бумаги. Личные налоги включают: подоходный налог, налог на прибыль фирм, налог

на доходы от денежных капиталов, налог на прирост капитала, налог на сверхприбыль, налог с наследств и дарений, поимущественный налог, подушный налог. Главную роль играют подоходный налог с населения и налог на прибыль фирм.

НАЛОГОВАЯ БАЗА — определенный объект, с которого взимается налог: доход физического лица как объект обложения подоходным налогом; налогооблагаемая прибыль как объект (и база) обложения налогом компании; состояние покойного как объект обложения налогом на наследство.

НАЛОГОВАЯ ГАВАНЬ — страна или независимая территория, в которой существуют низкие ставки как индивидуальных, так и корпоративных налогов и которая, следовательно, может предложить налоговые преимущества богатым людям, отошедшим от дел, или транснациональным компаниям, которые могут организовать свою деятельность таким образом, чтобы минимизировать свои налоговые выплаты. Что касается физических лиц, то платой за экономию на налогах для них обычно является проживание в Н.г. в течение большей части года. Транснациональным компаниям требуется открыть офис в Н.г., через который будет приходить часть реальных или воображаемых дел. Примерами Н.г. являются Монако, Лихтенштейн, Багамы и Каймановы острова.

НАЛОГОВАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ — официальное заявление плательщика налога с получении им за истекший период (квартал, полугодие, год) доходах и распространяющихся на них налоговых скидках и льготах.

На основании Н.д. и действующих ставок обложения финансовые органы контролируют величину налога, подлежащего к уплате. Обычно на основе Н.д. облагаются доходы предпринимателей от их торгово-производственной деятельности, доходов физических лиц, получающих доходы из разных источников, доходов лиц свободных профессий. В Н.д. включаются сведения о каких-либо приростах капитала, наследствах и т. д.

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА — совокупность налогов, взимаемых в стране, а также форм и методов их построения. Сущность, структура и роль Н.с. определяется социально-экономическим строем.

Выделяют следующие основные элементы Н.с.: субъект налога (налогоплательщик); объект налога; налоговая база; налоговая ставка; налоговые льготы; налоговые платежи; налоговое бремя.

Различают следующие основные принципы построения Н.с.: а) установление налоговой ставки должно осуществляться с учетом возможности налогоплательщика и уровня его дохода; б) однократный характер налогообложения доходов; в) обязательность уплаты налогов; г) форма уплаты налогов должна быть простой и удобной; д) Н.с. должна быть гибкой и адаптированной к изменяющимся условиям; е) регулирующая функция налогов должна быть обеспеченной.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ — совокупность мер косвенного воздействия государства посредством изменения нормы изъятия в бюджет за счет понижения или повышения общего уровня налогообложения (ставки прямого индивидуального подоходного налога, налога на прибыль корпораций, косвенных налогов, системы ускоренной амортизации капитала предприятия, налоговых скидок на инвестиции — «налоговый кредит», разнообразных специальных налоговых льгот, поощряющих деловую активность в отдельных сферах или районах).

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ — частичное или полное освобождение физических и юридических лиц от налогов.

Н.л. выступают важным элементом налоговой политики, методом государственного регулирования экономики, обеспечения социальной защиты некоторых видов деятельности и определенных групп населения.

Наиболее распространены следующие виды Н.л.: а) необлагаемый налогами минимум дохода; б) налоговые скидки (например, для предприятий); в) исключение из облагаемого дохода сумм некоторых расходов налогоплательщиков (например,

представительских расходов); г) изъятие из обложения определенных видов доходов (например, доход получен за границей и был там уже обложен налогом); д) вычет из суммы налога (например, за счет части прибыли покрываются убытки предыдущих лет); е) возврат ранее уплаченных налогов (налоговые амнистии); ж) полное освобождение от уплаты некоторых налогов (например, новых предприятий на ряд лет) и др. Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 27 декабря 1991 г. предусмотрен ряд иных Н.л.

НАЛОГОВЫЙ «КЛИН» — к этой группе налогов относятся: а) косвенные налоги на бизнес; б) налоги на заработную плату. Эти налоги фирмы относят к издержкам производства и включают их в цену товаров. Величина указанных налогов равна цене товара минус затраты ресурсов на его производство.

Сторонники кейнсианской теории утверждают, что более высокие налоги сокращают покупательную способность населения и, следовательно, сдерживают инфляцию. Сторонники теории экономики предложения убеждены в противоположном: они считают, что большая часть налогов так или иначе перекладывается на покупателей в виде более высоких цен на товары и, таким образом, вызывает эффект ускорения инфляции издержек. Данные налоги представляют собой «клин» между величиной издержек ресурсов и ценой товаров.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ — обложение денежными платежами (налогами) физических и юридических лиц в пользу государства или местных органов власти.

Основные функции Н. следующие: а) важный регулятор экономики; б) рычаг влияния на хозяйственную конъюнктуру; в) стимулятор научно-технического прогресса; г) механизм перераспределения финансовых ресурсов; д) стимулятор экономического роста.

Н. предполагает осуществление следующих частных задач: а) финансирование общественных благ (образование, здравоохранение и др.); б) финансирование социальных выплат (пособия по безработице, по болезни и др.); в) регулирование уровня совокупного спроса; г) обеспечение равновесия платежного баланса и др.

Н. в анализе национального дохода выступает утечкой из модели кругооборота национального дохода.

НАЛОЖЕННЫЙ ПЛАТЕЖ — расчеты между организациями, а также между организациями и гражданами при отправлении товара небольшими партиями и на небольшие суммы.

При отправке груза ставится условие о том, что выдача данного груза адресату может быть осуществлена лишь при условии оплаты указанной грузоотправителем суммы. Оплата может быть произведена как наличными деньгами, так и в безналичной форме.

НАТУРАЛЬНАЯ ОПЛАТА — часть оплаты труда, выдаваемая работнику в виде продуктов, вещей или бесплатных услуг.

Различают явную и формально скрытую Н.о. Первая охватывает незначительную долю заработка, при этом налицо непосредственная, безденежная связь меры труда и меры потребления (например, натуральные премии, бесплатные выдачи рабочим продуктов и т. п.). Вторая возникает при реализации части денежной оплаты по твердым ценам в условиях нормированного распределения благ (пайковое довольствие, карточная система и т. п.), при котором работнику гарантировано получение определенного количества продуктов, вещей, услуг.

НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ — отчуждение имущества у частных лиц в собственность государства, осуществляемое на основании специального акта компетентного государственного органа.

Н. затрагивает преимущественно отрасли производства, требующие крупных и долгосрочных инвестиций либо наиболее пострадавшие от экономического кризиса и ставшие нерентабельными предприятия, которые находятся под угрозой закрытия. К широкой практике Н. отдельных производств или отраслей промышленности прибегали многие европейские государства. Так, в Великобритании правительство лейбористов в 1949 г. национализировало черную металлургию, гражданскую авиацию, транспорт, производство электроэнергии, угольную и газовую промышленность. В 1953 г. черная металлургия была денационализирована правительством консерваторов, но в 1967 г. правительством лейбористов вновь была национализирована. Начиная с 1980 г. консерваторы вновь взяли курс на широкую денационализацию.

Главным экономическим аргументом в пользу Н. является существование естественных монополий, позволяющих обеспечить значительную экономию от масштаба производства, которая возможна на единой производственной базе, которую создает Н. Государственная монополия, в отличие от частной монополии, стремится установить «справедливые» цены, что отвечает интересам потребителей.

Противники Н. считают, что государственной монополии присуща расточительность, неэффективность, негибкость, трудности контроля.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА — экономика конкретной страны в ее историческом развитии.

Термин «Н.э.» введен в научный оборот в XIX в. исторической школой. Густав фон Шмоллер (1838–1917), основатель исторической школы, сформулировал т. н. «генетический подход» к изучению экономики каждой страны. По его мнению, «экономическая психология» народа придает Н.э. определенную специфику. Г. Шмоллер утверждал, что в экономической политике нет универсальных решений, которые были бы годны для всех стран и времен.

Макс Вебер (1864–1920) и Сергей Николаевич Булгаков (1871–1944) подходили к проблемам Н.э. с религиозных позиций. Определенной оригинальностью относительно Н.э. отличались идеи Вернера Зомбарта (1863–1941). Он, в частности, связывал пристрастие к предпринимательству с национальной принадлежностью субъекта. Вместе с тем он выступал за государственное регулирование экономики посредством контроля и планирования индустриального прогресса.

В Н.э. выделяют следующие факторы и обстоятельства: а) величина экономического потенциала страны; б) место и роль страны в мировой экономике; в) уровень государственного регулирования экономики; г) национальные традиции и менталитет народа.

Названные факторы, несомненно, влияют на Н.э., однако ее развитие, состояние и обогащение не ограничиваются только этими обстоятельствами.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО — совокупность материальных благ, созданных трудом предшествующих и нынешних поколений и вовлеченных в процесс воспроизводства природных ресурсов, которыми располагает общество на определенный момент времени; важная характеристика экономического потенциала страны; важнейший макроэкономический показатель, характеризующий экономическую мощь страны.

Н.б. является основой материального и культурного развития общества, предпосылкой и результатом расширенного воспроизводства, необходимым условием повышения жизненного уровня народа.

Н.б. включает в себя две основные части: а) общественное (созданное трудом) богатство и б) естественное (невоспроизводимое трудом) богатство — природные ресурсы, вовлеченные в общественное воспроизводство. Природные ресурсы (земля, вода, леса, полезные ископаемые), не вовлеченные в общественное воспроизводство, составляют потенциальное богатство общества.

Определяющее значение имеет общественное богатство. Н.б. имеет сложную экономическую структуру, в ней выделяются следующие элементы: а) основные фонды (производственные и непроизводственные); б) материальные оборотные фонды (запасы сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, остатки незавершенного производства, запасы готовой продукции); в) товарные запасы; г) резервы (страховые, оборонные, золотой запас

и запасы иностранной валюты); д) предметы длительного пользования в домашнем хозяйстве населения; е) природные ресурсы, вовлеченные в экономический оборот (освоенные земли, леса, воды, богатства земных недр и др.).

Наряду с Н.б., воплощенных в материальных благах, общество располагает нематериальным богатством, являющимся результатом нематериальной деятельности. К этому виду Н.б. относятся: а) образовательный потенциал; б) квалификационный потенциал; в) культурный потенциал; г) научный потенциал.

Особое место в структуре невещественного богатства занимает потенциал здоровья народа.

Источником Н.б. выступает общественный продукт, рост Н.б. происходит за счет того, что созданный общественный продукт превышает текущее потребление общества.

Динамика Н.б. характеризует эффективность общественного воспроизводства. Поэтому не случайно проблема Н.б. была предметом исследования многих экономистов. Впервые Н.б. было исчислено английским экономистом У. Петти в 1664 г. Во Франции первая оценка Н.б. относится к 1789 г., в США — к 1805 г., в России — к 1864 г.

НАЦИОНАЛЬНОЕ СЧЕТОВОДСТВО — статистическая система измерения ВНП, ВВП и других связанных с ними показателей; описывает ход и итоги экономической деятельности участников национального хозяйства в прошедшем периоде. На основе Н.с. осуществляется корректировка макроэкономических концепций и разработка новых.

Макроэкономический анализ экономики в целом выделяет в ней четыре экономических субъекта: а) сектор домашних хозяйств; б) предпринимательский сектор; в) государственный сектор и г) заграница. При этом каждый сектор мыслится как совокупность реальных хозяйственных субъектов.

Н.с. основывается на модели народнохозяйственного кругооборота, в которой функционирование национальной экономики представлено в виде замкнутых денежных потоков, появляющихся между макроэкономическими субъектами в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Основная цель Н.с. заключается в том, чтобы дать количественную информацию о всех стадиях производства национального дохода.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ — сумма частных и государственных сбережений; часть национального дохода за вычетом объемов потребления и государственных закупок.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОЛГ — сумма непогашенных дефицитов государственного бюджета, накопленная за все время существования страны.

Н.д. подразделяется на: а) внутренний — задолженность государства своим гражданам; б) внешний — задолженность государства гражданам и организациям других стран.

Этот термин применяется официальной статистикой Великобритании для обозначения задолженности центрального правительства по эмитированным им государственным займам.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД — важнейший макроэкономический показатель; вновь созданная стоимость; общая сумма дохода, полученная населением страны в виде заработной платы, прибыли, процента и ренты; совокупный доход, полученный в экономике страны владельцами факторов производства — труда, капитала, земли; часть стоимости совокупного общественного продукта, остающаяся после возмещения потребленных средств производства — предметов труда и средств труда (в размере их амортизации); обобщающий показатель экономического развития страны.

Национальный доход = Валовой национальный продукт − Амортизационные отчисления − Косвенные налоги на предприятия.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ — оценка суммарной стоимости всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономической системе; важнейший макроэкономический показатель.

«НЕВИДИМАЯ РУКА» — желание фирм и поставщиков ресурсов получить наибольшую выгоду на конкурентных рынках с целью наилучшего обеспечения интересов общества в целом (максимального удовлетворения потребностей). Это выражение принадлежит А. Смиту. Оно отражает тождество частных и общественных интересов. Фирмы и поставщики ресурсов, преследующие собственные выгоды и действующие в условиях острой конкурентной борьбы, одновременно способствуют достижению общественных интересов.

Концепция «Н.р.» состоит в том, что когда фирмы и предприниматели максимизируют свою прибыль, общественный продукт также максимизируется.

НЕВИДИМЫЕ ЭКСПОРТ И ИМПОРТ — банковские, страховые и туристические услуги, оказываемые данной страной в процессе международных экономических отношений, экспорта и импорта, которые при пересечении границ не регистрируются и, следовательно, остаются невидимыми. Н.э. и и. вместе с «видимым» экспортом и импортом формируют счет текущих операций платежного баланса. Многие страны Европы обладают преимуществом в экспорте отдельных услуг. Например, Швеция, Норвегия, Дания, Нидерланды — в судоходстве; Италия, Испания, Австрия — в туризме; Швейцария — в туризме, банковском деле, страховании и т. д. На невидимый экспорт приходится более 2/5 инвалютных поступлений Великобритании.

НЕВИДИМЫЙ БАЛАНС — исключает торговлю товарами и сосредоточивает свое внимание на доходах и платежах в иностранной валюте, связанных с банковским делом, страхованием, туризмом и процентами и прибылями от иностранных капиталовложений. Если товарные сделки отслеживаются таможенными службами, будучи зарегистрированными при пересечении государственной границы, то невидимые платежи и поступления регистрируются согласно сведениям о перечислении средств компаниями и финансовыми институтами в Центральный банк.

НЕВИДИМЫЙ НАЛОГ — это косвенный налог, который включается в цену товара и в тариф услуги. При этом потребители зачастую некомпетентны о его наличии. В частности, величина акциза на папиросы покупателю неизвестна. В то же время такие виды косвенного налога, как налог на добавленную стоимость или налог с продаж включаются в цену продукта в определенном проценте.

НЕГИБКИЕ ЦЕНЫ — цены, медленно изменяющиеся и поэтому не всегда выполняющие функцию уравновешивания спроса и предложения.

Н.ц., по мнению большинства зарубежных макроэкономистов, пригодны для исследования экономики в краткосрочном периоде.

НЕДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА — автоматическое изменение государственных расходов и налогов вследствие циклических колебаний совокупного дохода.

Н.ф.п. означает автоматическое увеличение (уменьшение) *чистых налоговых поступлений в государственный бюджет* в периоды увеличения (уменьшения) ВНП, оказывающее влияние на экономику. Чистые налоговые поступления равны разности между величиной общих налоговых поступлений в бюджет и суммой выплаченных правительством трансфертов. При Н.ф.п. бюджетный дефицит и излишек возникают автоматически, вследствие действия *встроенных стабилизаторов* экономики.

НЕЙТРАЛЬНОСТЬ ДЕНЕГ — свойство денег, выражающееся в том, что изменение их предложения не оказывает влияния на реальные величины; положение о том, что в долговременном периоде изменение количества денег, находящихся в обращении, влияет только на уровень цен, а не на уровень реальных объемов производства; независимость реальных переменных от изменений в кредитно-денежной системе.

Принципы Н.д. в экономической теории сформулировал английский философ и экономист, друг А. Смита, Дэвид Юм (1711–1776).

Несмотря на многовековую историю его концепции, она до сих пор разработана слабо, поэтому не случайно, что по ее поводу существуют различные, порой противоположные, суждения.

Классическая экономическая теория исходит из того, что предложения денег не оказывают воздействия на реальные показатели. Современные монетаристы признают влияние предложения денег на реальные величины в краткосрочном периоде (в пределах делового цикла).

НЕЙТРАЛЬНОСТЬ К РИСКУ — означает состояние безразличия к обоим выборам: к определенному результату с заданным значением либо к ряду рискованных результатов с таким же математическим ожиданием исхода.

НЕКАЧЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ (НЕПОЛНОЦЕННЫЕ ТОВАРЫ, НИЗШЕЕ БЛАГО) — товары, потребление которых сокращается с возрастанием дохода, т. е. для этого товара *эластичность спроса по доходу* отрицательна. Сокращение спроса вызывает понижение цены данного товара, что, в свою очередь, повышает реальный доход потребителей и порождает эффект дохода.

То, к какому виду блага (некачественному или нормальному) относят товар потребители, во многом зависит от вкуса потребителя. Имеются товары, которые нельзя назвать ни некачественными, ни нормальными для потребителя, их потребление сохраняется постоянным, независимо от уровня дохода. К этим товарам, в частности, относятся товары первой необходимости (соль, зубная паста, туалетная бумага и др.).

Кривая «доход–потребление» для таких товаров представляет вертикальную линию.

НЕКОНВЕРТИРУЕМАЯ ВАЛЮТА — см. Мягкая валюта.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ — активы, не обладающие физической формой (например, Гудвилл, Торговые знаки, Патенты, имеющие денежную оценку).

НЕОГРАНИЧЕННАЯ МОБИЛЬНОСТЬ РЕСУРСОВ — означает, что продавцы ресурса могут немедленно реагировать на разницу в ценах на услуги ресурса в разных местах и при различных направлениях его использования. В таких условиях разница в ценах выступает сигналом для владельцев ресурсов о необходимости их перераспределения. Однако разница в ценах на ресурс определенного вида и качества при одинаковых условиях его применения на конкурентных рынках может быть лишь временной.

НЕОГРАНИЧЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ — требование, согласно которому владелец предприятия принимает на себя полностью всю ответственность за его убытки и долги.

Н.о. распространяется на единоличное владение, являющееся наиболее распространенной формой бизнеса, а также на товарищества, состоящие из двух или нескольких владельцев. В первом случае всю имущественную ответственность несет один субъект, во втором — каждый партнер отвечает лично по обязательствам товарищества.

НЕОКЕЙНСИАНСТВО — современное кейнсианство, представляющее собой целый ряд макроэкономических концепций, отличающихся по целям и методам *макроэкономической политики*.

Основным объектом Н. является функционирование рыночного механизма в условиях негибких в коротком периоде цен, в ситуации несовпадения спроса и предложения.

Н. сложилось в 1-й половине 50-х гг. Оно акцентирует внимание на проблемах экономической динамики и экономического роста. Н. ратует за регулярное и прямое государственное регулирование экономики, стала иной и проблематика его теории — осуществился переход от кейнсианской теории занятости к теории экономического роста.

Методология Н. отличается макроэкономическим подходом к исследованию проблем воспроизводства, позволяющим выявить общие количественные зависимости процесса воспроизводства.

Н. расширило и углубило теорию воспроизводства Кейнса, в частности его теорию мультипликатора, выдвинув теорию акселератора.

Видными представителями Н. являются Р. Харрод, Н. Калдор, Дж. Робинсон, Е. Домар, А. Хансен.

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ — теория, согласно которой непредвиденные изменения уровня цен способны вызвать макроэкономическую нестабильность в кратковременном периоде. Экономика в долговременном периоде, по утверждению неоклассиков, сохраняет стабильность при производстве национального продукта, обеспечивающем полную занятость ресурсов благодаря гибкости цен и заработной платы.

Основателем этой теории считается английский экономист А. Маршалл. Н.э.т. заменила собой классическую экономическую теорию в конце XIX в. Если классики основное внимание уделяли происхождению богатства и его распределению между различными классами общества, то неоклассики перешли к исследованию законов, согласно которым осуществляется оптимальное размещение редких ресурсов для удовлетворения потребностей.

Видными теоретиками этого направления экономической мысли являются западные экономисты К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк (австрийская школа), У. Джевонс, Л. Вальрас (математическая школа), Дж. Б. Кларк (американская школа), А. Маршалл, А. Пигу (кембриджская школа).

Зарождение Н.э.т. было своего рода ответом на марксизм, а также попыткой выявить и сформулировать основные закономерности оптимального хозяйствования в условиях свободной конкуренции.

Неоклассики в качестве объекта исследования избрали поведение т. н. экономического человека, стремящегося максимизировать свой доход (полезность) и минимизировать издержки. Иначе говоря, Н.э.т. исходила из микроэкономического метода, в котором в качестве главной экономической категории выдвинула «предельную полезность», а их теория «предельной полезности» явилась антиподом *трудовой теории стоимости*, выдвинутой классической политической экономией и развитой марксизмом.

Согласно теории «предельной полезности», стоимость благ рассматривалась как субъективная категория и цены определялись предельной полезностью тех или иных благ. Теория «предельной полезности» лежит в основе теории «предельной производительности факторов». Последняя включает в себя три основные идеи. Во-первых, идею о том, что стоимость продукции создается производственными факторами, в первую очередь, трудом и капиталом. Во-вторых, постулат о равенстве «цен» производственных факторов (прибыли и заработной платы). В-третьих, идею *производственной функции* как формы отражения связи между продукцией и ее производственными факторами.

Указанные постулаты были сформулированы Дж. Б. Кларком (США) в конце XIX в., согласно которым каждый фактор производства вносит свой «вклад» в создание стоимости продукции в соответствии со своим *предельным продуктом* и получает доход, равный этому предельному продукту.

Теория предельной полезности переросла в теорию потребительского выбора, а *теория предельной производительности* — в теорию экономического роста. Неоклассики утверждают, что факторами экономического роста являются, кроме капитальных вложений, труд, технический прогресс, природные ресурсы, а его предпосылками выступает не только свободная конкуренция, но и стабильная денежная система в стране. Они отрицательно оценивают инфляционные правительственные расходы, поскольку, как они полагают, государственное вмешательство в регулирование экономики вызывает ее неравновесное состояние.

Необходимо отметить, что теоретические постулаты, которые лежат в основе модели экономического роста, в ряде случаев не соответствуют реальной экономической действительности. Так, отсутствует свободная

конкуренция. Равновесное состояние экономики достигается посредством ценообразования, а большей частью за счет изменений в объемах производства и степенью применения производственных мощностей.

Н.э.т. большое развитие получила в трудах А. Маршалла и А. Пигу, которые пополнили ее анализом реальных экономических процессов, не нашедших отражения, например, в модели рынка «совершенной конкуренции».

С середины 70-х гг. получила развитие и популярность теория *«рациональных ожиданий»*. Сторонники этой теории Роберт Лукас (р. 1937), Томас Сарджент (р. 1943), Нейл Уоллес (р. 1939) исходят из того, что люди ведут себя рационально. Так, если владельцы ценных бумаг ожидают понижения цен на фондовой бирже, то они продают свои акции, а если ожидается, например, рост цен на продовольствие в результате засухи, то люди запасаются продовольственными товарами. Эти экономисты ссылаются на примеры из микро- и макроэкономики. Кроме того, они исходят из предпосылки, согласно которой рынки товаров, услуг и ресурсов являются конкурентными. Отсюда ставки заработной платы и цены гибки одновременно в плане повышения и в плане понижения. Сторонники этой теории предполагают, что новая информация быстро отражается на кривых спроса и предложения таких рынков, и поэтому равновесие цены и объема производства быстро приспосабливается к новым ситуациям, рыночным потрясениям или к изменениям в государственной политике.

Итак, Н.э.т. включает в себя целый ряд школ: австрийскую, математическую, американскую, кембриджскую, теорию предложения, теорию общего экономического равновесия, теорию благосостояния, теорию «рациональных ожиданий». Относительно чикагской школы (монетаризма) существуют разные оценки: одна группа зарубежных экономистов относит монетаризм к неоклассикам, другая группа выделяет его в самостоятельное направление экономической мысли.

Наряду с соперничеством двух основных направлений современной экономической науки — неоклассического и неокейнсианского — происходит постепенный процесс их синтеза, ставившего цель создать теоретическую основу для оптимального функционирования капиталистической экономики.

НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ — этап развития зарубежной экономической мысли, ставивший задачу соединить в общую теорию функционирования рыночного хозяйства на основе совместного использования некоторых элементов неоклассических и кейнсианских концепций.

Между тем кейнсианское и неоклассическое направление — альтернативны. Первое из них теорию и практику экономического равновесия связывает с необходимостью стимулирования и регулирования эффективного спроса; второе — с регулированием потенциального производства (предложения). Столь же неоднозначны их взгляды на вопросы: нейтральны ли деньги и способен ли рынок обеспечить оптимальное состояние общего равновесия? Если кейнсианцы на эти вопросы дают отрицательный ответ, то неоклассики — положительный. Из этого вытекает исключительная сложность «совместить» их концепции.

Неоклассическая концепция *общего экономического равновесия* является микроэкономической, кейнсианская концепция — макроэкономической. Неоклассики исходят из свободной конкуренции; кейнсианцы, наоборот, исходят из того, что свободы конкуренции нет; в неоклассической модели общего экономического равновесия центральное место занимают цена и рынок; в кейнсианской — цена не является идеальным механизмом, обеспечивающим равновесие спроса и предложения. Кейнс выдвинул концепцию государственного регулирования эффективного спроса.

Попытка взять все «разумное» в обоих подходах дает возможность в какой-то мере сгладить реальные противоречия в развитии экономики, но устранить противоречия между ними совсем не в состоянии.

НЕОПРОТЕКЦИОНИЗМ — дополнительные ограничения на международную торговлю; инструмент экономической политики.

Н. выступает в различных формах: «упорядоченные торговые соглашения», «добровольные ограничения экспорта». Эти соглашения зачастую осуществляются под «силовым давлением», подкрепленным угрозой введения высоких тарифов или квот на импорт.

НЕОСЯЗАЕМЫЕ АКТИВЫ — те затраты и выгоды, которые вызываются, как правило, инвестиционными проектами.

Н.а. или не поддаются количественной оценке, или их оценка не может иметь денежного выражения. В качестве примера первого вида можно отнести живописные эффекты проектов (дорожки аэропорта в селе); ко второму виду — сокращение количества погибших при несчастных случаях, обусловленных проектами строительства дорог.

Н.а. не включаются в оценку инвестиций, хотя и существенны.

НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ — неспособность предприятия оплатить свои долговые обязательства в срок. Н. не всегда означает банкротство.

НЕПРЕДВИДЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ — одна из разновидностей инфляции в монетаристской концепции инфляции; будущий темп инфляции, которая не учитывается в текущих ценах на блага и в ставках зарплаты. Н.и. приносит более негативные последствия, нежели ожидаемая инфляция.

Согласно американской (чикагской) школе, Н.и., во-первых, не соответствует «рациональным ожиданиям», во-вторых, влияет на реальный сектор экономики; в-третьих, отклоняет показатели безработицы от «естественного» уровня. Связь Н.и. с уровнем безработицы определяется краткосрочной *кривой Филлипса*.

Монетаристы сформулировали три основных причины Н.и.: а) неверная денежная политика государства, нацеленная на краткосрочное регулирование занятости в ситуациях, когда ее показатель больше «естественного»; б) неверная *фискальная политика* государства, когда бюджетные дефициты регулируются посредством государственных займов; в) внешние факторы: спекулятивная миграция краткосрочных капиталов вследствие различий в национальных ставках процента; импорт инфляции через каналы торговли; инфляционные импульсы, возникающие из-за государственной интервенции на частных валютных рынках при любой системе, в которой предусмотрены фиксированные валютные курсы.

Согласно монетаристской концепции, государство может устранить Н.и. посредством проведения правильной денежной и фискальной политики, а также компенсацией влияния внешних факторов, в частности, отказаться от фиксированных валютных курсов и устранить влияние перелива краткосрочных капиталов на национальные денежные системы.

НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ — затраты, непосредственно не связанные с процессом производства, а возникающие в связи с необходимостью ведения дел; включают в себя затраты на выбор партнеров, выработку соглашения, контроль за их реальным выполнением, а также на реакцию по поводу тех или иных изменений.

На реализацию трудных проблем, связанных с использованием специализированных средств и ресурсов, иерархическая внутрифирменная структура может существенно сократить Н.з.

Н.з., как и производственные затраты, дают возможность определить оптимальный вариант организации фирмы.

НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ — прибыль, извлеченная компанией на данный момент, но еще не распределенная между акционерами посредством выдачи дивидендов; представляет собой значительную долю капитала компании.

Н.п. может распределиться в будущем, однако чаще всего компания использует ее для финансирования своей деятельности. Н.п. представляет собой одну из форм сбережений компании.

НЕРЕАЛИЗОВАННАЯ ПРИБЫЛЬ — прибыль, отраженная в записях операций и в бухгалтерской отчетности предприятия, но может оказаться нереализованной.

Подобная ситуация может иметь место вследствие падения актива ниже его балансовой стоимости; вследствие того что актив, номинально приносящий прибыль, оказался нереализованным; наконец, из-за того, что в связи с применением определенных методов бухгалтерской отчетности зафиксированы прибыли в таких видах деятельности, где их на самом деле нет. Так, с момента покупки акции ее стоимость увеличилась таким образом, что при ее продаже держатель должен был бы получить прибыль. Однако перед тем, как он приступил к продаже, акция вновь упала в цене, и, следовательно, прибыль осталась нереализованной.

НЕРЕЗИДЕНТЫ — это иностранные физические и юридические лица, а также лица данной страны и лица без гражданства, постоянно проживающие за границей и действующие на основе законодательства страны пребывания; находящиеся на территории данной страны иностранные дипломатические, торговые и иные официальные представительства предприятий, компаний, фирм и организаций, не осуществляющие хозяйственную и другую коммерческую деятельность.

НЕРЫНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — деятельность, затраты на которую не покрываются посредством реализации благ на рынке.

К Н.д. относятся: а) приготовление пищи в домашних условиях; б) правительственные услуги по выплате пособий по социальному обеспечению.

Отличие Н.д. от рыночной заключается в том, что на эту деятельность не устанавливается цена и она не продается.

Затраты на Н.д. имеют тенденцию к росту. Так, стоимость труда по услугам для себя и своих семей в США оценивается в 1/3 стоимости выпущенной продукции на рынок.

В качестве нерыночной правительственной услуги можно назвать, например, национальную оборону, полицейскую службу, пожарную охрану и др.

НЕРЫНОЧНЫЙ ПРОДУКТ — а) продукт, торговля которым невозможна ни при каких условиях, поскольку нет рынков для его продажи; б) продукт, который нельзя продать, ибо и объем, и вес обусловливают весьма дорогую его транспортировку и продажу за пределами данного района (например, гравий).

НЕСКЛОННОСТЬ К РИСКУ — отношение, которое преобладает, когда при равных ожидаемых доходах с инвестиций лицо, принимающее решение, выбирает инвестиции с более низким риском.

Когда инвестор не склонен к риску, то с целью компенсации им невыгодности риска нужно выбирать более высокий доход по рискованным инвестициям. Вложения в государственные облигации имеют низкий доход, но они более надежны. Инвестиции в спекулятивные акции имеют высокую доходность, однако они менее надежны.

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — термин был введен английским экономистом Джоан Робинсон; применяется для характеристики рынков, на которых продавцы обладают большей свободой в установлении цен, чем при совершенной конкуренции, но меньшей, чем при монополии. Н.к. — полярный случай совершенной конкуренции; она возникает в условиях, когда только несколько фирм способны предложить особый товар по существующей цене.

Н.к. в экономической литературе характеризуют неоднозначно. Так, Поль Самуэльсон (р. 1915) и Уильям Нордхаус (р. 1941) выделяют три модели Н.к.: а) монополия; б) олигополия; в) дифференциация продуктов. При этом олигополия ими подразделяется на два вида: олигополия первого вида — это базовые отрасли с совершенно однородной продукцией и большим размером предприятий и олигополия второго вида — положение, когда

есть несколько продавцов, продающих дифференцированные товары.

К. Макконнелл и С. Брю к Н.к. относят: а) монополию; б) монопсонию; в) монополистическую конкуренцию; г) олигополию; д) олигопсонию.

Отечественные экономисты называют три рынка, относящиеся к Н.к.: а) монополию; б) олигополию; в) монополистическую конкуренцию.

В Н.к. Дж. Робинсон видела главную слабость капиталистической системы хозяйства, ибо, поддерживая более высокие цены, чем это возможно при совершенной конкуренции, компании извлекают большие прибыли. Однако при этом в проигрыше остается потребитель, что, в свою очередь, неизбежно приводит к застойным явлениям в производстве и к безработице.

Зарождение Н.к. обусловлено действием двух основных причин: 1) действием эффекта масштаба производства, суть которого состоит в сокращении удельных издержек производства, что, в свою очередь, обостряет конкуренцию и вытесняет аутсайдеров, в результате чего на рынке остаются одно или несколько крупных предприятий — производителей продукции; 2) действие факторов дифференциации продукции со стороны ее потребительских свойств. Это создает необходимые предпосылки для превращения предприятия в специфического монополиста.

НЕТАРИФНЫЕ БАРЬЕРЫ — одна из форм протекционистской политики государства; система ограничений, преследующая сокращение импорта товаров; всякие барьеры (за исключением таможенных пошлин, которые возводят государства, чтобы воспрепятствовать торговле между странами.

К Н.б. относят: а) стандарты качества; б) санитарные ограничения; в) требования к экологическим характеристикам оборудования; г) ограничения выпуска лицензий на импорт; д) административные запреты на продажи некоторых видов продукции в конкретных странах и т. д.

Наиболее распространены такие виды Н.б., как квоты на импорт и экспорт. Квоты отличаются от тарифов по двум моментам: а) если тариф на импорт не ограничивает количества импортных товаров, то квота на импорт ограничивает объема ввоза товара; б) квоты обеспечивают защиту внутреннего рынка от зарубежных конкурентов, в то время как тарифы усложняют проблему платежного баланса страны. К тому же квоты применяются чаще в сравнении с тарифами, поскольку тарифы регламентируются международными торговыми соглашениями, квоты же устанавливаются правительством страны.

НЕТОРГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ — международные расчеты по неторговым операциям. К ним относятся: командировки, туризм, гастроли, содержание дипломатических представительств и т. п.

НЕФТЕДОЛЛАРЫ — государственные доходы стран — экспортеров нефти от экспорта энергоресурсов.

После стремительного повышения цен на нефть в 70-е гг. резко возросли резервы в американских долларах нефтедобывающих стран, что вело к формированию крупного положительного сальдо балансов текущих операций указанных стран, что, в свою очередь, оказало существенное влияние на международную финансовую систему.

С точки зрения источника формирования, подавляющая часть Н. представляет собой предпринимательскую прибыль национальных государственных нефтяных компаний: налоговые отчисления иностранных компаний, осуществляющих добычу нефти на территории стран ОПЕК.

НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА — факторы, за исключением цены, определяющие количественные параметры спроса на товары и услуги.

Основными из них являются следующие: а) вкусы или предпочтения потребителей; б) количество потребителей на рынке; в) денежные доходы потребителей; г) цены на сопряженные товары; д) потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов.

НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ — 1. К неценовым факторам совокупного спроса относится все, что влияет на: а) потребительские расходы домашних хозяйств; б) инвестиционные затраты предприятий; в) государственные расходы; г) чистый экспорт и др.

Особо выделяют еще два неценовых фактора совокупного спроса: а) предложение денег; б) скорость обращения денег.

2. К неценовым факторам совокупного предложения относятся: а) изменения в технологии; б) изменения в ценах ресурсов; в) изменения в налогообложении предприятий и др.

НЕЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — коэффициент эластичности такого предложения меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения объема предложения.

НЕЭЛАСТИЧНЫЙ — сравнительно нечувствительный к изменениям.

НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС — коэффициент эластичности такого спроса меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения объема спроса.

НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА, ИЛИ «КРУШЕНИЕ РЫНКА» — наблюдается в том случае, когда обмен между продавцами и покупателями на свободном (нерегулируемом) рынке не обеспечивает эффективное производство. Одной из форм выражения неэффективности рыночного механизма является то, что предельные издержки или предельная полезность, на основе которых участники сделок осуществляют свои решения, не отражают всех издержек и всей полезности, выступающих итогом торговли.

Выбор критерия эффективности с целью определения экономической политики нередко сопровождается конфликтами с другими целями. Не исключено, что переход от неэффективной разновидности распределения ресурсов к эффективной может ухудшить состояние определенных групп предпринимателей, потери которых чаще всего не компенсируются.

НЕЯВНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — отражает те условия труда, которые учитываются при установлении заработной платы; обусловлена местоположением рабочего места.

Н.з.п. неизбежно вызывает т. н. компенсационные различия в уровне зарплаты, поскольку они отражают условия труда, которые оцениваются как не только непривлекательные, но и опасные и вредные для здоровья. Работа на нефтедобывающих буровых установках, в шахтах, служба на подводной лодке требуют компенсации за риск, за вредные условия труда.

Дифференциация зарплаты зависит также от климатических условий, от различий в условиях жизни в больших и малых городах и т. д.

НЕЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ — стоимость услуг производственных ресурсов, которые используются в производстве, но не являются покупными; альтернативные издержки предприятия, вызванные применением собственных ресурсов выпуска продукции.

Примером Н.и. является *альтернативная стоимость* услуг труда собственника — управляющего предприятием и альтернативная стоимость применения других непокупных ресурсов (земля, капитал), которые используют их собственники в своей деятельности.

Чтобы определить экономические издержки работы предприятия, нужно к бухгалтерским издержкам добавить *неявные издержки*.

НОВАЯ КЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА — одно из современных теоретических направлений экономической науки, которое акцентирует основное внимание на роли рациональных ожиданий в формировании реакции экономической системы на изменения экономической политики.

Представители той школы Р. Лукас, Т. Сарджент и Р. Бэрро выдвинули теорию рациональных ожиданий, суть которой состоит в том, что рационально мыслящий субъект, прогнозируя ожидаемые экономические события, должен анализировать не только прошлое, но и будущее, внимательно следя за заявлениями лиц, от которых зависит принятие государственных решений.

Эта теория предполагает, что последствия ожидаемого события значительно отличаются от последствий события неожиданного. Н.к.э.ш. существенно повлияла на развитие макроэкономической теории.

Однако многие зарубежные экономисты не разделяют выводы теории рациональных ожиданий, отмечая следующие спорные положения Н.к.э.ш.

Во-первых, предположение новых классиков о том, что экономические субъекты имеют возможность прогнозировать экономическую конъюнктуру согласно теории рациональных ожиданий и реализуют данную возможность, принимая хозяйственные решения, представляется нереальным.

Во-вторых, в современном рыночном хозяйстве цены на блага и факторы производства не являются совершенно эластичными, как утверждают новые классики. Не все цены быстро реагируют на изменение в спросе, поскольку *корректировка цен* зачастую обходится весьма дорого.

В-третьих, нереальна интерпретация любого состояния национальной экономики как равновесного, когда излишки на рынке благ и денег характеризуются как планируемое увеличение запасов. Также спорно конъюнктурную безработицу считать добровольной, а не вынужденной.

«НОЖНИЦЫ ЦЕН» — термин, характеризующий динамику цен на отдельные группы товаров, в первую очередь на готовые изделия и топливно-сырьевые товары, продаваемые и покупаемые товаропроизводителями за определенный период, и показывающий разрыв («ножницы») между этими ценами.

Термин «Н.ц.» чаще всего используется в анализе динамики цен при обмене продукцией: а) между промышленностью и сельским хозяйством; б) между развитыми и развивающимися странами. При этом данный термин применяется для выявления уровня неэквивалентного обмена между ними. Действующие тенденции в динамике цен обусловливают процессы «расширения» или «сужения» «Н.ц.».

В РФ проблема «Н.ц.» резко обострилась между промышленностью и сельским хозяйством в последние годы.

НОМИНАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — сумма денежных средств, которую фактически (т. е. за минусом налогов) получает работник за услуги труда; денежная форма доли национального дохода, поступающая в личное потребление наемной рабочей силы.

Н.з.п. — важнейший фактор повышения реальной заработной платы.

НОМИНАЛЬНАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА — прибыль на сбережения и издержки по обслуживанию займа без поправки на инфляцию.

Н.с.п. назначается банками по кредитным операциям. Н.с.п. определяет спрос на деньги.

НОМИНАЛЬНАЯ ЦЕНА — денежная цена на товары, услуги, ресурсы, ценные бумаги, определяемая в текущих единицах стоимости без учета инфляции.

НОМИНАЛЬНЫЙ ВНП — исчисляется в ценах текущего года. На его величину воздействуют два экономических явления: а) динамика реального объема выпуска; б) динамика уровня цен.

Когда величина индекса цен меньше единицы, то номинальный ВНП корректируется посредством его возрастания, получившего название инфлирования. Когда же величина индекса цен больше единицы, то корректировка номинального ВНП осуществляется посредством его понижения, получившего название дефлирования.

НОМИНАЛЬНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ (ОБМЕННЫЙ) КУРС — соотношение валют, выраженное в единицах национальной валюты к валютам других стран; валютный курс, определяемый в текущих денежных единицах без учета инфляции.

НОРМА БЕЗРАБОТИЦЫ — определяется в виде доли незанятого трудоспособного населения в общей численности работающих и желающих работать. В США в совокупной рабочей силе выделяют гражданский сектор и военнослужащих. Н.б. в гражданском секторе экономики показывает доля безработных в численности рабочей силы этого сектора. В публикациях, как правило, Н.б. рассматривается лишь применительно к гражданскому сектору экономики. Поскольку все военнослужащие, состоящие на действительной службе, включаются в категорию занятых, то величина общей Н.б. будет ниже, если рассчитывать Н.б. только по гражданскому сектору экономики. В связи с этим некоторые авторы утверждают, что показатель общей нормы безработицы точнее отражает ситуацию на рынке труда, т. е. считают, что Н.б. должна определяться по численности совокупной рабочей силы.

НОРМА ВЫБРОСА — ограничения, определяемые правительственными органами относительно объемов и видов загрязняющих веществ, которые выбрасываются в воздух, воду, почву в течение года.

Эффективность контроля за выбросами находится в зависимости от издержек на них и от полезности сокращения загрязнения окружающей среды. Эффективность обеспечивается в том случае, когда предельные общественные издержки сокращения выбросов равны его *предельной общественной полезности*. При введении Н.в. следует исходить из того, что *предельные издержки* контроля за загрязнением различны у разных предприятий, а также из того, что предельная общественная полезность борьбы с загрязнением значительно разнится по районам и поселениям (например, между городом и сельской местностью).

НОРМА ЗАМЕЩЕНИЯ — доля прежнего дохода лица, потерявшего занятие, которая компенсируется пособием по безработице или иным государственным пособием.

Сторонники теории экономики предложения считают, что в послевоенный период Н.з. увеличилась и что это снизило заинтересованность безработных в поиске работы. Однако на Западе такого мнения придерживаются далеко не все экономические школы.

НОРМА НАКОПЛЕНИЯ — определяется тремя методами: 1) как отношение накапливаемой прибыли ко всей массе прибыли; 2) как отношение накапливаемой массы прибыли к национальному доходу; 3) как отношение фонда накопления к совокупному общественному продукту. Предпочтительнее представляется первый метод.

НОРМА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ — доля суммы депозитов, которую коммерческие банки обязаны хранить на беспроцентных счетах в Центральном банке; либо (меньшая их часть) в форме наличных хранится в специальных сейфах коммерческого банка; устанавливается Центральным банком в процентах от объемов депозитов; рассчитывается как отношение размера обязательных резервов к общей величине вкладов (депозитов) банка.

Величина обязательных резервов = = объем депозитов × норма обязательных резервов.

Когда величина банковских резервов больше минимального размера обязательных резервов, возникают избыточные резервы коммерческого банка. Величина избыточных резервов = суммарная величина резервов – величина обязательных резервов. Банки могут выдавать кредиты только за счет избыточных резервов.

Н.о.р. зависит от видов вкладов (по срочным счетам она ниже, чем по вкладам до востребования) и от величины вкладов клиентов. Чем больше величина вкладов, тем выше Н.о.р.

Регулирование минимальных размеров обязательных резервов впервые было осуществлено в США в 30-е гг. XX в. Оно имеет двоякое значение: а) гарантирует минимальный уровень ликвидности банков; б) является важным инструментом кредитно-денежной политики Центрального банка.

Центральный банк изменяет Н.о.р. и в сторону повышения, и в сторону понижения. При ее повышении сокращаются средства для кредитных ресурсов, при понижении, наоборот, расширяются кредитные ресурсы банков. В первом случае денежное предложение уменьшается, во втором — увеличивается.

Между Н.о.р. и денежным мультипликатором существует обратная зависимость: увеличение Н.о.р. уменьшает *денежный мультипликатор*, и наоборот. Следовательно, изменяя Н.о.р., Центральный банк влияет на изменение денежного предложения.

НОРМА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ — важнейший показатель экономической эффективности производства на предприятиях, в отраслях и экономике в целом; рассчитывается как отношение прибыли к сумме производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств либо к себестоимости продукции.

НОРМА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАПИТАЛА — экономический показатель, характеризующий эффективность использования капитала в целом; определяется следующим образом:

Рентабельность капитала = = Валовая прибыль : Общая сумма капитала × 100%.

НОРМА СБЕРЕЖЕНИЙ — отношение сбережений населения к чистому доходу после уплаты налогов.

В счетах национального дохода величина сбережений рассчитывается посредством вычета потребительских расходов из дохода, оставшегося после уплаты налогов. Изменения Н.с. отражают колебания предпочтений населения между текущим и будущим потреблением. Страны с более высокой Н.с. характеризуются тенденцией к повышенным темпам экономического роста; страны с более низкой Н.с. — к низким его темпам.

НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ — вознаграждение за выполнение предпринимательских функций; является элементом внутренних издержек наряду с внутренней рентой и внутренней заработной платой.

Н.п. дает возможность удерживать предпринимательские ресурсы в определенной сфере деятельности. Считается, что если Н.п. не обеспечивается, то предприниматель либо переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, более доходное, либо откажется от предпринимательской деятельности ради получения заработной платы или жалованья.

НОРМАЛЬНЫЕ ТОВАРЫ — товары, которые человек потребляет в большем количестве по мере увеличения его доходов; товары, для которых эластичность спроса по доходу положительна.

НОРМАТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ — та часть экономической науки, которая занимается суждениями о том, хороши или плохи экономические условия и политика; изучение того, что «должно быть», а не того, что «есть».

Н.э.т. прогнозирует экономические процессы и явления, если изменить те или иные характеристики экономики (изменить цену, ставку процента и т. п.). Она отражает оценочные суждения людей по вопросу о том, какой должна быть экономика или какую политическую акцию необходимо предложить, основываясь на определенной экономической теории или на конкретном экономическом отношении.

Н.э.т. охватывает моральные и стоимостные оценки, опирается на этические понятия, такие как «справедливость», а не на строгие экономические обоснования.

Кейнсианский анализ содержит как позитивные элементы (исследование *вынужденной безработицы*), так и нормативные (рекомендации относительно использования бюджетной политики для снижения безработицы). В связи с этим в экономической теории обычно бывает трудно отделить позитивное от нормативного.

НОУ-ХАУ — термин, обозначающий совокупность технологических, организационных, коммерческих знаний и практического опыта эффективной предпринимательской деятельности в различных отраслях экономики; выступает объектом обмена, в т. ч. международного.

Н.-х. содержит, как правило, одно или несколько незапатентованных «секретов производства». Характерными для н.-х. являются новизна технико-экономических знаний и опыта, их полезность для достижения определенных производственных и коммерческих целей. Передача информации типа н.-х. происходит, как правило, на коммерческой основе посредством лицензионных договоров в следующих формах технической документации (чертежи, проекты, схемы, методики, расчеты и т. п.); устной информации и показа, в процессе которых передаются технические сведения, опыт, навыки, приемы работы; изготовленных образцов технических объектов, информация о которых выявляет содержащиеся в них конструктивные и иные решения.

В н.-х. могут содержаться знания и опыт в сфере маркетинга. Важным признаком н.-х. является конфиденциальность, секретность данного вида информации.

НУЛЛИФИКАЦИЯ — уничтожение государством резко обесценившихся бумажных денег.

Н. может стать результатом глубокой инфляции. Н. — одна из разновидностей денежной реформы, преследующая цель стабилизации валюты и денежного обращения в стране.

Н. иногда совпадает с *девальвацией*, при которой обесценившиеся бумажные знаки старого образца обмениваются на новые по очень низкому курсу. Так, в 1924 г. в Германии новая марка обменивалась на 1 триллион старых марок. В 1944 г. в Греции 50 млрд. старых драхм обменивались на одну новую. В нашей стране в 1924 г. один новый рубль обменивался на 50 млрд старых рублей, а в 1947 г. находившиеся в обращении деньги обменивались на вновь выпущенные по соотношению 10 : 1.

О

ОБЕСПЕЧЕНИЕ — товары и ценные бумаги, являющиеся гарантией погашения кредита или выполнения какого-либо обязательства; в случае невыполнения обязательства О. становится собственностью кредитора.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫЖИВАЕМОСТИ — в маркетинге означает обеспечение выживаемости фирмы в тех случаях, когда на рынке очень много производителей и идет острая конкуренция или резко меняются потребности клиентов. Чтобы обеспечить работу фирм и сбыт своих товаров, они вынуждены устанавливать низкие цены в надежде на благожелательную ответную реакцию потребителей.

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ РЕСУРСАМИ — степень О.р. (рабочей силой, капиталом, природными ресурсами) страны с целью выпуска благ. От величины и качества этих ресурсов зависит объем благ, который данная страна способна произвести. От степени О.р. во многом зависит и жизненный уровень населения страны.

Известно, что между странами имеются значительные различия в обеспеченности ресурсами, что, в свою очередь, обусловливает потребность в международной торговле.

ОБЕСЦЕНЕНИЕ ДЕНЕГ — падение покупательной способности денег по отношению к товарам и услугам (внутреннее обесценение) или снижение их валютного курса (внешнее обесценение). Возникает в результате повышения товарных цен (оптовых, и особенно розничных) и понижения курса национальной валюты по отношению к иностранной.

ОБЛАГАЕМЫЙ ДОХОД — часть валового дохода физических и юридических лиц, подлежащая обложению налогом.

О. д. определяется посредством вычета из валового дохода налогоплательщика установленных законом скидок и льгот. Главная роль в льготном обложении монополий принадлежит ускоренной амортизации, поскольку огромные суммы направляются в амортизационные фонды и исключаются из обложения налогами.

ОБЛИГАЦИЯ — ценная бумага, удостоверяющая отношения займа между ее владельцем (кредитором) и лицом, выпустившим О. (должником).

Различаются О. на предъявителя и именные; процентные и беспроцентные (целевые); свободно обращающиеся и с ограниченным кругом обращения; оплачиваемые в рублях и в иностранной валюте. О. всех видов могут распространяться среди предприятий и граждан исключительно на добровольной основе. О. подлежит погашению (выкупу) по нарицательной стоимости в течение определенного (5, 10, 20, иногда 50 лет) заранее (при выпуске займа) обусловленного срока.

О. выпускают государство, государственные органы, органы местной власти, крупные акционерные компании, предприятия, международные экономические организации и иные юридические лица. По О. заемщик отвечает своим имуществом, т. е. в случае неспособности заемщика оплачивать свои обязательства его имущество может быть продано в оплату долгов. Задолженность правительства по непогашенным О. представляет собой *государственный долг*. Направления использования средств от выпуска О. зависят от заемщика. Средства, мобилизованные таким образом государством, используются на содержание армии и государственного аппарата, для покрытия бюджетного дефицита. Погашение государственного долга, образовавшегося от реализации О., и выплата процентов по ним осуществляются, как правило, за счет налоговых поступлений. Средства, привлекаемые посредством эмиссии О. органами местной власти и корпорациями, в основном поступают в производственное накопление, а извлекаемая в процессе производства прибыль частично идет на выкуп О. и выплату процентов держателям (кредиторам). О. и выигрыши по ним освобождаются от обложения налогами. С О. могут совершаться различные сделки (хранение, дарение, завещание). Население использует О. в качестве одного из альтернативных видов хранения своих *сбережений*. О. займов покупают в первую очередь кредитно-банковские организации — банки, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные учреждения, инвестируя тем самым значительную долю своих капиталов.

Одним из видов О. государственных займов выступает государственная рента. Эти О. «бессрочные», т. е. не имеют установленного срока выкупа, их владельцы получают доход в форме *процента*. О. ипотечных и других земельных банков имеют название ипотечных О. или закладных листов. Во всех развитых странах для эмиссии О. внутренних займов необходимо специальное разрешение соответствующих государственных органов, которые определяют возможность выпуска конкретного займа, а также и очередность претендентов на эмиссию займов, при этом приоритетом пользуются государственные займы. В нашей стране внутренние облигационные займы до недавнего времени выпускались исключительно государственные и размещались в основном среди населения по подписке или в виде свободной купли-продажи.

ОБЛИГАЦИЯ ВЫИГРЫШНАЯ — вид облигации, доход по которой выплачивается в виде выигрыша по регулярно проводимым в течение года тиражам. Целевые О. в. дают их владельцам право на приобретение определенных видов дефицитных товаров и услуг.

ОБЛИГАЦИЯ ДИСКОНТНАЯ — облигация, которая продается, как правило, на вторичном рынке по цене ниже номинальной.

ОБЛИГАЦИЯ ДОХОДНАЯ — облигация, по которой процент выплачивается только в том случае, если выпустившая ее компания получит доход.

Иногда процент по таким облигациям является кумулятивным, т. е. в случае, если он не выплачивается, автоматически добавляется к претензиям держателя. Это распространяется на часть имущества при ликвидации компании, а также на средства, используемые для погашения долга.

ОБЛИГАЦИЯ ИНДЕКСИРОВАННАЯ — облигация, по которой величина процента зависит от динамики определенного экономического показателя (как правило, краткосрочной ставки процента). Показателями, часто используемыми для индексирования, являются индексы цен.

Другой вид О.и. имеет фиксированный процент, однако основная сумма долга привязана к цене того или иного товара.

ОБЛИГАЦИЯ КОНВЕРТИРУЕМАЯ — необеспеченная (как правило) облигация, которая выпускается под заемный капитал с правом конверсии через определенный срок по заранее установленной цене в обыкновенные или *привилегированные акции* компании-эмитента.

Фиксированное число акций, на которое может быть обменена О. к., называется конверсионным соотношением. Такие облигации дают дополнительную заинтересованность *инвестору*, т. к., во-первых, облигационеры конвертируют свои облигации только в тех случаях, когда курс акций корпорации возрастает, а во-вторых, О. к. сочетают в себе надежность облигаций и потенциал роста стоимости, присущий только акциям.

Курс О. к. зависит от движения курсов акций соответствующей компании, динамики рыночных процентных ставок.

ОБЛИГАЦИЯ НА ПРЕДЪЯВИТЕЛЯ — а) облигация, фамилия владельца которой не зарегистрирована в книгах эмитента. По наступлении срока платежа предъявителю выплачиваются проценты и номинальная стоимость облигации; б) облигация с купонами на оплату процентов. При наступлении срока платежа купоны обрезаются и предъявляются держателем для выплаты процентов.

ОБЛИГАЦИЯ С ГЛУБОКИМ ДИСКОНТОМ — ценная бумага с фиксированным процентом, приносящая незначительный доход или вообще бездоходная.

В связи с тем, что такая ценная бумага не приносит дохода или приносит весьма незначительный доход, она продается с существенной скидкой с цены погашения, но обеспечивает инвестору доход в виде значительного прироста рыночной стоимости капитала. При некоторых обстоятельствах такие облигации могут давать преимущества налогового характера.

ОБЛИГАЦИЯ С НУЛЕВЫМ КУПОНОМ — разновидность облигации, по которой не предусматривается выплата процентов. В действительности процент по ней закладывается в ее стоимость погашения и выплачивается в момент погашения. Инвесторы иногда отдают предпочтение О. с н. к., т. к. эти облигации могут давать некоторые преимущества при налогообложении.

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА — совокупность оборотных фондов и фондов обращения, выраженных в денежной форме.

К О. с. относятся: производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, наличные денежные средства и средства в расчетах. В процессе воспроизводства О. с. одновременно находятся на разных стадиях и в различных формах кругооборота *производственных фондов*, охватывающих сферу производства и обращения. В зависимости от источников формирования О. с. делятся на собственные и заемные.

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ — та часть производительного капитала, которая авансируется на покупку предметов труда и рабочей силы. Следовательно, О. к. воплощен в элементах постоянного капитала (сырье, материалы, энергия, топливо, незавершенное производство) и в переменном капитале. Стоимость О. к. полностью возвращается предпринимателю при реализации продукции. Элементы постоянного капитала — предметы труда — переносят свою стоимость на готовый продукт в течение одного производственного цикла. Переменный капитал, авансируемый на покупку рабочей силы, не переносит своей стоимости на готовый продукт, а создает новую стоимость, равную его собственному эквиваленту и прибавочной стоимости.

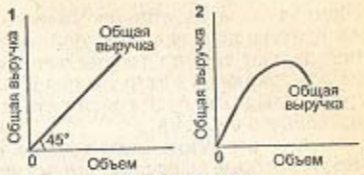
В основе деления производительного капитала на основной и оборотный лежат: 1) различный характер их производительного потребления, использования (исходный момент); 2) различный характер перенесения стоимости на готовый продукт; 3) различный характер обращения стоимости; 4) различия в возмещении стоимости в готовом продукте.

Деление капитала на основной и оборотный относится только к производительному капиталу и не относится к капиталу обращения (товарному и денежному). Поскольку это деление носит преимущественно функциональный характер, то имеет вторичное значение по сравнению с делением капитала на постоянный и переменный.

О. к. как часть производительного капитала был открыт К. Марксом. А. Смит рассматривал О. к. как товарный, или торговый. Д. Рикардо О. к. отождествлял с затратами на покупку рабочей силы.

ОБЩАЯ ВЫРУЧКА — выручка, извлеченная предприятием в результате реализации определенного объема продукции; равна произведению цены благ на их количество.

О. в. выражается прямой линией с положительным наклоном (рис. 1). При *несовершенной конкуренции* предприятие в ответ на понижающуюся кривую спроса вынуждено понижать цену блага в расчете реализовать большее количество выпущенной продукции. С понижением цены каждая дополнительно продаваемая единица блага добавляет к О. в. все меньшую сумму денег в сравнении с предыдущими единицами блага. В результате О. в. увеличивается с убывающей быстротой и начинает сокращаться (рис. 2).



Общая выручка

ОБЩАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ — общее удовольствие, получаемое потребителем от потребления определенного количества благ в известный промежуток времени.

По мере потребления все большего объема благ О. п. потребителя растет, однако с меньшей быстротой, поскольку каждая дополнительно потребленная единица блага увеличивает все меньшую *предельную полезность* в сравнении с предыдущей единицей, ибо потребность потребителя в данном благе насыщается.

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ КВАЗИОПТИМУМА — исходит из того, что целесообразно отказаться от эффективности в одной отрасли экономики, чтобы сбалансировать извращения, наблюдающиеся в других отраслях, когда данные извращения невозможно элиминировать другим способом.

ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ — состояние экономики, при котором на всех рынках одновременно существует равенство спроса и предложения.

О. э. р. эффективно в том случае, если на всех рынках наблюдается свободная конкуренция, а издержки производства правильно отражают стоимость всех упущенных альтернатив.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ (ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА) — специфическая разновидность товаров, удовлетворяющих потребности как отдельных индивидов, так и всего

общества. В западной экономической литературе наряду с этим термином используют термин «общественные блага», включая в него товары и услуги. Здесь мы будем исходить из последнего понятия.

О.т. — это такие виды товаров и услуг, которые рыночная система вообще не намерена производить. Для О. т. характерны два основных принципа: 1) неделимость, поскольку они состоят из таких крупных единиц, которые не могут быть проданы индивидуальным покупателям; 2) неисключаемость из потребления, т. е. на каждого индивида не распространяется принцип исключения, поскольку все индивиды коллективно пользуются этими благами.

В западной экономической мысли существуют различные концепции О.т. В частности, выделяются «чистые О.т.» и «ограниченные О.т.». К «чистым О.т.» относят, например, национальную оборону; к «ограниченным О. т.» — полицию, пожарную охрану, образование и т. п.

По мнению В. Парето и его сторонников, О.т. составляют только «чистые О.т.», к которым они относили: а) национальную оборону; б) единую энергосистему; в) сети коммуникаций; г) услуги правительства.

П. Самуэльсон исходит из того, что О.т. необязательно должны обладать неделимостью в потреблении и неисключаемостью из потребления. Поэтому он в О.т. дополнительно включает: а) услуги системы здравоохранения; б) услуги системы образования.

«Ограниченные О.т.» (полицейская и пожарная охрана, медицинское обслуживание, библиотеки, музеи, образование и т. п.) в западной литературе иначе называют квазиобщественными благами, поскольку они подпадают под действие принципа исключения, т. е. на них можно устанавливать цены и обеспечивать ими потребителей путем рыночных отношений.

О.т. обеспечивает государственный сектор, финансирует правительство за счет налогов. Согласно концепции монетаристов любой налогоплательщик «покупает» О.т. у государства по цене-налогу, а совокупный спрос на эти товары лимитирует их объем, размеры расходов государственного бюджета. Из их концепции, в которой господствует патернализм, вытекает рекомендация о равновесии государственного бюджета, поскольку предложение О.т. не должно превышать *совокупный спрос* на них.

Поскольку «чистые О.т.» не являются сферой рыночных отношений, постольку расходы по их производству несет государство. О.т. выступает одной из сфер государственного регулирования экономики.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ — одна из разновидностей хозяйственного общества; объединение двух и более физических и юридических лиц с целью организации и осуществления предпринимательской деятельности, ответственность которых по обязательствам общества ограничивается их вкладами (паем) в капитал последнего.

ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ — все издержки на данный момент времени, которые необходимы для выпуска определенного блага; включают *постоянные издержки* и *переменные издержки*.

Кривая О. и. в коротком периоде представлена в S-образной форме (см. рис.), поскольку при небольших значениях объема производства благ общие (или валовые) и переменные издержки увеличиваются медленно, а при больших значениях производства благ переменные издержки увеличиваются быстрее. В первом случае это явление обусловлено возрастающей отдачей переменного ресурса, во втором — убывающей отдачей переменного ресурса.



Общие издержки

Согласно теории рынка предприятие прекращает выпуск благ, если в коротком периоде его общая выручка не покрывает переменные издержки. В том случае, когда общая выручка предприятия достаточна, чтобы покрыть переменные издержки и часть постоянных издержек, оно будет выпускать продукцию в коротком периоде, хотя и будет нести убытки. В долгом периоде предприятие или должно извлекать общую выручку, которая бы покрывала общие издержки плюс нормальную прибыль, или оно выходит из рынка.

ОБЪЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ — это сферы, отрасли, районы, а также ситуации, явления и условия экономической деятельности, трудности и проблемы которых не разрешаются ни автоматически, ни в будущем.

Выделяют следующие виды О.г.р.: а) экономический цикл; б) занятость населения; в) ценообразование; г) научные исследования; д) конкуренция; е) структура экономики; ж) окружающая среда; з) платежный баланс и др.

О.г.р. различаются по уровню: а) предприятие (фирма); б) отрасль экономики; в) сфера экономики; г) экономика страны в целом; г) глобальный (мировой) уровень.

ОБЪЕКТЫ СДЕЛОК ДЕНЕЖНОГО РЫНКА — это материальные ценности, являющиеся собственностью предприятия либо отдельного лица, а также документы, свидетельствующие о передаче собственности кому-либо в долг. Основными формами О.с.д.р. являются: а) наличные деньги; б) депозиты; в) ценные бумаги.

Из денежных ресурсов особо выделяют ценные бумаги, представляющие собой документ, отражающий связанные с ним имущественные отношения и могущий самостоятельно обращаться на рынке и являться объектом купли-продажи и других сделок. Ценные бумаги выступают в качестве источника извлечения регулярного либо разового дохода.

Ценные бумаги выступают в двух видах: выражающие отношения совладения и выражающие кредитные отношения. Первый вид представляет собой акции, второй вид — облигации, векселя, казначейские обязательства и депозитные сертификаты.

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — количество какого-либо блага, которое желает продать на рынке отдельный продавец или группа продавцов в единицу времени при определенных условиях. В число этих условий входят применяемая технология, цены данного и других благ, включая цены производственных ресурсов, наличие и размеры налогов и дотаций, а в природоэксплуатирующих отраслях и природно-климатические условия.

Объем предложения растет вместе с ростом цены блага. Изменение О.п. есть движение вдоль данной кривой предложения, а изменение самого предложения (характера предложения) есть сдвиг всей кривой предложения в ответ на изменение цен на ресурсы, технологии или другие факторы, оказывающие влияние на предложение кроме цены блага.

ОБЪЕМ СПРОСА — количество блага, которое согласно купить отдельное лицо, группа лиц или население в целом в единицу времени (день, месяц, год) при определенных условиях. В число этих условий входят вкусы и предпочтения покупателей, цены данного и других благ, величина денежных доходов и накоплений.

Каждой цене соответствует определенный объем спроса. Между ценой блага и объемом спроса на него существует обратная зависимость, отображаемая кривой спроса, которая имеет отрицательный наклон.

Изменение О.с. есть движение вдоль данной кривой спроса в ответ на изменение цены блага при прочих равных условиях, а изменение самого спроса (характера спроса) есть сдвиг всей кривой спроса в ответ на изменение некоторого фактора, оказывающего влияние на спрос кроме цены блага.

ОЖИДАЕМАЯ ИНФЛЯЦИЯ — а) уровень инфляции, равный ожидавшемуся в определенный период времени; б) долгосрочный темп роста цен, соответствующий «рациональным ожиданиям» субъектов экономической системы относительно динамики цен.

О.и. не оказывает влияния на ранее принятые индивидуальные рыночные решения; она «нейтральна» с точки зрения влияния на реальный сектор экономики, имеет «естественный» характер, соответствует условиям долгосрочного рыночного

равновесия, — такова характеристика данного явления, которую дают монетаристы. По их мнению, «нейтрализация» инфляции не может быть обеспечена рыночным механизмом, поскольку она является денежным феноменом, а в денежном секторе оперирует государство. Отсюда превращение инфляции в «ожидаемую» является основной задачей долгосрочной экономической политики государства. Чтобы решить эту задачу, государству необходимо изменить «рациональные ожидания». Только в этом случае будет известен темп О.и.

Кейнсианцы отрицают способность субъектов *экономической системы* давать правильные долгосрочные прогнозы динамики цен и способности государства измерять множество индивидуальных прогнозов.

ОЖИДАНИЯ АДАПТИВНЫЕ — предполагают, что экономические субъекты корректируют свои ожидания с учетом ошибок, допущенных в прошлом периоде.

Недостаток О.а. состоит в том, что при формировании ожидания индивид учитывает лишь ту информацию, которую он использовал в прошлом, но не учитывает вновь возникшую информацию на момент очередного прогноза.

ОЖИДАНИЯ СТАТИЧЕСКИЕ — концепция, согласно которой прогноз людей о ценах следующего периода будет ориентироваться на цены сегодняшнего момента.

ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ — зависимость поведения каждой фирмы от реакции конкурентов; необходимость тщательного учета действий конкурирующих фирм на олигополистическом рынке при определении цены и объема производства.

Суть О.в. заключается в том, что каждая фирма при олигополии вынуждена обращать внимание на действия своих конкурентов при определении цены, объема производства и характеристик продукции. Существование О. в. усложняет построение моделей олигополии.

ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК — тип рынка, на котором большая доля выпущенных благ приходится на небольшое количество крупных фирм, что позволяет им воздействовать на цены благ.

Господство на рынке одной или нескольких крупных фирм определяет *коэффициент концентрации* и *индекс Херфиндаля*. Первый показатель измеряет концентрацию рынка, определяемую через процентное отношение продаж четырех (или восьми) крупных фирм к общему отраслевому выпуску продукта. Индекс Херфиндаля исчисляется посредством возведения в квадрат процентных долей рынка каждой из фирм и суммирования полученных результатов: $H = p_1^2 + p_1^2 + ... p_n^2$.

О. р. обладает следующими чертами: а) всего несколько фирм снабжают весь рынок; б) лишь некоторые фирмы в олигополистической отрасли обладают крупными рыночными долями; в) фирмы в отрасли сознают свою взаимозависимость.

ОЛИГОПОЛИЯ — а) разновидность рынка, на котором несколько фирм продают стандартизированные или дифференцированные товары; б) рынок с доминированием нескольких фирм или даже одной фирмы; в) промежуточная (между монополией и совершенной конкуренцией) форма несовершенной конкуренции. Термин «О.» впервые употреблен Т. Мором (Англия) в 1516 г. и использовался английскими меркантилистами по отношению к торговым монополиям того периода.

О. возникает благодаря слияниям и различным препятствиям для вступления, таким как эффект масштаба, патентная защита, владение сырьем, дорогая реклама. О. существует, когда на рынке стандартизированного или дифференцированного продукта господствует малое количество фирм. О. наиболее сложная рыночная структура, ибо в отличие от других рыночных структур не обладает четко определенными классификациями.

Существует как «жесткая» О., когда на всем рынке господствуют 2–3 фирмы, так и «расплывчатая» О., когда 6–7 фирм делят 70–80%

рынка, а оставшаяся часть приходится на т. н. «конкурентное окружение».

О. может быть сбалансированной (несколько фирм одинакового размера) и асимметричной (один продавец-лидер и ряд небольших торговцев). Для О. характерна всеобщая взаимозависимость, вытекающая из немногочисленности ее субъектов. Каждая фирма при выборе решения относительно цены и объема производства не может не учитывать реакцию и поведение других фирм. Следовательно, успех действий каждой фирмы зависит не только от ее собственных решений, но и от решений ее конкурентов. Конкурентное взаимодействие в О. может осуществляться в двух основных формах: а) в форме соперничества и б) в форме сговора между соперниками.

Основными признаками О. являются: 1) немногочисленность фирм — это важнейший признак; 2) наличие «ценового лидера». Вместо ценовой конкуренции за покупателя фирмы часто ориентируются на лидера в ценах, означающее такую практику, когда ведущая фирма отрасли назначает свои цены, а остальные им следуют; 3) трудность входа, поскольку существует ряд барьеров; 4) товарная дифференциация: существенна для отдельных товаров и мала для стандартизированных товаров.

Экономические последствия О. западными экономистами оцениваются неоднозначно. Одни полагают, что О. обеспечивает развитие НТП, увеличение занятости, рост объема производства, повышение качества продукции; другие считают, что О. тормозит НТП. Существует мнение, согласно которому НТП в большей степени определяется научным характером отрасли, чем ее рыночной структурой.

ОЛИГОПСОНИЯ — вид рынка, на котором имеется только несколько покупателей, которым противостоит большое количество продавцов (производителей); это такая структура рынка факторов производства, когда небольшое количество фирм закупает все рыночное предложение определенного ресурса. О. сходна с олигополией в том, что конкурирующие фирмы сознают свою взаимозависимость, но она противоположна монополии.

ОПЕРАЦИИ НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ — продажа или покупка Центральным банком у коммерческих банков государственных ценных бумаг, банковских акцептов и других кредитных обязательств по рыночному или заранее объявленному курсу; инструмент кредитно-денежной политики правительства.

Покупка ценных бумаг вызывает рост резервов коммерческих банков и увеличивает их кредитные возможности и денежное предложение. Продажа ценных бумаг, напротив, уменьшает резервы коммерческих банков и их кредитные возможности и денежное предложение.

О. на о.р. проводятся чаще всего посредством аукционной продажи и наиболее эффективны во время инфляционных процессов, их проще осуществлять в целях сокращения денежного предложения, нежели для его роста.

ОПЕРАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ — стоимость ресурсов, применяемых для: а) нахождения торговых партнеров; б) осуществления переговоров об условиях торговли; в) составления контрактов; г) обеспечения прав собственности, получаемых путем конкретной операции; д) оплаты посредникам; е) рекламных расходов; ж) защиты от мошенничества и др. целей.

ОПЕРЕЖАЮЩИЕ ИНДИКАТОРЫ — рыночные индикаторы, указывающие на состояние экономики в ближайшее время. К ним относятся следующие показатели: средняя продолжительность рабочей недели на производстве, сведения об увольнениях промышленных рабочих, стоимость заказов на потребительские товары в неизменных ценах, скорость поставки новых товаров, контракты на оборудование, изменения в наличных запасах, изменения в ценах на сырье, ценные бумаги, изменения в общей массе *оборотного капитала* и в объеме денежной массы, находящейся в обращении.

ОПЕРЕЖЕНИЯ И ЗАПАЗДЫВАНИЯ — а) разница во времени между наименьшими и наибольшими значениями *опережающих* и *запаздывающих индикаторов* и общим ходом *экономического цикла*. Например, в одиннадцатилетнем экономическом цикле, пик которого падает на шестой год, опережающий индикатор, к примеру, объем начала строительства завода, может иметь пиковое значение на пятом году, т. е. этот индикатор опережает экономический цикл на один год. Переменные, действующие с отставанием, наоборот, принимают крайние значения позже пиков экономического цикла; б) временное отклонение от практики совершения платежей по погашению долга в международной торговле. Оно может быть вызвано ожиданиями торговцев, для которых выгоднее погасить долг раньше (с опережением) либо позднее (с запаздыванием) оговоренного срока. Подобная практика, как правило, связана с ожиданиями изменения валютного курса: отсрочка выплаты долга производителям экспортирующей страны торговцами из импортирующих стран выгодна в том случае, если ожидается падение курса валюты страны-экспортера. Когда ожидается повышение валютного курса, торговцы страны-дебитора заинтересованы заранее погасить долг.

ОПТИМАЛЬНАЯ СТАВКА ТАРИФА — разновидность таможенного протекционизма; равна величине, обратной величине эластичности предложения импорта: чем менее гибкие зарубежные поставщики, тем О.с.т. на импорт и больше чистый выигрыш этой страны. Если же эластичность импорта высока при стабильной мировой цене, то О.с.т. равна нулю, а тарифная система обеспечит стране чистые потери благосостояния. В случае «торговой войны» и О.с.т. не принесет положительных итогов.

Использование тарифа порой может быть полезнее, нежели экономическая пассивность государства, ибо тарифный протекционизм может стимулировать фирмы к увеличению производства благ и увеличению занятости.

Тарифы являются важным механизмом торговой политики в том случае, если экономика страны развита слабо, а ее правительство лишено иных источников пополнения средств, чтобы финансировать социальные программы и инвестиционную деятельность.

ОПТИМАЛЬНОСТЬ ПО ПАРЕТО — ситуация в экономике, при которой блага (и ресурсы, и продукты) распределяются таким образом, что невозможно улучшить положение одного лица или нескольких лиц без ущерба для другого или других; состояние экономики, при котором никакое перераспределение благ и/или издержек не может увеличить полезности для одного или нескольких потребителей, не уменьшая при этом меру полезности для одного или др. потребителей; теоретическое обоснование максимального экономического благосостояния общества.

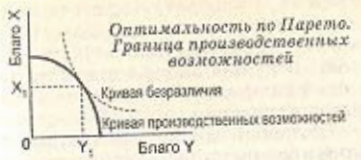
В зарубежной экономической теории проблема достижения общественной эффективности распределения ресурсов разработана итальянским ученым Вильфредо Парето (1848–1923). Согласно его концепции, общество находится в состоянии *общего экономического равновесия* и социальной эффективности распределения ресурсов, которое предполагает эффективное распределение в сфере производства при минимальном использовании ресурсов в процессе производства и эффективное распределение в сфере потребления, которое обеспечивает максимум удовлетворения потребностей.

Рыночная экономика в условиях совершенной конкуренции автоматически достигает оптимума по Парето.

Выделяют три условия обеспечения оптимальности по Парето.

Первое условие. Оптимальное распределение благ между потребителями исходит из соблюдения условия, согласно которому предельная норма замещения для двух благ должна быть одинаковой для обоих потребителей. Предположим, что в экономике производится два блага X и Y и имеется два потребителя A и B, то:

$$\frac{MU_{XA}}{MU_{YA}} = \frac{MU_{XB}}{MU_{YB}}.$$



Оптимальность по Парето. Граница производственных возможностей

Второе условие. Оптимальное распределение ресурсов в производстве. Для производства благ X и Y имеется два ресурса — i и j. В этом варианте должно соблюдаться равенство, согласно которому соотношение предельных продуктов i и j, используемых для производства блага X, равно соотношению предельных продуктов i и j в производстве Y, а именно:

$$\frac{MP_{iX}}{MP_{jX}} = \frac{MP_{iY}}{MP_{jY}}.$$

Третье условие. Оптимальный объем производства. Граница производственных возможностей показывает количество благ A и Y, которые могут быть произведены в условиях полного использования ресурсов.

Оптимальный объем производства для любых двух благ будет при соблюдении следующих соотношений:

$$\frac{MU_X}{MC_X} = \frac{MU_Y}{MC_Y};$$

т. е. отношение предельных издержек к предельной полезности должно быть одинаковыми для обоих благ.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫПУСК ДЛЯ ФИРМЫ-МОНОПОЛИСТА В УСЛОВИЯХ ДОЛГОСРОЧНОГО ПЕРИОДА — объем производства, при котором предельный доход равен долгосрочным предельным издержкам; выражается формулой: MR = LMC.

Максимизация прибыли означает, что объем производства должен быть таким, при котором предельные издержки равны предельному доходу, а цена — равна высоте кривой спроса в этой точке (см. рис.).



Оптимальный выпуск для фирмы-монополиста в условиях долгосрочного периода

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫПУСК ДЛЯ ФИРМЫ-МОНОПОЛИСТА В КОРОТКОМ ПЕРИОДЕ — объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам; выражается формулой: MR = MC.

Фирма-монополист будет наращивать объем выпуска до тех пор, пока предельный доход будет равен предельным издержкам. Если объем выпуска возрастет только на одну единицу, то дополнительные издержки превысят дополнительный доход. Сокращение выпуска только на одну единицу блага в сравнении с



Оптимальный выпуск для фирмы-монополиста в коротком периоде

указанным уровнем означает упущенный доход. Максимальная прибыль достигается в том случае, когда предельный доход равен предельным издержкам, а цена равна высоте кривой спроса при данном уровне объема производства (см. рис.).

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫПУСК ПРИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ — объем производства, при котором предельный доход равен долгосрочным предельным издержкам; выражается формулой: MR = LMC.



Оптимальный выпуск при монополистической конкуренции в долгосрочном периоде

Максимизация прибыли предполагает такой объем производства, при котором предельный доход равен долгосрочным предельным издержкам (см. рис.).

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫПУСК ПРИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В КОРОТКОМ ПЕРИОДЕ — объем производства, при котором предельный доход равен предельным



Оптимальный выпуск при монополистической конкуренции в коротком периоде

издержкам; выражается формулой: MR = MC.

В этих условиях фирмы выбирают уровень цен и объем производства, которые максимизируют прибыль и минимизируют убытки исходя из равенства предельного дохода и предельных издержек (см. рис.).

ОПТИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГА — предполагает наибольшую эффективность применения ресурсов; определяется по формуле:

$$MSB(Q_*) = MC(Q_*),$$

где $MSB(Q_*)$ — предельная общественная выгода от потребления данного общественного блага в количестве Q_*; $MC(Q_*)$ — предельные издержки производства и обеспечения потребителей данным общественным благом в количестве Q_*.



Оптимальный объем общественного блага

С целью эффективного распределения благ в экономической системе общественное благо должно выпускаться в количестве, при котором предельная общественная выгода от потребления этого блага будет равной *предельным издержкам* производства дополнительного количества данного блага до общего объема производства Q_*. Чтобы определить этот объем, необходимо знать общественные предпочтения относительно общественного блага.

ОПЦИОН — контракт, предоставляющий право (но не обязанность) покупать или продавать товар, ценные бумаги, иностранную валюту по согласованным ценам в любое время в течение трех месяцев со дня подписания контракта. В контракте участвуют две стороны: покупатель О. — сторона, приобретающая право на покупку (колл) или на продажу (пут) актива; продавец (эмитент) О. — сторона, берущая на себя право поставить или принять актив по требованию покупателя.

Базисный актив — актив, лежащий в основе опционного контракта. Цена исполнения О. — цена базисного актива, оговоренная в опционном контракте. Как только владелец О. отказывается от невыгодной для него сделки, сторона, продавшая ему этот О., может претендовать на компенсацию, эквивалентную цене О., называемую опционной премией, которая выплачивается сразу после того, как только будет достигнута договоренность между сторонами.

Существует четыре вида сделок с О.: а) приобретение О. покупателя (его держатель имеет право приобрести благо); б) продажа О. покупателя (продавец обязуется продать свое благо); в) приобретение О. продавца (его держатель имеет право продать свое благо); г) продажа О. продавца (продавец обязуется купить благо).

Рассмотрим порядок сделки на условном примере. Предположим, что в июне 1998 г. инвестор А приобрел европейский колл на одну акцию компании М сроком на 6 месяцев с ценой исполнения 60 марок, уплатив премию в размере 6 марок. При этом текущая рыночная цена базисной ценной бумаги — акции М — также составляла 60 марок. В переводе с «опционного» на русский это означает, что инвестор А за 6 марок приобрел право купить в декабре 1998 г. акцию М за 60 марок. К моменту истечения срока О. рыночная цена акции М поднялась до 78 марок. Реализовав О., т. е. купив акцию М по цене исполнения в 60 марок и тут же перепродав ее по текущей рыночной цене в 78 марок, *инвестор* А получает чистый доход (без учета комиссии) в размере 12 марок при норме прибыли в 200%: (78 − 60 − 6) : 6 × 100% = 200%. Если бы инвестор просто купил акцию М в июне за 60 марок и перепродал ее в декабре за 78 марок, его доход увеличился бы на 18 марок, однако норма прибыли снизилась бы до 30%: (78 − 60) : 60 × 100% = 30%.

Рассмотрим противоположную ситуацию. В декабре 1998 г. рыночная цена акции М падает до 50 марок. В этом случае держателю колла нет смысла требовать исполнения контракта: зачем покупать акцию у продавца О. за 60 марок, если такую же акцию можно купить на рынке за 50 марок. Приходится смириться с потерей суммы, уплаченной в виде премии, — 6 марок. В то же время инвестор А, купивший в июне 1998 г. акцию М, потерял бы 10 марок. Таким же образом «выпадают» выигрыши и проигрыши по сделкам с путами, т. е. О. на продажу.

Главные достоинства О. для покупателя — это лимитированные риски и потенциально неограниченная доходность. О. можно сравнить со страховкой, ибо он представляет собой средство регулирования ценового риска компаний.

Производитель, приобретающий О. продавца, получает гарантию того, что он может продать свое благо не ниже какого-то минимального уровня цен. Если цены растут, он имеет право аннулировать его и выиграть от реализации этого блага по более высоким ценам. Наоборот, если цены падают, воспользовавшись О., продавец застрахует себя от потерь.

Существует европейский О. и американский О. Европейский О. — О., исполнение которого допускается только на согласованную будущую дату. Американский О. — О., исполнение которого допускается в любой момент до и на согласованную дату.

О. обладает внутренней и внешней ценой: первая представляет собой доход держателя О., который он получил бы в случае немедленной продажи контракта, равный разнице между текущей и исполнительной ценами базисного актива; вторая есть разница между премией и внутренней ценой О., размер которой зависит от срочности контракта, устойчивости курса базисного актива и динамики процентных ставок.

О. применяется с целью вознаграждения управляющим корпораций, которые заранее зачисляют на их счет определенное количество акций по установленному курсу. Разница между курсом, по которому управляющий получает акции, и курсом, по которому он продает эти акции, является его доходом. В США у высших управляющих доля О. составляет примерно третью часть их доходов. О. распространены и в других странах, хотя и в меньших размерах. В Японии О. для управляющих не разрешается.

Кроме О., которые продаются и покупаются с целью поддержания нормальных торговых сделок, некоторые О. продаются и покупаются спекулянтами в надежде на случайные прибыли. Торговля О. происходит на фьючерсном рынке.

О. выступает в различных видах: а) авторский; б) валютный; в) грузовой; г) двойной; д) на покупку; е) на продажу.

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАН — ЭКСПОРТЕРОВ НЕФТИ (ОПЕК) — международный картель, объединяющий основные нефтедобывающие государства Азии, Африки и Латинской Америки, основанная в 1960 г. с целью контроля доходов от продажи нефти пятью странами: Ираном, Ираком, Кувейтом, Саудовской Аравией и Венесуэлой. В 1978 г. в ОПЕК вступили еще восемь стран: Катар, Индонезия, Ливия, Абу-Даби, Алжир, Нигерия, Эквадор и Габон.

Основными целями картеля являются: а) защита интересов развивающихся стран — экспортеров нефти от международного финансового капитала; б) повышение эффективности добычи нефти; в) содействие развитию национального нефтяного хозяйства; г) создание крупных валютно-финансовых резервов и обеспечение на этой основе социально-экономического развития; д) перестройка неравноправных экономических отношений с развитыми странами.

В 70-е гг. ОПЕК функционировала достаточно успешно и эффективно: удалось ограничить предложение нефти и существенно повысить цены на нее: в 1973 г. цены на нефть повысились с 2,5 до 11,5 долл. США за баррель, что вызвало дефицит платежного баланса в большинстве стран, покупающих нефть, и привело к продолжительному мировому экономическому кризису. В результате чего доходы от реализации

нефти стали сокращаться и ОПЕК вновь повысила цены: в 1979 г. с 15 до 28 долл. США за баррель.

В 80-е и в 90-е гг. позиции ОПЕК значительно ослабли, главным образом, по двум причинам: 1) упал спрос на нефть как из-за мирового экономического кризиса, так и из-за высоких цен на нефть, вследствие чего нефть стала замещаться, например, углем; 2) высокая прибыльность добычи нефти стимулировала инвестиции в новые нефтяные разработки (например, в Северном море), что ослабило контроль ОПЕК над мировой добычей нефти.

Высшим органом ОПЕК является Конференция министров. Штаб-квартира находится в Вене (Австрия).

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ (ОЭСР) — международная экономическая организация, в которую входят в основном экономически развитые страны. Создана в 1961 г. в целях координации экономической политики стран-участниц и их программ помощи развивающимся странам. Создана по инициативе США, стремящихся усилить свое влияние на политику западноевропейских стран.

ОЭСР заменила Организацию европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), созданную в 1948 г. с целью осуществления «плана Маршалла». В последние годы роль ОЭСР в координации экономической политики имеет тенденцию к снижению. Эту функцию все больше осуществляют страны «большой семерки».

ОРДИНАЛИСТСКАЯ ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ — исходит из того, что количество полезности, полученной от потребляемого блага, не может быть измерено численно, что индивид измеряет не полезность отдельных благ, а полезность набора благ, что он измеряет лишь порядок предпочтения наборов благ.

Критерии ординалистской (порядковой) полезности дают возможность выразить предпочтения потребителя относительно двух благ в форме кривых безразличия, при этом каждая из них показывает различные варианты двух благ, обеспечивающие ему эквивалентное удовольствие. Потребитель, действуя разумно, всегда будет добиваться того, чтобы размещаться на максимально возможной кривой безразличия. При этом повышение уровня удовлетворения в ходе движения от низкой к более высокой кривой безразличия количественно установить невозможно.

Основными представителями О.т. п.п. являются Вильфредо Парето и Джон Хикс.

ОСНОВНОЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ТОЖДЕСТВО (тождество дохода) — выражает равенство доходов и расходов:

$$Y = C + I + G + X_n,$$

где Y — доход, C — потребление, I — инвестиции, G — государственные расходы, X_n — чистый экспорт.

В макроэкономическом анализе применяются и другие важные тождества: а) тождество сбережений и инвестиций; б) тождество государственного бюджета и др.

ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ — часть постоянного производительного капитала, целиком участвующая в процессе производства, но переносящая свою стоимость на готовую продукцию частями, по мере материального и морального износа; активы (например, здания, оборудование и др.), которые фирма приобретает для долговременного применения, а не для перепродажи.

О.к. воплощается в средствах труда, являющихся его натурально-вещественными носителями.

Стоимость О.к. существует в двух формах: а) в натуральной форме средств труда, когда последние продолжают использоваться в процессе производства; б) в денежной форме, в виде амортизационного фонда, когда часть стоимости О.к. перенесена на готовый продукт.

Оборот О.к. в натурально-вещественной форме завершается по истечении срока его службы. Однако те или иные элементы О.к., особенно в условиях НТР, выводятся из производственного процесса еще до их материального износа, что связано с моральным износом средств

труда. Это обстоятельство вызывает несовпадение оборота О.к. по стоимости и по натурально-вещественной форме.

В балансе О.к., как правило, указывается по стоимости покупки за минусом амортизации на данный момент. Отдельные виды О.к. (например, недвижимость) растут в цене, поэтому они должны периодически подвергаться переоценке с тем, чтобы их балансовая стоимость была соразмерной рыночной.

ОТДАЧА НА ВЛОЖЕННЫЙ КАПИТАЛ — бухгалтерский показатель прибыльности фирмы, выражающий прибыль данной фирмы за определенный период времени в процентах к величине примененного капитала на конец этого периода. При этом прибыль берется, как правило, до уплаты налогов и относится к капиталу, используемому долгосрочно.

ОТДАЧА ОТ МАСШТАБА — увеличение объема производства за счет пропорционального увеличения применения всех производственных ресурсов.

Если увеличится объем используемых ресурсов в К раз, то и объем производства также увеличится в К раз. Это явление носит название *постоянная отдача от масштаба*.

Когда объем производства возрастет менее чем в К раз, то имеет место *убывающая отдача* от масштаба. Когда объем производства увеличивается более чем в К раз, то наблюдается *возрастающая отдача* от масштаба.

ОТДАЧА ПЕРЕМЕННОГО ФАКТОРА ПРОИЗВОДСТВА — относительное изменение объема производства по мере изменения переменного фактора производства.

Выделяют следующие виды отдачи переменного фактора производства: а) возрастающая отдача — объем производства увеличивается быстрее, чем растет переменный фактор, в результате кривая общего физического продукта движется вверх, так же возрастают предельный физический продукт и средний физический продукт; б) постоянная



Отдача переменного фактора производства: 1 — Общий физический продукт; 2 — Предельный и средний физический продукт

отдача — объем производства возрастает пропорционально росту переменного фактора, предельный физический продукт и средний физический продукт неизменны; в) убывающая отдача — объем производства растет медленнее, чем растет переменный фактор, предельный физический продукт и средний физический продукт сокращаются; г) отрицательная отдача — объем производства сокращается, хотя переменный фактор растет, кривая общего физического продукта смещается вниз, а предельный физический продукт принимает отрицательный характер.

ОТКЛОНЕНИЕ ОТ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ — в его основе лежит либо избыточный спрос, либо избыточное предложение. В том случае, когда при данной цене объем спроса превышает объем предложения благ, образуется избыточный спрос. В том случае, когда объем предложения благ при данной цене превосходит объем спроса на них, наблюдается избыток. Когда рыночная цена не является равновесной, покупатели и продавцы стремятся достигнуть равновесной цены.



Отклонение от рыночного равновесия

ОТКРЫТАЯ МОНОПОЛИЯ — монополия, при которой одна фирма, по крайней мере на некоторое время, становится единственным поставщиком продукции, но не имеет специальной защиты от конкуренции, как это имеет место в случае закрытой или естественной монополии.

В ситуации О.м. зачастую находятся те фирмы, которые впервые выходят на рынок с новой продукцией, но их конкуренты могут появиться на рынке несколько позже.

ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА — а) звено мировой экономики; б) экономика, в которой значительная доля товаров и услуг продается и покупается на мировом рынке.

Основными показателями О.э. являются: а) внешнеторговая квота в ВНП; б) доля экспорта в объеме производства; в) доля импорта в потреблении; г) доля иностранных инвестиций по отношению к внутренним инвестициям.

Степень открытости экономики обычно зависит от объемов внешней торговли страны или от политической линии ее правительства. Например, экономика Великобритании является относительно открытой, поскольку она в большей степени зависит от внешней торговли. Экономика США является относительно закрытой, т. к. внешняя торговля не столь значима для ее развития.

О.э. предполагает в международных расчетах использование иностранных валют. О.э. находит свое отражение в платежном балансе, в частности, в балансе текущих операций и в балансе движения капитала.

О.э. подразделяют на: а) большую открытую экономику и б) малую открытую экономику. Большая О.э. — это экономика, в которой, исходя из ее масштабов, ставка процента формируется под существенным влиянием экономических процессов, совершающихся внутри самой страны. Малая О.э. — это экономика, в которой мировая ставка процента задается условиями мирового финансового рынка.

Экономика Российской Федерации обладает условиями (интеллектуальными, индустриальными, ресурсными) для формирования большой о.э.

ОТКУП — прекращение обязательств по ранее проданному фьючерсному контракту посредством обратной его покупки (выкупа).

Поскольку целью фьючерсного контракта не является поставка реального товара, этот контракт может быть откуплен продавцом у покупателя по текущим ценам до наступления сроков поставки.

ОТМЫВАНИЕ ДЕНЕГ — операции, призванные скрыть источник возникновения или предназначения денежных сумм, придать им законный характер.

О.д. представляет собой такие операции с деньгами, которые заработаны незаконным путем (воровством, торговлей наркотиками и т. п.). Для сокрытия источников происхождения денег их владельцы часто вкладывают деньги в иностранные банки.

ОТПРАВНАЯ ЦЕНА — а) минимальная цена, по которой продавец согласен продать свое благо; б) наивысшая цена, по которой покупатель согласен купить благо.

Покупатель знает свои О.ц., но не знает О.ц. продавца и других покупателей. При этом каждая из сторон старается получить преимущества, обнаруживая как можно меньше информации относительно своих О.ц.

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА — характеризует совокупность пропорций и отношений между отраслями производственной деятельности; одна из форм (кроме воспроизводственной, региональной и др.) экономической структуры.

Пропорции подразделяются на: а) пропорции межотраслевые и б) пропорции внутриотраслевые. Модификации в О. с. чаще всего обусловлены ускоренным развитием тех отраслей производства, которые оказывают прямое влияние на технический прогресс во всех сферах экономики, падением доли сырьевых отраслей и сельского хозяйства, увеличением доли промышленности, быстрым развитием сферы услуг.

ОТРАСЛЕВОЙ И РЫНОЧНЫЙ СПРОС НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ — отраслевой спрос на производственные ресурсы представляет собой сумму объемов спроса отдельных фирм в отрасли при каждой возможной цене на них.

Любая фирма в отрасли может купить больше трудовых услуг и выпускать больше продукции, не оказывая влияния на цену данной продукции. Если же все фирмы в конкретной отрасли приобретут больше услуг ресурсов, то увеличивающееся предложение продукции вызовет снижение ее цены, что, в свою очередь, приведет к смещению вниз кривой дохода от предельного продукта данного ресурса у каждой фирмы данной отрасли.

Особенностью отраслевой кривой спроса на производственные ресурсы является то, что она менее эластична по цене, что обусловлено рядом факторов: а) менее эластичным спросом на продукцию отрасли; б) техническими возможностями взаимозаменяемости ресурсов; в) неэластичным предложением ресурсов-заменителей; г) временными границами.

Отраслевой спрос на производственные ресурсы связан с рыночным спросом на производственные ресурсы, под которым понимается сумма объемов спроса на ресурсы всех отраслей при любой данной цене на них, а эластичность рыночного спроса по цене связана с эластичностью спроса по цене в каждой из отраслей, составляющих данный рынок.

ОТРАСЛЬ — а) сектор экономики, связанный с производством; б) группа конкурирующих фирм, реализующих определенные блага на рынке.

Свободный вход в О. предполагает отсутствие каких-либо ограничений в выборе данной О. для *предпринимательской деятельности*.

Свободный выход из О. означает, что собственники фирм могут покинуть О. в любое время и никто не может принудить их продолжать *предпринимательство* в данной О.

Свободный вход в О., как и свободный выход из нее, исходит из того, что производственные ресурсы должны быть мобильными, что дает возможность инвесторам выбирать наиболее прибыльные О. в долговременном плане. Вступление фирмы в О. преследует цель извлечение *экономической прибыли* больше нормальной, а выход фирмы из О. определяется получением прибыли ниже нормальной.

ОТРАСЛЬ С ВОЗРАСТАЮЩИМИ ИЗДЕРЖКАМИ — это отрасль, в которой цены, по крайней мере на некоторые используемые факторы производства, повышаются вследствие увеличения объема производства. Увеличивающийся спрос отрасли на отдельные факторы производства в долгосрочном периоде вызывает повышение цен на эти факторы. Долгосрочная кривая предложения для О. с в. и. характеризуется наклоном вверх.

ОТРАСЛЬ С НЕИЗМЕННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ — это отрасль, в которой цены на применяемые факторы производства не зависят от объема производства или от количества фирм в отрасли. Долгосрочная кривая предложения для О. с н.и. представляет собой горизонтальную линию. Цены в долгосрочном периоде возвращаются к уровню, не обеспечивающему ни экономической прибыли, ни экономического ущерба. Долгосрочная кривая предложения для О. с н. и. представляет собой горизонтальную линию и при одной рыночной цене совершенно эластична.

ОТРАСЛЬ С УБЫВАЮЩИМИ ИЗДЕРЖКАМИ — это отрасль, где цены на применяемые факторы производства понижаются вследствие расширения данной отрасли. Когда О. с у.и. расширяется, средние издержки в долгосрочном периоде сокращаются, а кривая предложения характеризуется наклоном вниз.

Нередко ту или иную отрасль относят к О. с у.и. без достаточных на то оснований. Чтобы характеризовать данную отрасль подобным образом, следует доказать, что понижение цен произошло вследствие воздействия процесса расширения отрасли на цены применяемых в ней факторов производства, а для этого технология остается неизменной.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ВНЕШНИЙ ЭФФЕКТ — стоимость применения ресурса, не отраженная в цене продукции; результат и производства, и потребления благ, обмениваемых на рынке.

Так, компания сбрасывает в водохранилище отходы и не возмещает ущерб, создавая тем самым О.в.э. производства. При этом *альтернативная стоимость* использования водохранилища с целью сброса отходов не включается в *предельные издержки* производства продукта этой компании и, таким образом, предельные издержки использования водохранилища не включаются в цену продукта.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ — способ предоставления социальных льгот наиболее нуждающимся; план, согласно которому все программы социальной защиты населения заменяются единой, ориентированной на предоставление исключительно денежных пособий всем членам общества в зависимости от уровня их доходов.

Идея О.п.н. принадлежит американскому экономисту М. Фридмену, однако более чем тридцатилетняя дискуссия относительно этого налога, несмотря на многих сторонников данной идеи, практического разрешения до сих пор не имеет.

Предполагается, что в случае введения О.п.н. возможны следующие последствия: а) для домашних хозяйств, доход которых ниже прожиточного минимума, *чистая предельная налоговая ставка* уменьшится со 100% до 50%, что стимулирует высокопроизводительный труд, но возникнет и противоположная тенденция, понижающая стимулы к труду; б) для домашних хозяйств с доходами выше прожиточного минимума чистая предельная налоговая ставка, наоборот, увеличится с 20% до 50%, что приведет к антистимулам в работе.

Из сказанного следует, что совокупные эффекты от введения О.п.н. на стимулирование трудовой активности труднопредсказуемы.

ОТТОК КАПИТАЛА — происходит в результате перемещения национального капитала за границу; отражает покупку иностранных ценных бумаг и активов резидентами данной страны, а также заимствование отечественных финансовых ресурсов зарубежными субъектами.

О.к. осуществляется в том случае, когда расходы на покупку активов за границей превышают доходы от их продажи за границу. Наоборот, когда поступления от продажи активов за границу превосходят расходы на покупку активов за границей, возникает приток капитала в данную страну. Следовательно, продажа иностранных активов вызывает рост запасов иностранной валюты, а их покупка сокращает ее запасы. Все международные сделки с активами отражаются в *счете движения капитала*, в его балансе.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА — включают в себя золото, иностранную валюту, кредитную долю страны в МВФ, специальные права заимствования (СДР) и т. д.

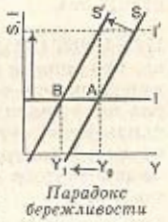
Если дефицит платежного баланса страны погашается за счет О.в.р. Ц.б., их величина сокращается. При активном сальдо платежного баланса *официальные валютные резервы* страны, наоборот, увеличиваются.

П

ПАРАДИГМА — а) исходная концептуальная схема, модель, тип постановки проблемы и методы ее решения; б) теория, принятая в качестве образца.

ПАРАДОКС — а) мнение, резко расходящееся с общепринятым, противоречащее (иногда только на первый взгляд) здравому смыслу; б) неожиданное явление, не соответствующее обычным представлениям.

ПАРАДОКС БЕРЕЖЛИВОСТИ — утверждение, согласно которому высокие инвестиции и потребление не противоречат, а иногда даже помогают друг другу.



Парадокс бережливости

Из рисунка видно, что если сбережения домашних хозяйств возрастают от S до S', а инвестиции сохраняются на прежнем уровне (I), то потребление домашних хозяйств сократится, в результате чего потребительские расходы уменьшатся, что с учетом эффекта мультипликатора приведет к снижению совокупного спроса и снижению уровня выпуска от Y_0 до Y_1. Таким образом, сбережения в точке B – сбережениям в точке A.

Если с ростом сбережений от S до S' возрастут и запланированные инвестиции от I до I', то рецессии производства не будет; уровень выпуска сохранится на прежнем уровне Y_0. Если домашние хозяйства сберегают больше, чем фирмы планируют инвестировать при данном уровне национального дохода, то это приведет к снижению равновесного уровня выпуска, что вызывает снижение уровней сбережений и инвестиций.

ПАРАДОКС ЛЕОНТЬЕВА — утверждение о том, что в 1947 г. США, являясь капиталоизбыточной страной, экспортировали не капиталоемкую, а трудоемкую продукцию, что опровергало концепцию Хекшера–Олина, согласно которой США должны были бы экспортировать капиталоемкую продукцию.

Последующие исследования, с одной стороны, подтвердили существование П.Л., а с другой стороны, установили, что в США капитал не был наиболее избыточным фактором. Выше капитала находилась обрабатываемая земля и научно-технические кадры. В этом пункте концепция Хекшера–Олина находила подтверждение, ибо выяснилось, что США были экспортером тех товаров, в производстве которых наиболее активно применялись именно данные факторы.

ПАРАДОКС ПРИБЫЛИ — утверждение, согласно которому в долгосрочном периоде в условиях конкурентного равновесия экономическая прибыль вызывает к действию механизм перераспределения ресурсов, который в конечном счете доводит ее до нулевого уровня.

Положительная экономическая прибыль, стимулируя новые фирмы входить в отрасль с совершенной конкуренцией, тем самым увеличивает предложение, снижает цены на продукцию до тех пор, пока экономическая прибыль в данной отрасли не окажется нулевой.

Отрицательная экономическая прибыль приводит к выходу фирм из отрасли, в результате чего предложение сокращается до тех пор, пока экономическая прибыль вновь не окажется нулевой.

В отрасли с совершенной конкуренцией ни одна фирма в долгосрочном периоде не может извлекать больше, чем *нормальную прибыль*.

ПАРАДОКС ЦЕННОСТИ — теоретическое положение, согласно которому ценность блага измеряется не его полезностью, а его относительной редкостью.

А. Смит обращал внимание на парадокс воды и алмаза. Вода жизненно необходима и ее общая полезность очень высока, но ее относительная цена очень низка. Алмаз, наоборот, менее полезен, чем вода, но цена на него очень высока. Таким образом, цена нередко не отражает полезность благ.

ПАРАМЕТР — а) признак, критерий, характеризующий какое-либо явление, определяющий его оценку; б) величина, характеризующая какое-либо свойство устройства, процесса, вещества.

ПАРАМЕТР L — самый широкий из всех используемых в настоящее время денежных агрегатов. Он включает в себя параметр М3 плюс казначейские сберегательные облигации, краткосрочные государственные обязательства, коммерческие бумаги и пр.

ПАРАМЕТР М1 — включает наличные деньги вне банковской системы и *трансакционные депозиты*. Последние включают в себя вклады до востребования и прочие чековые депозиты.

Логика выделения денежного агрегата в узком смысле — П.М1 — заключается в том, что почти все обменные операции осуществляются посредством или наличных денег, или трансакционных депозитов.

Если исходить из функции денег как средства накопления, а не средства обращения, то существует ряд других активов, которые ликвидны почти в той же мере, как и компоненты П.М1. Например, взаимные фонды денежного рынка — финансовые посредники, которые продают титулы собственности (паи) населению. Вырученные от этих продаж средства они используют для купли краткосрочных ценных бумаг с фиксированным процентом, таких как государственные казначейские векселя.

ПАРАМЕТР М2 — включает в себя параметр М1, нечековые сберегательные депозиты, срочные вклады небольшого размера, однодневные соглашения об обратном выкупе, незначительные прочие ликвидные активы.

ПАРАМЕТР М3 — включает в себя параметр М2, депозитные сертификаты, срочные вклады крупного размера, срочные соглашения об обратном выкупе и др.

ПАРАМЕТР М0 — включает в себя наличные деньги, находящиеся в обращении.

ПАРАМЕТР QM — «квазиденьги», разность между М2 и М1, т. е. в основном, сберегательные и срочные депозиты.

ПАРИТЕТ ВАЛЮТНЫЙ — соотношение между валютами, устанавливаемое в законодательном порядке и на межправительственном уровне.

ПАРИТЕТ ЗОЛОТОЙ — а) содержание (вес) чистого золота в денежной единице страны, установленное государством и зафиксированное законом; б) соотношение двух денежных единиц по весу золота, установленного в качестве золотого обеспечения, в условиях золотого стандарта.

ПАРИТЕТ ОПЦИОНОВ — считается, что опцион находится в состоянии паритета, если для колл-опциона цена реализации плюс премия равны цене соответствующего фьючерсного контракта, а для пут-опциона — цена реализации минус премия.

ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ — соотношение между двумя (или несколькими) валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров и услуг.

В зависимости от товарной номенклатуры набора П.п.с. может быть частным (по определенной товарной группе) или общим (по всему общественному продукту).

ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ВАЛЮТ ПО ФОРМУЛЕ ЛАСПЕЙРЕСА — международный индекс, показывающий соотношение уровня цен двух стран с учетом сложившейся структуры национальной экономики.

ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ВАЛЮТ ПО ФОРМУЛЕ ПААША — соотношение уровня цен единого набора товаров — представителей собственной страны и иностранного государства, обобщенное в виде паритета валют с помощью показателей структуры экономики зарубежной страны-соизмерителя.

ПАРТНЕРСТВО — объединение двух и более людей с целью занятия торговлей или бизнесом. Наличие совместной собственности лиц само по себе не создает отношений П., но участие в распределении прибыли является доказательством его существования.

П. — наименее распространенная форма организации бизнеса. В США их доля составляет всего лишь 7% от общего числа компаний и менее 4% от всех денежных поступлений и доходов в бизнесе.

При оформлении П. заключается договор, которым регулируются права и обязанности пайщиков (партнеров), порядок возмещения общих расходов и распределения прибыли, сроки деятельности П., условия его роспуска.

Для П. характерны как преимущества, так и недостатки. К преимуществам относятся: а) наличие налоговых преимуществ; б) позволяет привлечь дополнительные средства; в) каждый партнер вносит в дело свой талант и свои идеи; г) объединение двух и более компаньонов создает условия для формирования более мощных и крупных фирм. К недостаткам относятся: а) неограниченная личная ответственность партнеров; б) временные границы партнерства, ибо, например, смерть любого из партнеров прекращает деятельность фирмы; в) уход партнера, поскольку его долю должны выкупить либо его бывшие компаньоны, либо третье лицо и до тех пор, пока покупатель не найден, его пай замораживается, т. е. этот пай нельзя забрать наличными или вложить в другое дело; г) партнеры могут иметь различные взгляды на управление фирмой, и это обстоятельство может поставить вопрос о ее существовании.

Однако П. продолжает сохранять свою устойчивость. П. широко распространено в области профессиональных услуг: адвокатские, консультативные, бухгалтерские, брокерские фирмы. Эта форма позволяет вводить молодых специалистов, работающих по найму, в число партнеров-совладельцев, что мотивирует их результативность и профессиональный рост.

ПАССИВ — а) совокупность долгов и обязательств фирмы; б) правая сторона бухгалтерского баланса, содержащая информацию об источниках образования средств фирмы и их назначения (собственные резервы, займы других учреждений и т. д.); в) превышение заграничных расходов страны (например, в результате импорта товаров) над поступлениями из-за границы; дефицит платежного баланса.

ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА — операции на привлечение вкладов, получению кредитов от других банков; эмиссия собственных ценных бумаг.

ПАССИВЫ БАНКА — все денежные требования, выставляемые банку, кроме требований его владельцев. Отражаются в балансовом отчете банка с правой стороны (дебет). В статьях пассива важное значение имеют банковские депозиты.

ПАТЕНТ — а) документ, удостоверяющий авторство и исключительное право на изобретение; б) титул собственника на изобретение, подкрепляющийся промышленным образцом или регистрацией товарного знака.

Патентной защитой пользуются только принципиально новые технические изобретения, позволяющие получать качественно новые результаты. П. защищает владельца и от внутренних, и от внешних (зарубежных) конкурентов, действует в границах той страны, где он выдан. П. может быть выдан как отдельному

лицу, так и компании. П. выдается сроком на 15–20 лет. Продажа лицензии в другую страну означает получение там П.

Патентование новейших изобретений — область острейшей конкурентной борьбы.

ПАТЕНТНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ — предоставление права использования запатентованного изобретения.

ПАУТИНООБРАЗНАЯ МОДЕЛЬ — модель, изображающая траекторию движения к состоянию равновесия, когда реакция предложения или спроса на изменения цен запаздывает.

П. м. описывает динамический процесс; траекторию *корректировки цен* и объема производства при движении от одного состояния равновесия к другому; используется для описания колебаний цен на рынках сельскохозяйственной продукции, на биржевом рынке, где предложение реагирует на изменения цен с некоторым запозданием.

Рассмотрим вариант динамической модели рынка одного продукта. Предположим, что объем спроса зависит от уровня цен текущего периода, а объем предложения — от уровня цен предшествующего периода:

$$Q_t^D = Q_t^D(P_t),\ Q_t^S = Q(P_{t-1}).$$

При этом производители в период $t-1$ определяют объем производства, предполагая, что цены периода $t-1$ сохранятся в период t:

$$P_{t-1} = P_t.$$

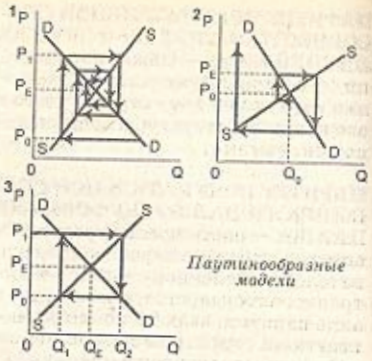
В таком случае график спроса и предложения будет иметь вид П. м.

Возможны три варианта изменения рыночной цены во времени:

1. Если наклон линии предложения более крутой, чем наклон линии спроса, то со временем отклонение от равновесия уменьшается, равновесие восстанавливается (рис. 1).

2. Если наклон линии предложения более пологий, чем наклон линии спроса, отклонение от равновесия увеличивается (рис. 2).

3. При одинаковом наклоне линий предложения и спроса рынок колеблется вокруг точки равновесия (рис. 3). Данный вариант рассмотрим подробнее.



Паутинообразные модели

Допустим, что начальная цена P_0. На эту цену ориентируются производители в период $t = 1$, предлагая продукцию в объеме Q_1, что ниже равновесного уровня Q_E. Тогда возникает дефицит, в результате чего цены повышаются до P_1. В ответ на это производители увеличат объем предложения до Q_2, надеясь, что уровень цен сохранится и в период $t = 2$. Избыток предложения приведет к понижению цены до P_0 и т. д.

ПЕРВИЧНЫЕ ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА — это труд, капитал и земля, используемые в производстве товаров и услуг.

ПЕРВИЧНЫЙ ДЕФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА — разность между величиной общего дефицита и суммой процентных платежей по долгу.

В условиях долгового финансирования П.д.г.б. растет и основная сумма долга, и коэффициент его обслуживания, означающий в своей совокупности «бремя долга» в национальной экономике. В ходе возрастания первичного излишка самовоспроизводство долга прекращается. Когда в стране существует П.д.г.б., то это означает, что происходит нарастание долгового бремени.

ПЕРВИЧНЫЙ СЕКТОР — включает в себя добычу сырья, животноводство, растениеводство, лесное хозяйство. П.с. в сочетании с промышленным сектором составляют экономику страны.

ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА — исторический процесс, предшествовавший крупному капиталистическому производству посредством отделения производителя от средств производства; исходный пункт капиталистической системы хозяйства.

Впервые понятие П.н.к. встречается в работах А. Смита. Процесс П.н.к. по-разному трактуется марксистским и буржуазными направлениями. Марксизм исходит из того, что экономическую основу П.н.к. составляла массовая экспроприация крестьян и мелких ремесленников. Согласно воззрениям буржуазных экономистов, истоки бедности трудящихся коренятся в их лености и расточительности.

ПЕРЕДАТОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ — важный инструмент монетарной политики, рациональное применение которого предопределяет ее эффективность.

Выделяют четыре его звена: а) изменение величины реального предложения денег; б) изменение процентной ставки на рынке денег; в) реакция совокупных расходов на изменение процентной ставки; г) изменение объема производства в ответ на изменение совокупных расходов.

Нарушения в одном из звеньев передаточного механизма могут уменьшить либо совсем ликвидировать результаты кредитно-денежной политики.

ПЕРЕКРЕСТНОЕ СУБСИДИРОВАНИЕ — означает опыт установления цен, превышающих общие издержки по выпуску благ в конкретной отрасли посредством перераспределения ценовой нагрузки между группами потребителей; форма дискриминации цен, при которой для одних потребителей цены устанавливаются выше стоимости данных благ, а для других потребителей — ниже стоимости.

П.с. поддерживается потребителями, получающими блага по низкой цене, и отвергается потребителями, получающими эти блага по высокой цене.

П.с. нередко применяется диверсифицированными и вертикально интегрированными фирмами для финансирования изобретения новейших изделий, а также для *диверсификации* в новые отрасли либо с целью конкуренции на конкурентном рынке.

ПЕРИОД ОКУПАЕМОСТИ — срок, необходимый для того, чтобы сумма, инвестированная в тот или иной проект, полностью вернулась к инвестору.

Например, станок стоимостью в 10 000 руб. обеспечивает чистый доход в 2000 руб. в год, следовательно, П.о. для него составляет пять лет.

ПЛАВАЮЩАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА — процентная ставка по займам, размер которой не фиксируется на весь период пользования кредитом, а пересматривается через согласованные промежутки времени в зависимости от изменения конъюнктуры на кредитном рынке.

Потребность в П.п.с. возникает в условиях сильной инфляции, когда очень часто и резко колеблется уровень заемного процента. В этих условиях уровень процентных ставок по среднесрочным и долгосрочным займам отстает от уровня процентных ставок для краткосрочных займов. При использовании П.п.с. процентный риск несет заемщик. П.п.с. широко используется на международном рынке капиталов. Базовой принимается ставка ЛИБОР, прайм-рейт и др.

ПЛАВАЮЩИЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС — курс валюты, который определяется спросом и предложением на иностранные деньги и который может свободно повышаться или понижаться.

ПЛАВАЮЩИЙ ОБМЕННЫЙ КУРС — обменный курс, уровень которого, по решению Центрального банка, формируется под влиянием экономических условий и экономической политики.

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫЙ СПРОС — форма выражения потребностей, обеспеченных денежными ресурсами; экономическая категория товарного производства.

П.с. реален лишь при условии наличия средств обмена, т. е. определенного денежного эквивалента. Субъектом спроса, реальным потребителем является только владелец денежного эквивалента. Таким образом, платежеспособная возможность покупателей определяет границы П.с. На уровень П. с. влияют: рост налогов, инфляция, безработица, снижение реальной заработной платы и т. п.

П.с. выступает в двух видах: личный П.с. и производительный П.с. Объектами личного П.с. являются потребительские товары и личные услуги; объектами производительного П.с. — средства производства, применяемые в процессе производительного потребления. Общей основой роста личного П.с. является рост национального дохода, рост денежных доходов населения.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС СТРАНЫ — соотношение между общей суммой денежных поступлений, полученных данной страной из-за границы, и всех платежей, произведенных этой страной за границу за определенный период времени (год, квартал и т. д.).

Превышение поступлений над платежами составляет активное сальдо П.б.с., а превышение платежей над поступлениями — пассивное сальдо П.б.с. (дефицит).

П.б.с. составляется как по отдельным группам стран, так и со всеми странами. В П.б.с. отражаются экономические связи и отношения между странами, вызывающие многообразные международные платежи (внешняя торговля, вывоз капитала, предоставление услуг, денежные переводы из других стран, погашение кредитов и процентов и т. д.). П.б.с. включает фактически осуществленные за определенный период времени платежи и не включает непогашенных требований и обязательств, например, по предоставленным внешнеторговым кредитам, в то время как баланс расчетный охватывает эти требования и обязательства независимо от того, когда поступят платежи по ним.

П.б.с. охватывает следующие основные виды поступлений: 1) от экспорта товаров; 2) по предоставлению другим странам различных услуг (фрахтование судов, обслуживание их в портах, страхованию внешнеторговых грузов, перевозка туристов и т. п.); 3) доходы от экспорта капитала; доходы по предоставленным кредитам (суммы погашения кредитов и процентов); 4) поступления денежных переводов от эмигрантов в свою страну и др.

Основные платежи следующие: 1) платежи за импортируемые товары; 2) платежи за предоставленные другими странами разнообразные услуги; 3) платежи по кредитам; 4) переводы в зарубежные страны.

Состояние П.б.с. в основном во всех странах предопределяется соотношением между экспортом и импортом товаров.

ПОВЕДЕНИЕ ФИРМ НА РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ОЛИГОПОЛИИ — исходит из максимизации совокупной прибыли отрасли и *максимизации прибыли* фирмы.

В связи с тем, что явное соглашение фирм противозаконно, то олигополисты нередко стремятся к тайному сотрудничеству. Поведение конкурирующих фирм выступает в двух основных формах: а) в форме соглашения относительно объемов производства продукции и цен в виде явного или молчаливого соглашения и б) в форме соперничества, выступающего в виде *ценовой войны*, предполагающей последовательное понижение цены, которая длится до тех пор, пока цена не снизится до средних издержек. Если же цена падает ниже уровня средних издержек, то фирма несет убытки.

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ — определяют мотивацию людей; предпосылки потребителей о *максимизации полезности*. Центральной П.п. является максимизация чистого дохода от осуществления операций. Данная предпосылка имеет в виду, что в продолжение этого периода времени дополнительные операции будут произведены при условии, что *предельный доход* каждой операции превышает ее *предельные издержки*.

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ТЕОРИИ ФИРМЫ — исходят из того, что у фирмы имеется много целей и интересов. Последние включают в себя: а) интересы рабочих в высокой зарплате, хороших условиях труда, профессиональном продвижении; б) интересы менеджеров в росте своего социального статуса, карьере, увеличении доходов; в) интересы акционеров в получении высоких дивидендов; г) интересы высших руководителей фирмы, стремящихся повысить экономические показатели фирмы, ее престиж.

За рубежом существует несколько вариантов, предлагающих разнообразные советы относительно координации частных и общих интересов в пределах корпорации. Это обусловливает наличие различных П.т.ф.

1. Теория фирмы построена на принципе максимизации прибыли, означающем, что любая фирма стремится принимать такие решения, которые обеспечивали бы получение ей максимально возможной прибыли.

2. Теория оптимизации деятельности рынка исходит не из максимизации прибыли, а из объема продаж. Сторонники этой теории утверждают, что фирма должна получить какой-то минимальный уровень прибыли, а главное внимание обратить на рост объема продаж.

3. Теория, согласно которой фирма стремится достичь определенного уровня прибыли, а далее не предпринимает усилий, чтобы ее максимизировать.

4. Эволюционная теория, в соответствии с которой фирмы могут лишь стремиться к максимальной прибыли, но никогда ее не достигают, поскольку они действуют в условиях искаженной информации, в постоянно меняющихся условиях, на которые фирмы не могут адекватно реагировать. Сторонники этой теории полагают, что к эволюционному развитию фирмы стимулируют *инновации*, включая новые правила поведения.

Во всех указанных теориях максимизация прибыли, хотя и не признается целью фирмы, тем не менее выступает движущей силой в экономике.

ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ — основной прямой налог с личных доходов граждан; экономический инструмент социально справедливого перераспределения доходов, а также поступления средств в бюджет страны.

Единственным показателем величины П.н. с ф.л. выступает размер годового дохода. Подоходный налог с населения в нашей стране был введен Декретом от 16 ноября 1922 г. в сочетании с поимущественным под общим названием подоходно-поимущественного налога, который в 1924 г. был преобразован в подоходный налог, исчислявшийся по ставкам, дифференцированным по группам плательщиков и размеру доходов. С 1 января 1992 г. вступил в силу Закон РСФСР «О подоходном налоге с физических лиц», принятый Верховным Советом РСФСР в декабре 1991 г. В соответствии с этим законом расширяется социальная база налогообложения, в частности, на одинаковом основании с рабочими и служащими будут привлекаться к уплате П.н. с ф.л. члены колхозов.

Начиная с 1992 г., по окончании каждого календарного года граждане, имевшие в течение года доходы от нескольких источников, обязаны не позднее 1 апреля подать в налоговый орган по месту постоянного жительства декларацию о фактически полученных ими доходах и суммах начисленного и уплаченного налога. Граждане, имевшие доход только от выполнения трудовых обязанностей по месту основной работы (службы, учебы), в налоговые органы декларации о полученных за данный год доходах не представляют.

Изменен и порядок перечисления подоходного налога. Предприятия, учреждения и организации по истечении каждого месяца, но не позднее срока получения в банке средств на оплату труда, обязаны перечислить в бюджет сумму исчисленного и удержанного с граждан за этот месяц налога, независимо от того, получены ли денежные средства для оплаты труда либо произведено их перечисление на лицевые счета работников.

В новом законе предусмотрены льготы для значительной части граждан.

ПОЗИТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ — теория, описывающая то, что есть и что, возможно, произойдет в экономике. К примеру, сокращение текущего потребления ведет к увеличению сбережений.

П.э.т. призвана формулировать научные представления об экономическом поведении людей; имеет дело с фактами и свободна от субъективных оценочных суждений; описывает условия, отношения в сфере экономики, например, какой в настоящее время уровень безработицы или каким образом высокая безработица влияет на инфляцию. П.э.т. выясняет отношения между экономическими переменными, измеряет эти отношения, прогнозирует, что может быть, если какая-то из переменных изменится. Составной частью П.э.т. является проблема эффективности производства. П.э.т. анализирует действие экономики, воздействие тех или иных институтов на экономическую систему, выявляет закономерности в экономических явлениях и процессах, развивается в тесной связи с *нормативной экономической теорией*.

ПОКАЗНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ — термин, означающий тенденцию «праздного класса» (богатых) покупать товары и услуги только для того, чтобы произвести впечатление на других.

Термин введен профессором экономики Чикагского университета Торстейном Вебленом (1875–1929). Поведение богатых влияет на поведение бедных и среднего класса, вынуждая последних покупать товары в тех же целях, в результате чего спрос на дорогие товары будет увеличиваться более высокими темпами, чем на товары сравнительно дешевые. Т. Веблен отрицал утверждение о том, что потребитель является «королем», получающим хорошие товары и услуги по самым низким ценам. Он обосновал, что потребители, наоборот, испытывают общественное и психологическое принуждение к неразумным действиям. Анализ капиталистической действительности привел Т. Веблена к выводу, что классический капитализм, основанный на невмешательстве в экономическую жизнь общества, по-видимому, в долгосрочной перспективе будет заменен наиболее отзывчивой к интересам и нуждам людей системой.

ПОЛЕЗНОСТЬ — то удовлетворение, удовольствие, которое получают люди при потреблении товаров и услуг.

Происхождение термина относится к работам английского философа и социолога Иеремии Бентама (1748–1832). П. — понятие субъективное. Она не может быть измерена в каких-либо единицах. П. обладает свойством порядковой измеримости, когда альтернативы могут быть ранжированы. П. была бы количественно измерима, если бы потребители смогли придать определенное значение в единицах П. каждой альтернативе.

Поскольку человек может лишь ранжировать П., то модель потребительского выбора предполагает, что П. только порядково измерима.

П. выступает в двух основных формах: а) совокупная П., получаемая в результате потребления товаров или пользования услугами, и б) предельная П. — П., получаемая от потребления каждой последующей единицы блага.

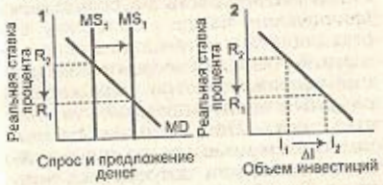
П., как и любое экономическое явление, имеет свою *функцию*, выражающуюся в соотношении между объемами потребляемых товаров и услуг и уровнем П. (удовлетворенности), достигаемым потребителем. Функция П. есть способ представления предпочтений человека, она характеризует *убывающую предельную П.*, заключающуюся в том, что чем интенсивнее потребление благ, тем меньше увеличение П., получаемой от каждой дополнительно потребленной единицы блага.

ПОЛЕЗНЫЙ СРОК СЛУЖБЫ КАПИТАЛЬНЫХ АКТИВОВ (ОСНОВНЫХ ФОНДОВ, ОСНОВНОГО КАПИТАЛА) — количество лет, в течение которых они будут приносить фирме доходы или уменьшать затраты. Чтобы исчислить прибыль от долгосрочных инвестиций, фирма должна: а) определить полезный срок службы нового основного капитала; б) рассчитать прибавку к доходам, получаемую от каждого года применения основного капитала.

ПОЛИПОЛИЯ — такое состояние на рынке, когда на нем находится небольшое количество продавцов, при этом обычно крупных; это такая ситуация на рынке, при которой возможна конкуренция.

ПОЛИТИКА «ДЕШЕВЫХ» ДЕНЕГ — обычно применяется в период экономического спада и высокого уровня безработицы, чтобы сделать кредит дешевым и легкодоступным. В результате такой политики происходит рост совокупных расходов, инвестиций, уровня производства и занятости.

Для достижения этой цели используются следующие методы регулирования денежного предложения: а) уменьшается учетная ставка процента; б) Центральный банк покупает государственные ценные бумаги на открытом рынке, тем самым увеличивая резервы коммерческих банков; в) уменьшение нормы обязательных резервов, что приводит к росту избыточных резервов и через мультипликатор — к росту денежного предложения.



Политика дешевых денег

Предположим, что Центральный банк покупает государственные ценные бумаги на открытом рынке, чтобы увеличить резервы банковской системы. При увеличении предложения денег с MS_1 до MS_2 ставка процента снижается с r_2 до r_1 (рис. 1). При снижении ставки процента с r_2 до r_1 объем инвестиций увеличивается с I_1 до I_2 (рис. 2).

ПОЛИТИКА «ДОРОГИХ» ДЕНЕГ — сокращение или ограничение роста денежной массы в стране; понижает доступность кредита.

Сокращение денежного предложения вызовет повышение процентной ставки, что в свою очередь сократит объем инвестиций, уменьшит совокупные расходы и ограничит инфляцию спроса.

П.«д.»д. предполагает применение следующих механизмов кредитно-денежной политики (кейнсианская интерпретация): а) продажу государственных ценных бумаг на открытом рынке депозитным учреждениям и населению; б) увеличение резервной нормы; в) учетной процентной ставки. Эти механизмы, как отмечалось, вызовут уменьшение денежного предложения, инвестиций и инфляции, а процентная ставка, наоборот, возрастет.

ПОЛИТИКА ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК — политика, используемая правительством с целью регулирования объемов своих долговых обязательств. Более высокие процентные ставки сдерживают инвестиции посредством сокращения спроса на деньги, что, в свою очередь, сокращает занятость и цены. Напротив, более низкие процентные ставки могут дать противоположные результаты.

Различные экономические школы придерживаются различной политики процентных ставок. Монетаристы пытаются контролировать инфляцию, кейнсианцы стараются увеличить занятость, сторонники теории рациональных ожиданий полагают, что нейтральность денег вместе с рациональными ожиданиями ограничивают влияние политики процентных ставок на цены.

ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ — положение, когда полностью используются все экономические ресурсы страны, и прежде всего ее рабочая сила.

В зарубежной экономической политике со времен Кейнса правительства обычно видели конечной целью своей экономической политики достижение полной занятости. Перед правительствами Запада встают вопросы относительно того, что понимается под полной занятостью и могут ли они достичь ее.

В реальности 100%-я занятость всего трудоспособного населения не обеспечивается. Определенная доля *трудовых ресурсов* всегда остается безработной. Поэтому считается, что П.з. обеспечивается в том случае,

когда численность безработных, зарегистрированных официально, совпадает с количеством вакантных рабочих мест. Но и эти данные нуждаются в корректировке, ибо многие категории лиц (домохозяйки, пожилые рабочие и другие) не регистрируются в качестве безработных.

На практике большинство правительств определяет полную занятость с учетом т. н. естественной нормы безработицы, которая колеблется в пределах от 3% до 6%.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ВНЕШНИЙ ЭФФЕКТ — это полезность, не отраженная в ценах; выгоды от производства и потребления, которые получают лица, не являющиеся непосредственными производителями или потребителями в данном конкретном случае. При наличии П.в.э. *предельная индивидуальная полезность* ниже предельной общественной полезности. При существовании П.в.э. блага продаются и покупаются в меньшем, в сравнении с эффективным, объеме. Для достижения эффективного объема выпуска необходимо, чтобы т. н. «третьи лица», использующие внешний эффект, вносили свой вклад в его производство и потребление.

ПОЛУЧАЮЩАЯ ПРИБЫЛЬ СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНАЯ ФИРМА — это фирма, у которой доходы перекрывают затраты, в результате чего она извлекает экономическую прибыль. Планируя объемы производства, максимизирующие прибыль, следует брать во внимание и то, что когда рыночные цены на продукцию больше в сравнении со средними издержками производства, то совершенно конкурентная фирма получает экономическую прибыль.

Общая прибыль определяется по следующей формуле: общая прибыль = (P − AC) × Q.



Получающая прибыль совершенно конкурентная фирма

ПОРТФЕЛЬНЫЙ ПОДХОД — к спросу на деньги исходит из предпосылки о том, что наличность выступает только одной частью портфеля финансовых активов экономических субъектов.

Владелец портфеля, определяя оптимальное количество средств, которые можно хранить наличными, учитывает следующие обстоятельства: а) какой доход обеспечат ему иные виды активов; б) насколько рискованно хранить средства в других формах финансовых активов. Так, увеличение доходности акций и облигаций понижает спрос на наличные деньги. Но увеличение *риска* потерять доход от неденежных форм активов, наоборот, повышает стремление иметь деньги в качестве наличных. Спрос на деньги зависит от богатства субъекта, ибо его размеры предопределяют объем портфеля активов в целом, всех его компонентов. На *спрос на деньги* влияет и инфляция.

ПОСРЕДНИЧЕСТВО — операции между созданием продукции и доведением ее до потребителя. К П. относится деятельность по содействию заключению контрактов между поставляющей и потребляющей сторонами. В рыночной экономике посредник заполняет четко выраженный разрыв в цепи «производство–потребление». Посреднические операции осуществляются по поручению поставщика или потребителя независимыми физическими лицами или специализированными предприятиями и фирмами, которые называются брокерскими, маклеровскими, дилерскими и агентскими.

Посреднические операции охватывают поиск партнеров, подготовку договорной и контрактной документации, совершение договоров по поручению клиентов, транспортно-экспедиционные операции, кредитно-финансовое обслуживание, страхование, рекламные услуги, послепродажное обслуживание на период освоения или гарантийного срока, анализ рынка сбыта продукции и т. д.

Обычный процент вознаграждения за П. — от 5 до 12% прибыли. На практике применяются и иные формы и системы: система линейного вознаграждения — агент получает определенный процент с оборота без каких-либо изменений, в зависимости от объема реализации; система дегрессивного вознаграждения уменьшается в зависимости от прироста объема реализации; система прогрессивного вознаграждения — с ростом объема увеличивается процент отчисления; вознаграждение на базе прибыли — основой расчета вознаграждения является прибыль поставляющего предприятия; специальные виды вознаграждений, например краткосрочное резкое увеличение процента вознаграждения по реализации данного вида продукции. Правильный выбор методики вознаграждения агента в зависимости от обстоятельств и политики сбыта продукции — важный этап в организации и рациональном использовании помощи посредников.

ПОСТКЕЙНСИАНСТВО — экономические теории, содержащие попытку возврата к предложенным Дж. М. Кейнсом методам экономической политики на обновленной теоретической основе.

Так, бывшие кейнсианцы часто полагают, что теоретическая база кейнсианства устарела. Однако они продолжают верить, что вмешательство государства для смягчения *вынужденной безработицы* является оправданным. Примерами новых теоретических подходов, используемых посткейнсианцами, могут служить теория эффективной заработной платы и теория подразумевающегося (скрытого) контракта.

П. пришло на смену *неокейнсианству*. Наиболее известными представителями П. являются английские экономисты Дж. Робинсон, Н. Калдор, П. Сраффа, американские экономисты А. Эйхнер, С. Вайнтрауб. Они критикуют т. н. ортодоксальных кейнсианцев (неокейнсианцев), в частности, за то, что они игнорировали денежные факторы, не затрагивали проблему распределения, оценивали теорию Кейнса как статическую, хотя она в основном является динамической теорией.

П. критикуют теории «предельной полезности» и «предельной производительности» факторов производства. Центральной проблемой в теориях П. являются теория темпов роста и теория распределения. По мнению П., темпы роста производства зависят от распределения национального дохода, а объем дохода и его прирост — от сбережений. Некоторые посткейнсианцы для защиты предлагаемого их теорией государственного вмешательства в экономику опираются и на более радикальные подходы, в т. ч. и на марксизм. Следовательно, и теория, и программы современного П. относительно государственного регулирования неоднородны. Они не ограничиваются лишь концепцией кейнсианского эффективного спроса, а выступают за наиболее активное влияние государства на *экономический рост* и распределение доходов.

ПОСТОЯННАЯ ОТДАЧА ОТ МАСШТАБА — свойство *производственной функции*, согласно которой пропорциональный рост всех факторов производства вызывает увеличение объема выпуска в том же соотношении. Например, если количество всех факторов производства увеличилось на 10%, то и объем производства также увеличился на 10%.

ПОСТОЯННЫЙ ДОХОД — доход, который предполагается регулярно получать и в дальнейшем; понятие, являющееся центральным в *гипотезе постоянного дохода* М. Фридмена, определяется как примерная норма потребления, которая поддерживается тем или иным индивидом в течение оставшейся жизни при данном уровне богатства и текущего дохода плюс ожидания его дохода в будущем.

Гипотеза П.д. разработана М. Фридменом и опубликована в 1957 г., она дополняла *гипотезу жизненного цикла Модильяни*. Отличия между этими гипотезами сводятся к тому, что если в концепции Модильяни доход предсказуем на протяжении всей жизни индивида, то в концепции Фридмена индивид испытывает случайные и временные колебания в уровне своего дохода в продолжении жизни.

Гипотеза П.д. основана на предположении, что потребление определяется стабильной нормой потребления. Фридмен рассматривал текущий доход как сумму двух

составляющих: постоянного дохода Y^p и временного дохода Y^t, т. е. $Y = Y^p + Y^t$. Под П.д. он понимал ту долю дохода, которая, согласно ожиданиям людей, сохранится в будущем; под временным доходом — доход, который не ожидают сохранить в будущем. Или иначе: П.д. есть средний доход, временный доход — случайное отклонение от этого среднего дохода.

М. Фридмен исходит из того, что потребление в основном зависит от П.д., и предложил рассматривать функцию потребления таким образом:

$$C = aY^p,$$

где a имеет постоянное значение. Уравнение означает, что потребление пропорционально постоянному доходу.

Суждения относительно поведения потребителя менялись. Так, Кейнс исходил из следующей формы функции потребления: потребление = f (текущий доход).

Последующие разработки этой проблемы используют другую форму: потребление = f (текущий доход, накопленное богатство, ожидаемый доход в будущем, процентная ставка).

ПОСТОЯННЫЙ ФАКТОР — такой фактор производства, который не может быть изменен (увеличен, уменьшен) в течение короткого периода времени. К П. ф. относятся производственные здания, оборудование и т. п.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП) — максимальный объем производства при полном применении всех ресурсов, предполагающем сохранение удельного веса неиспользованных производственных мощностей страны на уровне 10–20% их общего объема и *естественного уровня безработицы* на уровне 3–6% общей численности рабочей силы.

Экономический потенциал страны обусловлен численностью рабочей силы и объемом производства в расчете на одного работника, последний определяется уровнем технологии производства и капиталовооруженностью труда. Следовательно, потенциальный ВНП возрастает по мере увеличения численности работников и роста *производительности труда*.

ПОТОК — экономический процесс, совершающийся непрерывно и измеряемый в единицах за определенный период времени. Если запас определяется на момент времени, то П. измеряется в минуту, час, день и т. д.

Параметры П. — это параметры скорости, с которой происходит процесс. Между запасами и потоками существует взаимная связь.

ПОТОКИ КАПИТАЛА — а) отток капитала из страны; выражается в отрицательном сальдо *счета капитала* и представляет собой превышение покупок данной страной иностранных активов над покупками отечественных активов, произведенных зарубежными фирмами; б) приток капитала (положительный баланс) страна может иметь лишь в том случае, когда покупки отечественных активов зарубежными субъектами по своим объемам превосходят покупки иностранных активов отечественными субъектами.

ПОТОЛОК ЦЕНЫ — максимальная цена, которая может быть установлена государством на блага на законных основаниях. Когда П.ц. назначается ниже *равновесной цены*, образуется дефицит товаров и услуг, поскольку величина спроса превышает величину предложения. Когда уровни цен устанавливаются выше равновесной цены, величина предложения превышает величину спроса и возникает избыток товаров и услуг.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА — набор продовольственных и непродовольственных товаров, жилищно-коммунальных, транспортных, культурно-просветительных, бытовых, медико-оздоровительных и других платных услуг, необходимых для удовлетворения физиологических и социальных потребностей человека.

П.к. оценивается в действующих ценах на товары и тарифах на услуги. Если эти потребности рассчитываются исходя из минимального уровня, то речь идет о минимальной П.к. (МПК). Если набор товаров и услуг определяется исходя из удовлетворения разумных потребностей человека, обеспечивающих его полное и гармоничное физиологическое

и социальное развитие, — это рациональная П.к. (РПК).

Величина МПК определяется набором товаров и услуг, необходимых для воспроизводства рабочей силы неквалифицированного работника и его иждивенцев. При исчислении МПК берутся наиболее низкие цены, не учитываются деликатесы, предметы роскоши, алкогольные напитки. Одежда, обувь, белье, предметы длительного пользования включаются в расчет исходя из годовой потребности в них и срока износа. Так, срок износа для холодильника составляет 15 лет, для шерстяного костюма — 3 года. Основу П.к. составляют продукты питания, одежда, белье и обувь (около 70% всех расходов). В соответствии с общепринятой мировой практикой эталоном для разработки МПК выступает стандартная семья из четырех человек на определенном этапе ее жизненного цикла (супруги, двое детей школьного возраста — мальчик 13–14 лет и девочка 7–8 лет), которая обеспечивает воспроизводство населения.

Существует три основных метода расчета П.к.: нормативный, статистический и комбинированный. Первый основан на данных различных наук, изучающих физические и социальные потребности человека, принимаемые в качестве нормативов; второй — на данных анализа реально складывающихся закономерностей в потреблении. Обоим методам присущи определенные недостатки: с одной стороны, расчет П.к. на основе нормативов в настоящее время может быть осуществлен лишь по продовольственным товарам, а на непродовольственные товары и услуги разработка научно обоснованных нормативов (как минимальных, так и рациональных) находится в начальной стадии. С одной стороны, статистический метод основан лишь на текущих, фактических закономерностях формирования доходов и потребления населения; более того, он значительно затруднен в современных условиях инфляции. Для разработки состава МПК используется комбинированный метод, который основан на сочетании нормативного и статистического. Вначале определяется нормативная величина расходов на питание, затем на базе обработки массива сведений бюджетных обследований по группам населения с различным уровнем доходов устанавливается зависимость между расходами на питание и потреблением других товаров и услуг, между доходами и потреблением и т. п.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ССУДА — ссуда, выданная частному лицу для покупки потребительских товаров длительного пользования и возвращаемая по частям.

Банки выдают П.с. для приобретения автомобилей, телевизоров, передвижных домов. П.с., как правило, выдается в рассрочку. Однако существуют и ссуды, предполагающие разовое погашение.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РАСХОДЫ — первый компонент совокупного спроса; характеризуется сравнительной устойчивостью в отличие от второго компонента — инвестиций, которые изменчивы.

П.р. могут быть представлены следующей формулой:

$$C = C_0 + C_y(Y - T),$$

где C — потребительские расходы; C_0 — автономное потребление, величина которого не зависит от размеров текущего располагаемого дохода; C_y — предельная склонность к потреблению; Y — доход; T — налоговые отчисления; (Y – T) — располагаемый доход.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ — любые блага (телевизоры, книги, обувь и т. п.), приобретаемые потребителями, а не фирмами.

Различают П.т. длительного пользования (машины, компьютеры) и П.т. кратковременного пользования (папиросы, котлеты).

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР — выбор комбинации товаров и услуг, приобретение которой обеспечит наибольшую полезность из двух или большего количества наборов благ.

Ограничителем П.в. является бюджет потребителя. Склонность конкретного потребителя к приобретению тех или иных благ отнюдь не означает, что они будут приобретены, ибо

выбор ограничивается доходом и рыночными ценами. Выбор потребителя определяется бюджетным ограничением, которое предопределяет ту или иную комбинацию товаров и услуг, которую может приобрести потребитель на свой доход. Данная взаимосвязь выражается бюджетной линией (линией потребительских возможностей).

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ИЗЛИШЕК — разница между максимумом цены, которую потребитель готов заплатить за единицу некоего блага, и той реальной величиной, которую он заплатил фактически по рыночной цене.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ — заем, который предоставляется покупателям благ, посредством которого обеспечивается финансирование их приобретения данных благ.

П.к. осуществляется путем кредита в рассрочку, банковской ссуды, кредитной карточки, кредитных счетов в магазинах розничной торговли. В Великобритании с вступлением в силу Закона о потребительском кредите (1974 г.) заемщик получил большую защиту своих прав, особенно в том, что касается установления действительной ставки процента по ссудам. Закон также устанавливает, что тот, кто систематически занимается кредитованием (за небольшими исключениями), должен получить *лицензию*.

П.к. существует и в нашей стране, являясь средством удовлетворения потребительских нужд населения. При П.к. заемщиками выступают физические лица, а кредиторами — кредитные учреждения, предприятия и организации. П.к. может носить как денежную, так и товарную форму. Выдача и погашение П.к. производится посредством безналичных перечислений или наличных денег. По формам погашения П.к. делится на кредит с разовым погашением и с рассрочкой платежа.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ РАВНОВЕСИЕ — означает такую ситуацию, при которой потребитель не в состоянии обеспечить повышение общей полезности исходя из данного бюджета, тратя меньше денег на приобретение одного блага и больше на приобретение другого блага.

П.р. может быть обеспечено в том случае, когда предельная полезность, которую получает потребитель в расчете на 10 руб. стоимости одного блага, равна предельной полезности, которую получает он в расчете на 10 руб. стоимости другого блага. Кратко это положение можно выразить таким образом: отношение предельной полезности блага к его цене должно быть равным для всех благ. Следовательно: Предельная полезность блага А : Цена блага А = Предельная полезность блага В : Цена блага В.

ПОТРЕБЛЕНИЕ — а) использование продукта в процессе удовлетворения экономических потребностей общества; б) заключительная стадия воспроизводственного процесса.

П. бывает производительным (производственным) и непроизводственным. В процессе производственного П. потребляются средства производства и рабочая сила человека. Непроизводственное П. осуществляется за пределами процесса производства, поскольку окончательно потребляются предметы потребления. Следовательно, если в процессе производственного П. блага создаются, то в процессе непроизводственного П. они потребляются.

Со стороны субъектов непроизводственное П. подразделяются на личное П. (потребности в пище, одежде, жилище, отдыхе и т. п.) и на общественное П. (потребности в управлении, обороне, науке, образовании и т. п.).

П. складывается из П. материальных благ и из П. услуг.

П. как заключительная стадия процесса воспроизводства находится в органической связи с его другими стадиями: производством, распределением и обменом. Уровень П. определяется уровнем и темпами развития производства. Повышение уровня П. сопровождается улучшением его структуры: растет доля услуг, предметов длительного пользования, наиболее ценных продуктов питания.

ПОТРЕБНОСТИ — нужда или недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности организма, человеческой личности, социальной группы, общества в целом; внутренний побудитель активности. П. могут быть физиологическими (П. в пище, одежде, тепле, безопасности), социальными (П. в дружбе, контактах, любви), индивидуальными (П. в знаниях, самовыражении). Когда человек не может удовлетворить какую-то П., он ее или заменяет, или снижает уровень своих запросов.

П. лежат в основе многих теорий мотиваций, в т. ч. определяющих поведение потребителей на рынке.

ПОЧТИ ДЕНЬГИ — активы, которые легко могут быть превращены в наличные деньги; выполняют функцию денег как средства сбережения. К ним относятся краткосрочные сберегательные вклады, срочные вклады, краткосрочные государственные ценные бумаги и сберегательные облигации.

ПОШЛИНА — денежные сборы, взимаемые соответствующими государственными органами при выполнении ими определенных функций, предусмотренных законодательством данной страны.

Наиболее распространенными являются следующие П.: биржевая, гербовая, почтовая, судебная, таможенная.

ПОШЛИНА ТАМОЖЕННАЯ — налог, взимаемый в связи с ввозом иностранного товара в страну (импортная пошлина), вывозом отечественного товара за границу (экспортная пошлина) или при провозе иностранного товара через территорию страны (транзитная пошлина).

По способу исчисления различают два основных вида П.т.: адвалорную пошлину, взимаемую с грузовладельцев в процентах от цены товара, и специфическую, взимаемую с грузовладельца по твердым ставкам в зависимости от физических характеристик товара (веса, количества).

ПРАВИЛА (ТВЕРДЫЕ КУРСЫ) МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ — означают, что правительство и Центральный банк определили меры, нацеленные на изменение государственных расходов, налогов и денежной массы и которые не могут быть изменены, исходя из текущей экономической ситуации. Из этого следует, что правительство и Центральный банк не обладают свободой действий, поскольку она ограничивается необходимостью соблюдения заблаговременно объявленного «твердого курса».

П. (т.к.) м.п. в сравнении с политикой «свободы действий» имеют бесспорные достоинства: а) снижают риск принятия некомпетентных решений; б) снижают влияние политического бизнес-цикла на занятость, объем производства и инфляцию; в) содействуют повышению доверия экономических субъектов к правительству и Центральному банку.

ПРАВИЛО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВЫГОД ОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ — гласит: выгоды от внешней торговли распределяются прямо пропорционально изменениям цен в обеих странах. Больше выгод получает та страна, у которой эластичность спроса и предложения по цене ниже.

Распределение выгод между странами от внешней торговли зависит от того, в какой мере изменяются внутренние цены вследствие установления торговых связей. Больше выгадывает та страна, у которой цены изменились больше. В анализе проблемы распределения выгод от внешней торговли большое значение имеет выявление динамики экспортных и импортных цен отдельных стран. Для этого используется показатель «условий торговли».

ПРАЙМ-РЕЙТ — минимальная процентная ставка, применяемая коммерческими банками с наиболее кредитоспособных и крупных заемщиков. При этом другие процентные ставки для частных лиц на автомобили, коммерческие и финансовые ссуды часто привязываются к П.-р.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ВНЕШНЯЯ ПОЛЕЗНОСТЬ ТОВАРА — это предельный выигрыш, получаемый третьими лицами, не являющимися ни продавцами, ни покупателями данного товара.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА — прирост общей выручки в результате продажи дополнительной единицы блага; как первая производная общей выручки по количеству данного блага.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ РЕСУРСА — изменение дохода, получаемого в результате продажи дополнительной единицы продукции, произведенной при помощи потребления дополнительной единицы ресурса.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ ТОВАРА — предельная полезность, получаемая лицом, купившим дополнительную единицу товара.

При наличии положительного внешнего эффекта *предельная индивидуальная полезность* данного *товара* меньше его *предельной общественной полезности*. Для того чтобы получить связанную с данным объемом товара предельную общественную полезность, необходимо к предельной индивидуальной полезности прибавить *предельную полезность*, получаемую третьими лицами.

ПРЕДЕЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СТАВКА — соотношение между приростом суммы вносимого налога и приростом дохода: $t = \Delta T/\Delta Y$, где t — предельная ставка налогообложения; ΔT — прирост суммы вносимого налога; ΔY — прирост дохода. Чем ниже ставка налогообложения, тем при прочих равных условиях более значителен эффект мультипликатора.

ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ВРЕМЕННОГО ПРЕДПОЧТЕНИЯ — это стоимость, выраженная в денежных единицах, добавочного будущего потребления, требуемого для компенсации лицу, отказывающемуся от каждой дополнительной денежной единицы текущего потребления, при том что благосостояние индивида не изменяется.

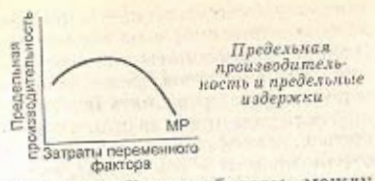
ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ЗАМЕЩЕНИЯ — соотношение предельной полезности двух товаров; количество одного товара, от которого потребитель отказался бы, чтобы получить еще одну единицу другого товара, при этом оставаясь на данной кривой безразличия. П.н.з. измеряет желание обменять один товар на каждую единицу другого, при этом не приобретая и не теряя полезность. П.н.з. представляет собой норму, в соответствии с которой одно благо может быть замещено другим без выигрыша или потери для удовлетворения потребителя.

ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ ЗА ГОД — определяется посредством вычитания всех предельных издержек, связанных с инвестициями, за исключением предельных издержек по ставке процента с капитала и выражает результат в процентах от всех инвестированных средств; является чистым доходом в результате инвестиций, выраженным в процентах от каждого дополнительно инвестированного рубля.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ — дополнительная полезность, полученная при производстве еще одной единицы блага.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ — а) величина добавочной полезности, полученной от прироста величины потребления, равного единице некоторого блага при прочих равных условиях; б) прирост полезности при потреблении дополнительной единицы (товара, услуги). Этот термин используют при рассмотрении дополнительной пользы, которую потребитель получает от дополнительных товаров и услуг, даже когда очень трудно, если не невозможно, измерить ее; в) это прирост общей полезности товарного набора при увеличении объема потребления данного товара на одну единицу. Математически П.п. блага есть частная производная общей полезности набора по объему потребления некоего блага.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ — величина изменения общего выпуска продукции, обусловленного каждым дополнительным вложением переменного фактора. Рост П.п. вызывает уменьшение предельных издержек, а понижение П.п., наоборот, увеличивает предельные



Предельная производительность и предельные издержки

издержки. Таким образом, между П.п. и предельными издержками существует обратная зависимость.

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ИМПОРТИРОВАНИЮ — коэффициент изменения импорта в результате изменения дохода ($m' = \Delta M/\Delta Y$), где ΔM — изменение расходов на импорт; ΔY — изменение доходов; различается по странам. Доля каждой денежной единицы, составляющей прирост реального *располагаемого дохода*, которая используется на потребление импортируемых товаров и услуг.

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ — доля прироста расходов на инвестиции в любом изменении дохода; $Y = \Delta I/\Delta Y$, где ΔI — изменение величины инвестиций; ΔY — изменение величины дохода.

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ — доля или часть прироста (сокращения) дохода, которая потребляется; это отношение любого изменения в потреблении к тому изменению в величине дохода, которое привело к изменению потребления:



Предельная склонность к потреблению

$$MPC = \Delta C/\Delta Y,$$

где ΔC — изменение в потреблении; ΔY — изменение в доходе.

Предельная склонность к потреблению (MPC) — это величина, на которую увеличивается объем потребления, если доход возрастает на 1 долл.

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ — доля сбережений в любом изменении дохода (после уплаты налогов); прирост сбережений на единицу прироста дохода; равна изменению объема сбережений, деленному на изменение дохода после уплаты налогов: $MPS = \Delta S/\Delta Y$, где ΔS — изменение в сбережении; ΔY — изменение в доходе; это величина, на которую увеличивается объем сбережений, если доход возрастет на 1 долл.



ПРЕДЕЛЬНАЯ ЧИСТАЯ ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ — разница между предельной окупаемостью инвестиций и ставкой ссудного процента; может быть выражена формулой: $R - i = П.ч.о.и.$ До тех пор, пока R не меньше i, фирма может получать дополнительную прибыль.

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ВНЕШНИЕ ИЗДЕРЖКИ (МЕС) — дополнительные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции, которые не оплачиваются производителями, а перекладываются на третьих лиц.

П. в. и. отражаются наклоном кривой совокупных внешних издержек:

$$MEC = TEC/Q,$$

MEC — предельные внешние издержки; TEC — совокупные внешние издержки; Q — объем выпуска.

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ НА РЕСУРСЫ (МИС) — дополнительные издержки, необходимые для привлечения дополнительной единицы факторов производства, после того как тот или иной их объем уже куплен. В ходе конкуренции на рынке рабочей силы фирма может использовать трудовые услуги по рыночной цене. Следовательно, когда предприниматель нанимает работника на конкурентном рынке труда, то предельными издержками будет являться ежедневная зарплата работника.

Фирма, ставящая целью максимизировать прибыль, сопоставляет (при прочих равных условиях) дополнительный доход, который она может извлечь посредством найма дополнительных работников, с дополнительными издержками, обусловленными данным наймом. Дополнительный доход есть доход от

предельного продукта труда, и пока он превышает зарплату, дополнительные работники обеспечат больше дохода в сравнении с затратами.

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ — дополнительные издержки, связанные с выпуском дополнительной единицы блага. П.и. равны средним переменным издержкам при самой минимальной стоимости. Когда П.и. больше средних переменных издержек, то последние возрастают, и наоборот. П.и. рассчитываются посредством деления величины, на которую изменяются совокупные издержки, на величину изменения объема производства. П.и., как правило, сначала понижаются, а затем резко возрастают. П.и. не зависят от постоянных издержек, ибо последние не изменяются при изменении объема производства благ. На величину П.и. оказывают воздействие лишь переменные издержки.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ — поиск оптимального значения некоторой переменной посредством сравнения издержек и выгод, которые могли бы быть вызваны незначительными изменениями данной переменной. П.а. лежит в основе экономических концепций потребительского спроса.

П.а., или *маржинализм*, является важной чертой микроанализа. Суть П.а. состоит в том, что экономические явления рассматриваются им не только в завершенном, а и в изменяющемся виде, а также в исследовании не только общих или средних экономических величин, но и их изменений. Экономический субъект должен продолжать поиск решений до того момента, пока предельная выгода и предельные издержки сравняются, что будет свидетельствовать о достижении цели данным субъектом.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД — доход, полученный от продажи дополнительной единицы блага. На практике необходимо сопоставлять предельные издержки и П.д. В том случае, когда предельные издержки ниже П.д., производить данное благо выгодно. Вначале П.д. обычно больше предельных издержек, на определенном уровне выпуска продукции данные параметры выравниваются. Однако в дальнейшем при увеличении объема выпуска предельные издержки будут превышать П.д., а общая величина прибыли станет сокращаться. Максимальная же прибыль обеспечивается в том случае, когда предельные издержки и П.д. равны, что, в свою очередь, возможно на предельном уровне производства.

В условиях *совершенной конкуренции* П.д. совпадает с ценой дополнительной единицы проданного блага, поэтому не требуется снижать цену при увеличении объема производства продукции.

В условиях *несовершенной конкуренции* П.д. не совпадает с ценой дополнительной единицы произведенной и реализованной продукции, он всегда ниже цены, поскольку с увеличением предложения цена каждой предыдущей единицы товара понижается. Однако и в этом случае П.д. равен предельным издержкам и, следовательно, сохраняется условие максимизации прибыли.

П.д. для любого изменения объема производства может быть рассчитан по следующей формуле:

$$MR = \Delta TR/\Delta Q,$$

где MR — предельный доход; ΔTR — валовой доход; ΔQ — объем выпуска.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ — дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы любого переменного фактора; равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного фактора.

Если переменным фактором выступает труд, П.п. является предельный продукт труда. Он определяется по формуле: $MP = \Delta TP/\Delta L$, где MP — предельный продукт труда; ΔTP — прирост объема производства; ΔL — прирост количества единиц труда.

П.п. зависит также от количества примененного капитала, других факторов производства. В том случае, когда переменным фактором производства выступает труд, П. п. выражает его предельную производительность, которая может быть

выше и ниже средней производительности: в первом варианте результирующим выступает рост средней производительности, во втором — понижение последней.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ КАПИТАЛА — прирост объема производства от единицы прироста затрат капитала.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ФИЗИЧЕСКИЙ ПРОДУКТ — выраженный в физических единицах прирост производства продукции, произведенной каждой дополнительной единицей переменных затрат данного рода при неизменности всех других видов затрат.



Кривая П.ф.п. вначале круто поднимается, выражая тем самым возрастающую отдачу переменного фактора, а потом изменяет свой наклон в противоположную сторону, характеризуя убывающую отдачу переменного фактора.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ — выражает связь между ценой блага и его объемом, который продавцы намерены и могут реализовать; характеризует готовность продавца реализовать определенный объем того или иного блага в определенный период времени.

Под объемом П. понимается количество какого-либо блага, которое намерен реализовать на рынке отдельный продавец или группа продавцов в единицу времени при определенных условиях, к которым относятся: характер применяемой технологии, цены данного и других благ, включая цены производственных ресурсов, наличие и размер налогов и дотаций и др. Цена П. — это минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество блага. Связь между ценой блага и объемом его предложения выражает *закон предложения*.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ — количество денег, находящихся в обращении в экономике страны; включает: а) наличность (С) вне банковской системы; б) депозиты (Д), которые экономические субъекты при необходимости могут употребить для осуществления определенных сделок (иначе это денежный агрегат М1).

Размер П.д. выступает важнейшим фактором, определяющим масштабы расходов в народном хозяйстве. Исходя из этого контроль над величиной П.д. является важной составляющей в кредитно-денежной политике.

П.д. можно представить следующей формулой:

$$M^s = C + Д.$$

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТОВАРОВ — количество товаров, предлагаемых для продажи на рынке в определенный момент или период времени. В стоимостном выражении представляет сумму рыночных цен этих товаров. Зависимость между рыночными ценами и количеством продукции, которое производители готовы изготовить и продать, называется *графиком*, или *кривой предложения*. Чем выше цена, тем (при прочих равных условиях) больше предложения товаров, ибо производитель стремится увеличить свой доход. Однако при очень высокой цене достаточно большой доход можно обеспечить и без увеличения производства. В этом случае предложение товаров может сократиться. Но вместе с расширением товарного предложения *цена* падает.

Понятие «эластичность предложения» раскрывается посредством показателя относительного изменения количества определенного товара в соответствии с изменением рыночных цен на него. Коэффициент эластичности П.т. показывает, как изменится предлагаемое количество товара, если цена поднимается или опускается на определенный процент. Данный коэффициент рассчитывается делением относительного изменения количества предлагаемых товаров на относительное изменение цен.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДОВЫХ УСЛУГ — желание и способность работников предлагать свои трудовые услуги на рынке рабочей силы.

Под объемом предложения трудовых услуг понимается предложение на определенном секторе рынка рабочей силы при данном уровне зарплаты в конкретный период времени. Величина объема П.т.у. обусловлена рядом факторов, среди которых выделим следующие: а) уровень зарплаты; б) численность трудоспособного населения; в) количество специалистов конкретной профессии и квалификации.

Так, рост зарплаты вызывает рост П.т.у., а снижение зарплаты ведет к сокращению П.т.у.

ПРЕДПОЧТЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ — термин, введенный Дж. М. Кейнсом для обозначения спроса на деньги.

Кейнс выдвинул три мотива, стимулирующих хранить деньги: а) трансакционный спрос на деньги — использование денег в качестве средств платежа; б) мотив предосторожности — желание обеспечить деньги в будущем для непредвиденных расходов; в) спекулятивный мотив — сохранение наличных денег в ожидании понижения цен активов.

ПРЕДПОЧТЕНИЕ РИСКА — предпочтение ряда рискованных исходов с предполагаемым значением определенному исходу с таким же математическим ожиданием результата. О субъекте, выбирающем П.р., говорят, что он выберет предложение сыграть в «орлянку».

ПРЕДПОЧТЕНИЯ — а) это симпатии и антипатии; б) выбор потребителя, совершаемый им относительно того, какие блага рациональнее потреблять.

Потребительские П. могут быть представлены рангами, которые потребители устанавливают для альтернативных возможностей. П. — лишь один из факторов, влияющих на выбор. Выбор количества блага, предназначенного для потребления, также зависит от цен благ, располагаемого дохода, торговой марки.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — организация и соединение факторов производства с целью производства материальных благ и услуг, удовлетворяющих общественные потребности и собственные материальные интересы предпринимателя.

Основными предпосылками существования и развития П.д. являются: а) относительная обособленность и экономическая свобода предпринимателей; б) наличие рыночного пространства; в) развитые товарно-денежные отношения.

П.д. выступает в следующих формах: а) единоличное владение, под которым понимается предприятие, находящееся в собственности одного лица; б) партнерство — объединение двух или более лиц, имеющих свою долю в прибыли и несущих совместную ответственность за все убытки, которые несет предприятие; в) корпорация — организация, владельцы которой несут ответственность только за свои вложения в данную корпорацию.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ — особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех остальных факторов производства для создания благ и услуг. Специфическая особенность данной разновидности человеческого капитала заключается в желании и умении внедрять новые виды производимого продукта, технологий, форм организации работы в условиях неопределенности риска. П.с. относится к высококвалифицированному труду.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — а) специфический атрибут рыночных отношений; б) процесс поиска новых возможностей, использование новых технологий и новых сфер вложения капитала, преодоление старых стереотипов и границ.

Переход к рыночным отношениям предполагает развитие предпринимательской инициативы субъектов хозяйственной деятельности. С другой стороны, развитой рынок создает благоприятные предпосылки для П.

П. не означает обязательного изобретения чего-нибудь нового или поиска нового бизнеса. П. может проявляться и в поиске нового рынка сбыта для существующего продукта. П. иногда называют четвертым фактором производства. Однако, несмотря на важное значение П., подобное утверждение некорректно, поскольку в отличие от труда, капитала и природных ресурсов П. и неосязаемо, и неизмеримо, его нельзя измерить, ибо такой единицы нет. П., скорее всего, это не что иное, как процесс поиска эффективного способа соединения трех основных факторов производства.

Различают четыре основных вида П.: а) производственное; б) коммерческое; в) финансовое; г) страховое предпринимательство.

Для любого вида П. необходимы планы и программы реализации отдельной сделки и осуществления основных операций, составляющих сделку. В зарубежной практике планы предпринимательской деятельности получили название бизнес-планы. Этот термин стал использоваться в отечественной практике. Бизнес-план — это своего рода план-программа осуществления сделки и получения на этой основе прибыли.

ПРЕДПРИЯТИЕ — самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги.

П. имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством и отвечающей целям, предусмотренным в уставе П. П. имеет права юридического лица, самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, печать со своим наименованием.

П. выполняет две основные функции. Во-первых, оно является производителем товаров и услуг для домашних хозяйств. Во-вторых, оно выступает покупателем у домашних хозяйств факторов производства, которые затем применяет в выпуске товаров и услуг. Если термин «фирма» используется в микроанализе, то термин «П.» — в макроанализе.

П. бывает индивидуальным (семейным), коллективным, муниципальным, государственным. Существуют также разнообразные организационно-правовые формы П. П. могут создаваться в форме хозяйственных обществ и товариществ, производственных кооперативов, коллективных П., П., основанных на праве полного хозяйственного ведения, арендных предприятий, хозяйственных объединений юридических лиц. Могут быть и иные формы П., предусмотренные предпринимательским правом тех или иных стран.

П., с точки зрения стратегического управления, представляет собой комплексную, открытую социально-экономическую систему, связанную множеством специфических связей со своей окружающей (внешней) средой. И как объект стратегического управления П. рассматривается как целостная совокупность структурных единиц (хозяйственных подразделений): концерн, завод, производство.

В экономической теории и практике выделяют следующие формы П.: арендные, единоличные, малые, совместные и др.

ПРЕКРАЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМОЙ — происходит в тот момент, когда цены падают ниже минимально возможных средних переменных издержек.



На рисунке, как видим, цена находится ниже в сравнении со средними переменными издержками (AVC).

ПРИБЫЛЬ — а) экономическая категория, выражающая конечные результаты хозяйственной деятельности отдельного предприятия, отрасли, экономики страны в целом; б) одна из форм чистого дохода; в) одна из основных форм прибавочного продукта; г) превращенная форма прибавочной стоимости (марксистская трактовка).

П. определяется как разница между общей выручкой от реализации благ и общими затратами.

В зарубежной экономической литературе существуют различные определения П.: а) доход тех, кто обеспечивает экономику предпринимательскими способностями; б) вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, которые он вкладывает в бизнес; в) «безусловный» доход от факторов производства; г) «монопольный доход»; д) разница между валовым доходом и совокупными издержками и др.

П. может быть выражена формулой:

$$P_r = TR - TC,$$

где P_r — прибыль; TR — валовой доход; TC — валовые (общие) издержки.

Максимальная П. может быть извлечена при таком объеме производства, при котором валовой доход превышает валовые издержки на максимальную величину. Когда рыночная цена понижается так низко, что не обеспечивает необходимого превышения валового дохода над валовыми издержками, фирма становится убыточной. Но фирма будет продолжать выпуск продукции при условии, если размер убытка меньше в сравнении с совокупными постоянными затратами. Фирма остановит выпуск продукции лишь в том случае, если рыночная цена понизится настолько, что при любом уровне производства величина убытка будет превышать постоянные затраты.



Валовой доход и валовые издержки на краткосрочном временном интервале

Рисунок показывает, что разница по высоте между кривыми валового дохода (TR) и валовых издержек (TC) есть прибыль при любом объеме производства, а точки пересечения кривых валового дохода (TR) и валовых издержек (TC) есть точки критического объема производства.

ПРИБЫЛЬ БАЛАНСОВАЯ — разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг), с одной стороны, материальными затратами, амортизацией и зарплатой — с другой. П.б. иначе называют общей прибылью. П.б. выступает основным источником распределения и использования средств предприятия.

ПРИБЫЛЬ БУХГАЛТЕРСКАЯ — разница между общей выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и *внешними издержками*, т. е. платой за ресурсы поставщиков. П.б. отличается от экономической прибыли на величину *внутренних издержек*, поскольку экономическая прибыль не включает в себя *вмененные издержки*, состоящие из внешних и внутренних издержек.

ПРИБЫЛЬ ВАЛОВАЯ — разница между доходом от продажи продукта (или валового дохода) и суммами, затраченными на его производство (или валовых издержек). Валовая прибыль = Валовой доход – Валовые издержки. П.в. — то же, что и прибыль балансовая.

ПРИБЫЛЬ МАКСИМАЛЬНАЯ — а) превышение валового дохода над валовыми издержками на максимальную величину; б) равенство предельного дохода и предельных издержек. Принцип максимизации прибыли может быть выражен формулой: P = MR = MC, т. е. цена равна предельному доходу и предельным издержкам.

ПРИБЫЛЬ НОРМАЛЬНАЯ — вознаграждение за выполнение предпринимательских функций; элемент внутренних издержек наряду с внутренней рентой и внутренней зарплатой. П.н. позволяет удерживать предпринимательские ресурсы в определенной сфере деятельности. Если П.н. не обеспечивается, то предприниматель либо переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, более доходное, либо откажется от предпринимательской деятельности ради получения зарплаты, или жалованья.

ПРИБЫЛЬ ПРЕДЕЛЬНАЯ — разница между предельным доходом и предельными издержками. П.п., как и предельный доход, и предельные издержки, является положительной только до определенного уровня производства продукции, однако по достижении его становится отрицательной, т. е. выпуск продукции становится убыточным. П.п. иначе называется маргинальной прибылью.

ПРИБЫЛЬ УЧРЕДИТЕЛЬСКАЯ — разница между суммой, полученной от продажи акций по открытой подписке, и реальным капиталом, помещенным в предприятие; присваивается учредителями данного акционерного общества.

ПРИБЫЛЬ ЧИСТАЯ — часть балансовой прибыли, остающаяся в распоряжении фирмы после уплаты налогов и различных платежей в бюджет.

ПРИБЫЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая во внутренние издержки и нормальную прибыль предпринимателя). Под П.э. имеется в виду чистая прибыль, означающая разницу между выручкой и экономическими, или вмененными, издержками.

ПРИВАТИЗАЦИЯ — преобразование отношений собственности, заключающееся в переходе государственной собственности преимущественно в коллективную, акционерную и частную. Под П. чаще всего понимается процесс передачи государственной собственности частным экономическим субъектам. К субъектам П. относятся и услуги, оказываемые населению.

П. различается: а) по масштабам; б) по сферам экономической деятельности; в) по видам собственности; г) по способам осуществления; д) по формам проведения (продажа, раздача — полная или частичная; выкуп, передача); е) по методам (аукцион, конкурсные торги, выкуп работниками предприятия или *менеджером*).

Содержание и характер П. во многом предопределяются типом экономических отношений в обществе, национальной спецификой страны.

В нашей стране П. проводилась на основании Закона РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» от 3 июля 1991 г., а также Указов президента РФ от 29 декабря 1991 г. и от 29 января 1992 г. П. осуществлялась в условиях плохо разработанных нормативных актов и документов, поэтому неслучайно ваучерная П., закончившаяся 1 июля 1994 г., была оценена Государственной Думой 9 декабря 1994 г. неудовлетворительно.

ПРИВИЛЕГИРОВАННАЯ АКЦИЯ — акция компании, приносящая ее владельцу фиксированный доход. П.а. представляет собой промежуточную форму ценной бумаги между обыкновенной акцией и облигацией акционерной компании. П.а. обычно представляет право собственности на определенную долю имущества компании — в этом их сходство с обыкновенными акциями в отличие от облигаций. Однако в случае ликвидации компании выплаты по ним менее вероятны, чем по облигациям (но более вероятны, чем по обыкновенным акциям).

П.а. могут быть погашенными и фиксированной или нефиксированной дате. Они могут быть недатированными, иногда П.а. являются конвертируемыми. Права держателей П. а. неодинаковы у различных компаний. Они излагаются в уставе компании. Акционеры, владеющие П.а., чаще всего не обладают правом голоса на годовом общем собрании, оно предоставляется только в том случае, если имеется задолженность по выплате дивидендов.

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ — а) одни из основных факторов производства; б) все, что может быть использовано в производстве в натуральном состоянии, без обработки: плодородные земли, свободные места для строительства, леса, минералы; в) пространство, на котором осуществляется экономическая деятельность любого рода.

Различают П. р. возобновляемые (например леса) и П.р. невозобновляемые (например нефть). По мере истощения П.р. цены на них будут увеличиваться, побуждая тем самым изыскивать их заменители.

ПРИТОК КАПИТАЛА — величина нетто-средства (чистая величина), полученная посредством займов у иностранных финансовых посредников, а также посредством продажи реальных или финансовых активов иностранным покупателям. Поскольку речь здесь идет о притоке не капитального оборудования, а о притоке финансовых ресурсов, то, очевидно, точнее было бы говорить не о притоке капитала, а о притоке финансовых ресурсов.

ПРОВАЛ РЫНКА — наблюдается в том случае, когда посредством рынка невозможно оптимально разместить ресурсы, что может быть обусловлено господством монополий в производстве, а также при загрязнении окружающей среды.

П.р. неизбежно вызывает объективную необходимость государственного вмешательства в регулирование экономики.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА — плодотворность, эффективность производственной деятельности людей. Она измеряется количеством потребительных стоимостей, созданных в единицу времени, или величиной времени, затрачиваемого на единицу продукта труда. Уровень П.т. — важнейший показатель развития производительных сил общества.

Повышение П.т. означает экономию живого и овеществленного труда, т. е. снижение общественно необходимого времени на производство единицы товара, снижение его стоимости. При этом доля живого труда относительно уменьшается, а доля овеществленного труда относительно увеличивается, но увеличивается в таких размерах, что общая сумма труда, заключающегося в товаре, уменьшается.

Уровень и темпы роста П.т. зависят от многих факторов, и прежде всего от степени развития производительных сил. Основными направлениями повышения П.т. являются: а) использование достижений науки, техники, технологии; б) углубление специализации, кооперирования и комбинирования производства; в) оптимизация отраслевой структуры экономики; г) снижение материалоемкости и повышение фондоотдачи и др.

Повышение П.т. является решающим фактором ускорения экономического роста страны.

ПРОИЗВОДНЫЙ СПРОС — спрос на какое-либо благо, обусловленный спросом на какое-либо другое благо. Например, спрос на ресурсы является производным, поскольку основан на вкладе этих ресурсов в выпуск благ конечного потребления. Или, спрос на кофейный сервис обусловлен спросом на кофе.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ — труд, капитал, природные ресурсы, применяемые для выпуска благ.

Под трудом понимаются физические и умственные затраты, осуществляемые работниками в производстве благ. Капитал — это созданные людьми средства производства. Природные ресурсы — все то, что может быть использовано в производстве в натуральном состоянии, без обработки.

Различают два вида использования П.р.: а) эффективное использование; б) неэффективное использование. Под первым видом понимается положение, когда при наличном уровне знаний и данном объеме П.р. нельзя выпустить большее количество блага без уменьшения производства других благ. Второй вид предполагает такое положение, когда при наличном уровне знаний и данном количестве П.р. возможно выпустить большее количество какого-либо блага без уменьшения производства других благ.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА — организация процесса производства в пространстве и во времени.

В П.с. реализуются принципы организации производства: а) прямоточность; б) параллельность; в) последовательность; г) повторяемость; д) ритмичность; е) непрерывность; ж) модульность; з) надежность; и) гибкость.

П.с. предприятия (фирмы) — это совокупность его подразделений (производств, цехов, участков), их специализация (подетальная, предметная, технологическая) и взаимосвязи (движение материальных потоков). П.с. отражает характер разделения труда между составляющими ее компонентами.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ — основное понятие в неоклассических моделях экономического роста. Она рассматривается в двух аспектах: 1) с микроэкономического аспекта и 2) макроэкономического аспекта.

П.ф. с микроэкономической точки зрения — это техническое соотношение между количеством факторов производства и объемом произведенной продукции. Эта функция в общем виде может быть изображена следующим образом: $X = F(a_1, a_2, \ldots a_n)$, где X — объем продукции; $a_1, a_2, \ldots a_n$ — использованные факторы производства; F — выражает характер функции.

Каждая фирма имеет свою П.ф., отличную от других фирм. Но суммируя П.ф. функционирующих в конкретной экономической системе фирм, получаем общую, агрегированную П.ф.

П.ф. с макроэкономической точки зрения есть выражение технологической взаимосвязи между объемом и факторами производства: землей, трудом, капиталом, техническим прогрессом и т. д. Общая (агрегированная) П.ф. может быть представлена в следующей форме: $Y = f(L, N, K)$, где Y — продукт; L — труд; N — земля; K — капитал; а f указывает на форму П.ф.

В литературе существует ряд моделей П.ф., число их растет. Так, Э. Денисон (США) предлагает классификацию темпов экономического роста, состоящую из 23 факторов. Наряду с традиционными факторами, он вычленяет факторы, влияющие на рост объема производства в расчете на единицу затрат, — прогресс в знаниях, уменьшение возраста капитала, прогресс в распределении ресурсов и др.

Первым случаем построения П.ф. была нелинейная П.ф., предложенная в 1909 г. Митчерлихом (США): удобрения–урожайность. Независимо от него Спиллман (США) предложил показательное уравнение урожайности.

В современной зарубежной макроэкономической литературе предлагаются различные определения П. ф. Выделим основные из них. 1) Это функция равновесия объема благ и обусловливающих его факторов; 2) это соотношения между национальным продуктом и факторами, применяющимися в экономической системе с целью его производства; 3) это функция, выражающая связь между физическим объемом факторов производства и физическим объемом выпуска в процессе производства товаров и услуг.

При любой комбинации факторов производства П.ф. характеризуется определенной гибкостью, вызываемой действием коэффициентов эластичности, которые демонстрируют процесс увеличения выпуска благ при условии увеличения фактора на единицу. Различают постоянные и переменные коэффициенты эластичности. Постоянные коэффициенты эластичности показывают, что выпуск объема благ и количество факторов производства увеличиваются в одинаковых пропорциях.

П. ф. дает возможность выявить: а) каким должно быть вознаграждение факторов производства. Например, труд и капитал вознаграждаются на основании определенных предельных производительностей факторов; б) технологические комбинации факторов производства. Если исходить из данных Кобба–Дугласа, что производство национального продукта на 1/4 обеспечивает капитал, а на 3/4 — труд, то, чтобы увеличить объем выпуска, например, на 9 млрд руб., потребуется увеличить размер капитала на 36 млрд руб. (9 : 1/4 = 36), а массу труда увеличить на 12 млрд руб. (9 : 3/4 = 12). Отсюда следует, что одна единица труда замещает три единицы капитала; в) удельный вес научно-технического прогресса

в производстве и увеличении национального продукта.

Существенный вклад в разработку проблем П.ф. внес Р. Солоу. В его односекторной модели, предложенной в 1956 г., макроэкономика представлена пятью переменными и описывается системой из пяти уравнений. К числу переменных Солоу отнес: объем национального продукта; фонд непроизводственного потребления; валовой фонд накопления; количество наличных трудовых ресурсов; объем наличного основного капитала.

Производственные функции, разработанные зарубежными экономистами, содержат объективные оценки экономических взаимосвязей, а также значения совокупных факторов экономического роста. Вместе с тем они страдают известной ограниченностью. В частности, они не в состоянии полностью отразить качественные изменения, совершающиеся в экономических процессах, которым нельзя дать количественную характеристику; модели не учитывают социально-экономические условия конкретного общества; вызывает сомнение метод расчета: влияние каждого фактора на рост производства оценивается в зависимости от его удельного веса в национальном доходе.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ КОББА–ДУГЛАСА — макроэкономическая модель, выражающая функциональную зависимость объема производства (или дохода) от двух факторов — капитала и труда, способных замещать друг друга. Увеличение каждого из них в n раз увеличивает функцию (объем производства) во столько же раз. В дальнейшем в эту функцию был введен фактор времени, который характеризовал процесс перехода от статической модели П.ф.К.–Д. типа $Y = f(K, L)$ к динамической функции $Y = f(K, L, t)$ с учетом влияния технического прогресса на объем производства. В результате функция Кобба–Дугласа получила вид:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}e^{rt},$$

где Y — объем производства; K — капитал; L — труд; A, a, β — коэффициенты функции: A — коэффициент пропорциональности или масштабности; a и β — коэффициенты эластичности объема производства соответственно по капиталу и труду, или коэффициенты, характеризующие прирост объема производства, приходящийся на 1% прироста соответствующего фактора производства; e^{rt} — фактор, выражающий влияние качественных изменений в производстве.

Из П.ф.К.–Д. следует, что на долю труда приходится 3/4 всего выпуска продукции, а на долю капитала — 1/4. П.ф.К.–Д. исходит из постоянной эластичности замещения между трудом и капиталом, равной единице. Поскольку одна денежная единица дает один и тот же эффект, то для экономического субъекта безразлично, на рост какого фактора (труда или капитала) она будет использована.

В П.ф.К.–Д. выделяют следующие свойства: а) существует предел для роста объема выпуска продукции, который может быть достигнут возрастанием затрат одного фактора при прочих равных условиях; б) существует взаимодополняемость факторов производства, но без уменьшения объема выпуска продукции допустима и взаимозаменяемость факторов; в) изменения в использовании факторов производства более эластичны в долгом периоде, нежели в коротком периоде.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ — а) экономическая форма средств производства; б) основная доля национального богатства общества; в) выраженные в стоимостной форме инвестиционные ресурсы, функционирующие в замкнутом воспроизводственном цикле предприятия.

Элементами П.ф. являются средства труда и предметы труда, которые в зависимости от способов переноса стоимости выступают в форме основных и оборотных фондов. Производственные основные фонды (как правило, средства труда) функционируют в производстве в течение ряда циклов и переносят свою стоимость на продукт по частям, по мере их материального и морального износа. Производственные оборотные фонды (как правило, предметы труда) производительно потребляются полностью в одном производственном цикле и, следовательно, полностью переносят свою стоимость на продукт. В составе П.ф. основные П.ф. как по роли в процессе производства, так и по объему преобладают. Основа улучшения использования П.ф. — внедрение в производство результатов науки и техники, совершенствование организации производства.

П.ф. в своем движении проходят три стадии и последовательно принимают три формы: производительную, денежную и товарную.

Схематически кругооборот П.ф. выступает в следующем виде:

Стадия I	*Стадия II*	*Стадия III*
$Д — Т \lessdot^{СП}_{РС}$	... П ...	$Т_1 — Д_1$

Д — денежные средства; Т (СП) — средства производства; Т (РС) — рабочая сила; П — процесс производства; $Т_1$ — готовая продукция; $Д_1$ — денежные средства, вырученные от продажи продукции.

На первой стадии формируются условия производства; на второй — осуществляется процесс производства благ; на третьей — происходит продажа благ и извлечение прибыли.

Следовательно, предпринимательскую деятельность в сфере производства благ можно представить в виде системы, в которой на входе — факторы производства, потом происходит технологический процесс производства, и на выходе — произведенные блага и их продажа с извлечением прибыли.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЭФФЕКТ ТАРИФА — сокращение благосостояния в результате переключения потребительского спроса с более дешевой импортной продукции на более дорогую отечественную. Возросшие платежи потребителей стимулируют увеличение неэффективного отечественного производства с высокими предельными издержками, в то время как при отсутствии тарифной защиты ресурсы труда и капитала могли бы быть применены в более эффективных отраслях экономики.

ПРОИЗВОДСТВО — а) процесс создания материальных жизненных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества; б) определяющий фактор в жизни общества; в) процесс взаимодействия рабочей силы и средств производства; г) исходный пункт, в котором создается продукт.

Распределить, обменять и потребить можно только то, что произведено. В этом смысле справедливо утверждение о примате (решающей роли) П. в жизни людей.

Связь между издержками производства и объемом производственных благ выражается производственной функцией (в натуральном виде) и функцией издержек производства (в стоимостном виде).

ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ЦЕЛИ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ — непосредственно относятся к работе Центрального банка и реализуются в рыночной экономике посредством, главным образом, косвенных инструментов. Они включают в себя следующие элементы: а) денежную массу; б) ставку процента; в) обменный курс.

ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ПРОДУКТ — а) часть общественного продукта, использованная в течение года на производительное потребление, т. е. на возмещение потребленных в процессе производства материальных ресурсов (сырья, топлива, энергии, комплектующих изделий и полуфабрикатов); б) товары и услуги, используемые предприятием (фирмой) в качестве факторов производства в процессе производства других товаров и услуг. Например, пряжа является П.п., поскольку она используется для выпуска ткани.

П.п. не учитываются при определении ВНП, НД, ибо они учитывают только стоимость конечного продукта.

ПРОСТАЯ МОНОПОЛИЯ — разновидность монополии, реализующая свою продукцию по одной и той же цене всем своим покупателям.

П.м. не прибегает к ценовой дискриминации и извлекает максимальную прибыль, выпуская такой

объем продукции, при котором предельные издержки равны предельному доходу. Если цена, минимизирующая убыток, превышает средние переменные издержки, то фирма продолжает производить продукцию. Когда цена ниже средних переменных издержек, то фирма перестает функционировать.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ — а) экономическая политика государства, нацеленная на поддержку национальной экономики; б) любые государственные меры по защите промышленности своей страны от конкуренции. Осуществляется посредством прямого и косвенного ограничения импорта иностранных товаров, снижающего их конкурентоспособность в сравнении с товарами национального производства. Для П. характерно финансовое поощрение национальной экономики, стимулирование экспорта товаров.

П. возник в эпоху первоначального накопления капитала. Теоретической основой П. являлась концепция меркантилистов, согласно которой источником богатства страны выступает активный платежный баланс внешней торговли.

П. осуществляется посредством высоких ставок таможенного тарифа, внутренних налогов и сборов, «добровольного» сокращения экспорта, лицензирования и валютного ограничения импорта товаров, высоких требований, предъявляемых к импортным товарам, и т. д.

В настоящее время П. сосредоточился на экспорте товаров. С этой целью в борьбе на внешнем рынке широко используются *субсидии* государства экспортным отраслям. Возрастает значение нетарифных ограничений, которые активно применяются во взаимной торговле США, Японии, ЕС. Развитие интеграционных процессов привело к появлению «коллективного» П., который осуществляется посредством согласованных действий группы стран. Примером является политика стран ЕС, которые либерализовали торговлю внутри блока и оградили «Общий рынок» высокими таможенными ограничениями на ввоз товаров из других стран.

В развивающихся странах П. служит целям достижения экономической самостоятельности и независимости. Развитые страны зачастую применяют П. как средство политической борьбы.

ПРОЦЕНТ — плата, взимаемая за заем суммы денег. Процентная ставка — плата, выраженная как процент от общей кредитуемой суммы на определенный период времени, обычно на год. Например, процентная ставка, равная 15% ежегодно, означает, что за каждые взятые в долг на один год 1000 руб. заемщик должен заплатить 150 руб.

При простом проценте начисление осуществляется только от начальной суммы займа, т. е. с течением времени сумма процентов увеличивается линейно. Так, заем в 1000 руб. со ставкой в 15% в год к концу первого года возрастет до 1150 руб., к концу второго года — до 1300 руб. и т. д. Расчет при простом проценте производится по формуле:

$$I = P \times r \times t,$$

где I — процент; P — основная сумма; r — процентная ставка; t — период времени.

При сложном проценте оплата рассчитывается с кредитуемой суммы плюс любой процент, который нарос на нее за предшествующие периоды. В этом случае $I = P[(1 + r)^n - 1]$, где n — число периодов, для которых процент рассчитывается отдельно. Например, если сумма в 5000 руб. дана взаймы на два года под 12% годовых, при поквартальном расчете сложного процента показатель n составит $4 \times 2 = 8$, а показатель $r = 12 : 4 = 3\%$. Следовательно, $I = 5000 [(1{,}03\%\ 8 - 1)] = 1333{,}8$ руб., в то время как при условии простого процента оплата составила бы 1200 руб.

В целом процентные ставки зависят от количества денег в обращении, спроса на заемные средства, политики правительства, оценки кредитором риска невозвращения займа и периода займа.

В экономике П. должен выполнять две функции: а) уравнять объемы личных сбережений с объемом средств, которые фирмы готовы взять взаймы для осуществления своих инвестиций; б) уравнять объемы спроса на кредит с предложением кредита.

Процентная ставка, которая обеспечивает такое равновесие, известна как естественная норма процента. Она была впервые определена Кнутом Викселлем (1851–1926) и подразумевает, что процентная ставка, более низкая, чем естественная норма процента, поведет к росту цен на потребительские товары, что в свою очередь повлечет инфляцию и неадекватные показатели сбережений. Дж. М. Кейнс, использовавший концепции К. Викселля в создании своей общей теории, считает, что правительства должны контролировать кредит, ограничивая денежную массу (количество денег в обращении).

ПРОЦЕНТНЫЙ РИСК — риск того, что цена ценной бумаги упадет из-за роста нормы процента. П. р. имеет место в том случае, когда банк покупает ценные бумаги при низких процентных ставках, а продает их после поднятия норм процента. Поскольку покупатели ценных бумаг не знают, в каком направлении будут изменяться нормы процента, они не могут избежать ситуации, при которой цена на их ценные бумаги упадет. Такой вид риска называется П. р.

ПРОЦИКЛИЧНЫЙ — имеющий динамику, которая совпадает на протяжении экономического цикла с динамикой объема производства, доходов и занятости; характеризуется понижением во время спада и повышением во время подъема.

Р

РАБОЧАЯ СИЛА — а) способность человека к труду; б) совокупность физических и духовных способностей человека, которые используются им в процессе производства жизненных благ; в) общее количество работников, имеющихся в данной стране; г) часть населения, включающая занятых на производстве, самозанятых и ищущих работу (безработных).

Реально Р.с. существует в личности человека. Р.с. развивается и обогащается в процессе трудовой деятельности. Социально-экономические условия функционирования Р.с. находятся в непосредственной зависимости от способа соединения Р.с. со средствами производства.

Численность Р.с. обусловлена: общей численностью населения данной страны и удельным весом в нем трудоспособного населения. Возрастная, половая, профессионально-квалификационная структура Р.с., как и ее численность, существенно воздействует на трудовой потенциал страны. В тех странах, где доля работников в молодом возрасте значительна, имеются широкие возможности их переквалификации, всесторонней мобильности, являющейся важнейшим преимуществом для внедрения в производство новейшей техники и технологии.

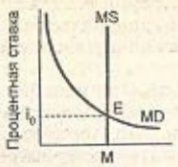
РАБОЧЕЕ МЕСТО — определяется в двух аспектах: в организационно-технологическом и трудоресурсном. В первом случае под Р.м. понимается

зона трудовой деятельности одного работника или их группы, оснащенная орудиями труда и другими материально-техническими средствами, необходимыми для выполнения работы. В трудоресурсном аспекте Р.м. — это сфера приложения труда одного работника соответствующей квалификации или совокупность функций, которые он должен выполнить. Так, если для обслуживания одного станка (агрегата) потребуется участие двух рабочих, то при разделении производственного процесса на операции данная система будет рассматриваться как одно коллективное Р.м., а в трудоресурсном аспекте — как два Р.м. в каждую смену.

РАВЕНСТВО РИКАРДО — определяется, в частности, двояко: а) концепция, согласно которой предусмотрительные потребители исходя из размеров государственного долга, могут с точностью оценить уровень будущих налогов; поэтому накопление государственного долга в сочетании с необходимым для его погашения будущим увеличением налогов по своим экономическим последствиям равносильно росту текущего налогообложения; б) концепция, состоящая в том, что дефицит государственных доходов, возникший в результате сокращения налогов, не будет вытеснять частные инвестиции, поскольку потребители увеличат свои сбережения, чтобы финансировать более высокие налоговые платежи в будущем.

РАВНОВЕСИЕ — такое состояние экономики, при котором планы покупателей и планы продавцов на рынке полностью совпадают, в результате чего цены предложения равны ценам спроса. Подобная ситуация может рассматриваться лишь как идеальная, поскольку она не существует. Всегда имеет место либо избыток предложения, либо избыток спроса.

РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА — ситуация на денежном рынке, когда количество предлагаемых денежных средств равно количеству денег, на которое имеется спрос у населения, т. е. когда существует равенство спроса на деньги и предложения денег.



Количество денег, находящихся в обращении

Из рисунка видно, что равновесие на денежном рынке достигается в точке E, в которой процентная ставка равна i. В точке E пересекаются кривая спроса (M_D) и кривая предложения (M_S).

РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ ТРУДА — возникает при условии равенства между спросом на труд и предложением труда.

Концепции неоклассиков и кейнсианцев относительно функционирования рынка труда расходятся как по проблеме спроса на труд, так и по проблеме предложения труда.

Неоклассики исходят из того, что в коротком периоде спрос на труд зависит только от изменения ставки реальной заработной платы. При ее понижении занятость повышается, а при ее повышении занятость сокращается. В длительном периоде спрос на труд может измениться в результате технического прогресса либо увеличения размера применяемого капитала.

Кейнсианцы исходят из того, что спрос на труд зависит только от величины эффективного спроса на блага.

Так же отличны неоклассические и кейнсианские концепции относительно проблемы предложения труда. Если концепция неоклассиков исходит из того, что предложение труда обусловлено ставкой реальной заработной платы, то кейнсианская концепция исходит из номинальной ставки заработной платы. Свою позицию кейнсианцы объясняют тем, что люди боятся лишиться работы в условиях безработицы.

По мнению неоклассиков, предложение труда зависит от изменения уровня цен. Если уровень цен повышается, то понижается ставка реальной заработной платы и, следовательно, сокращается предложение труда. Кейнсианцы полагают, что повышение уровня цен не оказывает влияния на предложение труда.

РАВНОВЕСИЕ ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ — ситуация, при которой на всех рынках одновременно достигается равенство между спросом и предложением. В том случае, когда экзогенный импульс нарушает равновесие, система сама под воздействием внутренних сил возвращается в равновесное состояние, то равновесие называется устойчивым. Если же после экзогенного импульса экономическая система самостоятельно не восстанавливается, то экономическое равновесие называется неустойчивым. Отсюда проблема установления общего экономического равновесия должна быть дополнена исследованием того, будет ли равновесие стабильным или нет.

РАВНОВЕСИЕ ОТРАСЛИ — такое положение отрасли, при котором предприятия не заинтересованы менять уже выбранный ими *сегмент рынка*, а другие предприятия не имеют стремления к вхождению в этот рынок.

Отрасль находится в равновесном состоянии, если ее предприятия извлекают нормальную прибыль.

Состояние Р.о. зависит от определенных условий, которые специфичны для отраслей с совершенной конкуренцией и для отраслей с несовершенной конкуренцией.

В первом случае все предприятия отрасли должны: а) производить товар в объемах, при которых предельные текущие издержки предприятия равны цене товара; б) производить товар в объемах, при которых средние текущие издержки предприятия равны цене товара.

Во втором случае все предприятия отрасли должны: а) производить товар в объемах, при которых предельные текущие издержки предприятия равны предельному доходу, извлекаемому из процесса производства товара; б) производить товар в объемах, при которых средние текущие издержки предприятия равны предельному доходу, извлекаемому из процесса производства данного товара.

РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ — а) базируется на предпосылке, что покупатели стремятся получить наивысший уровень полезности, расходуя свой доход на товары и услуги, имеющиеся на рынке; б) предполагает, что потребители максимизируют полезность при наличном бюджетном ограничении; в) допускает, что потребители добиваются как можно большего чистого выигрыша от объема дохода на товары и услуги в течение каждого периода; г) точка, в которой потребители максимизируют свою общую полезность в результате расходования ограниченного дохода.

Р.п. соответствует такой комбинации покупаемых благ, которая максимизирует полезность при фиксированном располагаемом доходе. Это есть равновесие в том смысле, что при известных предпосылках модели, как только тот или иной потребитель получает такой набор, у него нет больше стимула менять его на другой. Общая полезность максимизируется тогда, когда предельная полезность рубля, израсходованного на товар X, равна предельной полезности рубля, израсходованного на все другие приобретенные товары.



Равновесие потребителя

Из рисунка видно, что оптимальная комбинация товара X и товара Y находится в точке E, в которой бюджетная линия касается наивысшей из достижимых кривой безразличия. В этой точке наклон бюджетной линии (соотношение цен) равен наклону кривой безразличия (соотношение предельных полезностей), и, следовательно, предельные полезности товаров пропорциональны их ценам.

РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ — а) оптимальное соотношение между издержками и прибылью; б) достаточно устойчивое конкурентное положение на рынке.

Р.ф. обеспечивается посредством следующих предпосылок: а) наличие финансового равновесия фирмы; б) наличие оптимальной концепции управления фирмой; в) квалифицированное внутрифирменное планирование; г) прогрессивная инновационная программа и стратегия фирмы; д) научно разработанная стратегия маркетинга и ценообразования.

Р.ф. предполагает глубокое изучение внутренней и внешней среды фирмы, поскольку лишь на этой основе возможна эффективная система управления фирмой. Внешняя среда как совокупность экономических субъектов, функционирующих за пределами данной фирмы, оказывает существенное влияние на Р.ф. Не меньшее воздействие на Р.ф. оказывает внутренняя среда, представляющая субъектов, функционирующих внутри самой фирмы.

Если фирма работает в условиях совершенной конкуренции, то максимум прибыли достигается при таком объеме производства, когда предельные издержки фирмы равны цене товара.

Если фирма работает в условиях несовершенной конкуренции, то максимум прибыли достигается при объеме выпуска продукции, при котором предельные текущие издержки фирмы равны предельному доходу блага.

Для фирм, функционирующих в условиях совершенной конкуренции, точка прекращения выпуска продукции достигается при цене блага, равной предельным издержкам. Для фирм, функционирующих в условиях несовершенной конкуренции, точка прекращения выпуска продукции достигается при цене, при которой предельные переменные издержки равны предельному доходу, получаемому фирмой от выпуска данного блага.

РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА — а) цена на конкурентном рынке, при которой величина спроса и величина предложения равны; б) цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка товаров и услуг; в) цена, которая не обнаруживает тенденцию к росту или снижению.

Р.ц. складывается при условии, когда на рынке ни продавцы, ни покупатели не подвергаются давлению, вызывающему экономическое поведение к определенным изменениям. В связи с тем, что между принятием решения о выпуске блага и его поступлением на рынок существует временный интервал, величина Р.ц. претерпевает известные изменения.

РАВНОВЕСНОЕ КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ — количество товаров, которое будет продано при равновесных (рыночных) ценах.

РАВНОВЕСНОЕ СОСТОЯНИЕ — точка на графике, в которой кривая потребительского спроса касается кривой безразличия в том случае, когда теория поведения потребителя строится на принципе кривых безразличия.

РАВНОВЕСНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ — реальный национальный продукт в точке, где кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения.

РАВНОВЕСНЫЙ РЕАЛЬНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС — означает, что он устанавливается на уровне, который соответствует точке пересечения вертикальной линии, обозначающей разность между сбережениями и инвестициями, и наклоненного вправо вниз графика *чистого экспорта*. В точке пересечения предложение национальной валюты в форме кредитов за рубеж уравновешивает спрос на национальную валюту со стороны иностранцев, которые получают чистый экспорт из данной страны.



Равновесный реальный валютный курс

РАВНОВЕСНЫЙ ЧИСТЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (РЧНП) — разновидность равновесия, при котором общий объем произведенных готовых изделий и услуг равен общему объему купленных готовых изделий и услуг.

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА — обособление различных видов трудовой деятельности. Существуют два основных типа Р.т.: внутри общества и внутри предприятия.

Р. т. внутри общества выступает как общее — по родам производства (промышленность, сельское хозяйство) и частное — разделение родов производства на виды и подвиды (добывающая и обрабатывающая промышленность, растениеводство и животноводство и т. д.) и по отдельным отраслям (угольная промышленность, машиностроение, хлопководство, птицеводство). Кроме того, по этим же видам деятельности существует территориальное разделение труда по экономическим районам страны.

Разделение труда внутри предприятия называется единичным. На промышленных предприятиях труд разделяется в зависимости от технологического процесса производства и организации управления, по цехам основного и вспомогательного производства, участкам, функциональным, техническим и другим отделам и службам, по профессиям и специальностям.

РАЗМЕЩЕНИЕ БЛАГ — относят к центральной экономической проблеме, суть которой заключается в том, как размещаются имеющиеся и создаваемые в экономике блага между определенными потребностями, видами производства и экономическими субъектами.

РАСПОЛАГАЕМЫЙ ЛИЧНЫЙ ДОХОД — та часть личного дохода, которая остается в распоряжении домашних хозяйств после уплаты ими налогов на личное имущество (в частности подоходного налога) государству в лице федерального правительства, правительств субъектов федерации (в РФ) и местных органов власти.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ — а) одна из сторон экономических отношений; б) связующее звено между производством и потреблением; в) фаза процесса воспроизводства общественного продукта; г) разновидность объективных экономических процессов и отношений, спецификой которых является установление пропорций, в которых субъекты воспроизводства принимают участие в произведенном продукте.

РАСПЫЛЕНИЕ (ДИССИПАЦИЯ) РЕНТНЫХ ДОХОДОВ — вся получаемая посредством поиска рента; выгода расходуется в процессе обеспечения и поддержания необходимых для получения ренты привилегий.

РАСХОДЫ — расходы покупателей на покупку благ и активов. Величина расходов определяется посредством произведения цены блага (или актива) на количество купленного блага (или актива).

Расходы домашних хозяйств, предпринимателей и государства в совокупности составляют совокупный спрос, который (вместе с совокупным предложением) характеризует степень хозяйственной деятельности.

РАСХОДЫ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ — та доля располагаемого дохода, которая расходуется домашними хозяйствами на покупку конечных товаров и на услуги.

Р. на п. характеризуются двумя свойствами. Во-первых, это наибольшая составляющая совокупного спроса и совокупных расходов в модели кругооборота национального дохода. Во-вторых, это самая стабильная составляющая совокупного спроса. И если она изменяется во времени, то не намного.

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ — а) организация какой-либо деятельности более эффективно; б) процесс перестройки отрасли (предприятия, фирмы) с тем, чтобы обеспечить наиболее благоприятные условия для рационального применения производственных ресурсов.

Р. осуществляется посредством закрытия предприятий, слияния фирм, выхода фирм из отрасли и т. д. Внутрифирменная Р. означает усовершенствование организационной структуры, позволяющей уменьшить накладные расходы.

РАЦИОНАЛЬНЫЕ ОЖИДАНИЯ — подход, согласно которому прогнозы людей на будущее складываются как оптимальный результат переработки всей имеющейся в их распоряжении информации, в т. ч. и о проводимой в настоящее время политике. В связи с тем, что экономическая политика воздействует на темпы инфляции, ожидаемая инфляция также зависит от проводимой кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики.

Подход с позиций Р.о. противоречив, тем не менее большинство зарубежных экономистов исходит из

того, что характер инфляционных ожиданий воздействует на выбор между безработицей и инфляцией в коротком периоде.

РАЦИОНИРОВАНИЕ — система распределения товаров и услуг, устанавливающая максимальный предел того количества товаров и услуг, которое может купить одна потребляющая единица.

Р. представляет собой альтернативу денежному обмену или бартеру, означающую возможность правительства прибегнуть к распределению талонов, которые дают право их обладателям приобретать определенное количество различных товаров (хлеб, мясо и др.). При такой системе в розничных магазинах осуществляется обмен товаров скорее на талоны, а не непосредственно на деньги. Р. ограничивает *потребительский выбор*.

Р. имело место в США во время второй мировой войны и действовало достаточно эффективно. В нашей стране до недавнего времени практиковалось Р.

В условиях свободного рынка Р. не наблюдается, поскольку избыточный спрос «элиминируется», а дополнительное предложение стимулируется повышением цены блага. Талоны, или карточная система, неизбежны в том случае, когда правительство устанавливает цену ниже равновесного значения (см. рис).



Рационирование

Из рисунка следует, что цена блага установлена правительством на уровне Q_1, что вызывает необходимость рационировать распределение производства благ, которое производители готовы продать OQ_1 по данной цене потребителям, предъявляющим спрос на большой объем (OQ_2).

РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА — выделяют два основных подхода: а) социальный подход и б) рыночный подход.

Социальный подход означает, что общество обязано обеспечить каждому человеку такой уровень доходов, который не даст возможность ему опуститься ниже черты бедности.

Рыночный подход означает, что обязанность общества заключается только в том, чтобы создать условия каждому человеку для стимулирования экономической заинтересованности в труде и получении дохода.

Социальная политика государства находит свое отражение в уровне жизни населения, имеющем различные формы. Выделим главные: а) удельный вес фонда потребления в ВНП (ВВП) и НД; б) уровень занятости населения; в) состояние здравоохранения и образования; г) уровень рождаемости, смертности и продолжительность жизни; д) состояние экологии.

РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — заработная плата, выраженная в материальных благах и услугах.

Р.з.п. рассчитывается количеством предметов потребления и услуг, которые работник может фактически купить за свою номинальную (денежную) заработную плату. Величина Р. з. п. зависит от следующих переменных: а) размера номинальной заработной платы; б) уровня цен на товары и услуги; в) размера взимаемых налогов. В первом случае (а) зависимость прямая, во втором (б) и третьем (в) — зависимость обратная.

В зарубежной экономической мысли продолжается полемика относительно того, с реальной или номинальной заработной платой связана занятость населения и объем производства. Чаще высказывается суждение о том, что уровень занятости зависит от реальной заработной платы.

РЕАЛЬНАЯ И НОМИНАЛЬНАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА — под реальной ставкой процента понимается увеличение покупательной способности индивида; под номинальной ставкой процента понимается банковский процент.

Рассмотрим их отличие на условном примере. Допустим, что индивид поместил свои сбережения на банковский счет, который приносит ему 15% ежегодно. Через год он снимает свои сбережения вместе с начисленными процентами. Возникает вопрос: стал ли он богаче? Номинально, да, он стал богаче на 15% в сравнении с предыдущим годом. Реально же возможны два варианта. Первый. Если цены на товары и услуги за год повысились на 10%, то его покупательная способность увеличилась на 5% (15%–10%), т. е. количество товаров и услуг он может приобрести на 5% больше. Второй вариант. Если за этот же год цены повысились на 18%, то его покупательная способность уменьшилась на 3% (18% – 15%), т. е. он стал, наоборот, беднее.

Если номинальную ставку процента обозначить i, а реальную ставку процента — r, инфляцию — π, то зависимость между данными переменными может быть записана как: $i = r + \pi$. Таким образом, реальная ставка процента является разницей между номинальной ставкой процента и темпом инфляции.

РЕАЛЬНАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА (ОЖИДАЕМАЯ) — уровень реальной ставки процента, предполагаемый в момент выдачи кредита; номинальная ставка процента за минусом ожидаемого темпа инфляции.

РЕАЛЬНАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА (ФАКТИЧЕСКАЯ) — фактически сложившийся уровень реальной ставки процента; номинальная ставка процента за минусом фактического темпа инфляции.

РЕАЛЬНАЯ ЦЕНА — цена товара, услуги, ценной бумаги в постоянных (неизменных) ценах с целью элиминации влияния инфляции.

РЕАЛЬНАЯ ЦЕНА КАПИТАЛА — это издержки использования одной единицы капитала, выраженные в единицах товара, а не в денежных единицах.

РЕАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ — обобщающий показатель уровня жизни населения.

Показатель Р.д.н. характеризует количество материальных благ и услуг, которое могут приобрести члены общества на их денежные доходы. Величина Р.д.н. зависит не только от размера денежных доходов, объема бесплатных и льготных услуг, но и от уровня цен на предметы потребления и тарифов на услуги, размера взимаемых налогов и др. Из общей суммы всех денежных и натуральных доходов населения вычитаются платежи в бюджет, взносы в общественные и кооперативные организации, прирост денежных сбережений всех видов, а также часть расходов на оплату услуг, превышающих стоимость их материального содержания. Оставшаяся сумма, равная стоимости потребленных и частично накопленных населением материальных благ, образует фонд конечных (реально используемых на потребление и накопление в данном периоде) доходов населения.

Динамика Р.д.н. определяется посредством сравнения конечных доходов за различные периоды, выраженных в сопоставимых ценах. В связи с введением в статистическую практику показателя ВВП возникла потребность разработки обобщающего показателя уровня жизни, который бы учитывал потребление населением платных услуг в полном объеме.

РЕАЛЬНЫЕ КАССОВЫЕ ОСТАТКИ — а) реальная покупательная способность денежных остатков; б) номинальные кассовые остатки, деленные на уровень цен. Показывают, сколько благ можно купить на имеющуюся сумму платежных средств.

Реальная ценность денег зависит не от их номинальной величины, а от их покупательной способности. Например, если цены повысились втрое, то реальная цена хранимых денежных остатков сократилась бы втрое.

РЕАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕННЫЕ — макроэкономические переменные; делятся на две категории. Первую категорию составляют количественные переменные (например, реальный объем ВНП, накопленный капитал). Вторая категория — относительные цены (например, реальная заработная плата, реальная ставка процента). Обе категории вместе образуют Р.п.

РЕАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОБМЕНА — показывают, какое количество благ может получить страна из-за границы в обмен на одну единицу своего блага. Р. у. о. можно рассчитать по следующей формуле: $O = P/IP^z$, где P, P^z — уровни цен соответственно внутри страны и за границей; O — обменный курс отечественной валюты, показывающий, какое количество единиц отечественной валюты дают за единицу иностранной валюты.

РЕАЛЬНЫЙ — измеренный в неизменных (сопоставимых) ценах; исчисленный с учетом инфляции.

РЕАЛЬНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС — номинальный валютный курс, исчисленный с учетом изменений уровней цен в других странах в одном и том же базисном году.

Различают номинальный валютный курс и реальный валютный курс. Первый представляет собой соотношение валют, выраженное в единицах иностранной валюты по отношению к отечественной валюте. Р.в.к. исчисляется так, чтобы учесть изменения уровней цен в обеих странах по отношению к базисному году.

Номинальный валютный курс преобразуется в реальный по формуле: $E_R = E_N \times P_d/P_f$, где E_R — реальный валютный курс; E_N — номинальный валютный курс; P_d — «внутренний» уровень цен; P_f — уровень цен другой страны. Уровень цен в обеих странах соотнесен с одним и тем же базисным годом.

РЕАЛЬНЫЙ ОБМЕННЫЙ КУРС — пропорции обмена товара между разными странами; это относительная цена товаров, произведенных в двух странах. Р. о. к. иногда называют условиями торговли.

Различают номинальный и реальный обменные курсы. Номинальный обменный курс представляет собой относительную цену валют двух стран.

Связь между реальным и номинальным обменными курсами можно показать на условном примере. Предположим, что американская машина стоит 20 тыс. долл., а аналогичная японская стоит 4,8 млн иен. Чтобы сравнить цены обеих машин, нужно выразить их в одной валюте. Если доллар стоит, скажем, 120 иен, то американская машина стоит 2,4 млн иен. Следовательно, американская машина стоит вдвое дешевле японской. При этих ценах можно обменять две американские машины на одну японскую.

Этот условный пример показывает, что Р.о.к. — это относительная цена товаров, произведенных в двух странах, и зависит от номинального обменного курса и цен товаров в национальных валютах.

Если Р.о.к. высок, то иностранные товары относительно дешевы, а товары, произведенные в своей стране, относительно дороги. Если же Р.о.к. низкий, то иностранные товары относительно дороги, а товары, произведенные в своей стране, относительно дешевы. Эти зависимости отражены формулой: Р.о.к. = номинальный обменный курс × цена товара, произведенного в своей стране : цена товара, произведенного за границей.

РЕАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС — предполагает, что в соотношении между номинальным и реальным обменным курсом в качестве индекса цен за рубежом, выраженных в иностранной валюте, выступает средневзвешенный для группы стран уровень цен. Повышение (понижение) Р. э. в. к. показывает, что понижается (повышается) конкурентоспособность товаров данной страны на мировом рынке.

РЕВАЛЬВАЦИЯ — законодательное повышение курса национальной или международной (региональной) валютно-денежной единицы по отношению к валютам других стран, международным валютно-денежным единицам.

Р., повышая курс валюты данной страны по отношению к валютам других стран, вызывает повышение цен экспортируемых товаров в иностранной валюте и тем самым понижает конкурентоспособность страны на мировом рынке, сдерживает экспорт ее товаров. Вместе с тем Р. создает для проводящей ее страны возможность дешевле приобретать

иностранную валюту, что отвечает интересам импортеров товаров и экспортеров капитала.

Р. делает для иностранных собственников невыгодными инвестиции капитала в данной стране, поскольку при обмене валют они получают меньшую сумму в местной валюте.

В сфере международного туризма Р. вызывает уменьшение доходов от притока иностранных туристов, ибо поездки в данную страну обходятся для них дороже, и, напротив, стимулирует поездки за границу туристов этой страны, поскольку для них иностранная валюта обходится дешевле. Р. связана обычно с усиленной *миграцией капитала* в мировом хозяйстве.

Оценивая Р. в макроэкономическом аспекте, следует отметить, что она вызывает уменьшение чистого экспорта и сокращение совокупного дохода страны, проводящей ее.

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА — представляет собой совокупность пропорций и отношений, характеризующих размещение производительных сил страны по районам.

В основе Р.с. лежит экономический район, под которым понимается крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями, характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов, соответствующей производственной и социальной инфраструктурой.

Р.с. включает в себя различные виды экономических районов: а) агропромышленные; б) транспортно-промышленные; в) газонефтепромышленные; г) морепромышленные; д) рыбопромышленные.

Р.с. предполагает рациональные взаимосвязи между размещением производства и источниками сырья, энергоснабжения, трудовыми ресурсами и районами потребления продукции.

РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА — а) в узком смысле — валюта страны, в которой центральные банки других стран накапливают и хранят резервы средств для международных расчетов; б) в широком смысле — национальные кредитные деньги ведущих государств, которые используются для обслуживания международных расчетов (внешнеторговый оборот, движение капитала, установление цен), являются компонентом международных платежных средств государственных, частных, физических и юридических лиц, используются в качестве базы для выражения курсов валют, а также в операциях по поддержанию валютных курсов как инструмент валютных интервенций.

Исторически первой Р.в. был английский фунт стерлингов, который до 40-х гг. XX в. занимал доминирующее положение в международных расчетах. После Второй мировой войны 1939–1945 гг. в рамках Бреттон-Вудской валютной системы доллар США и фунт стерлингов стали обладать статусом ключевой валюты. Фактически в послевоенных валютно-экономических отношениях в роли валюты-гегемона утвердился доллар США.

В современных условиях к Р.в. относятся доллар США, марка ФРГ, японская иена, швейцарский франк, фунт стерлингов. С начала 80-х гг. все большую конкуренцию доллару США в международных расчетах составляют марка ФРГ и японская иена.

Факторами, определяющими выполнение резервной роли национальной валютой, являются ее конвертабельность, относительно низкие темпы инфляции в стране-эмитенте, устойчивость курса данной валюты, наличие благоприятного для нерезидентов правового режима ее использования внутри страны-эмитента и на международных рынках. Для превращения национальной валюты в резервную страна-эмитент должна занимать ведущие позиции в мировом производстве, внешней торговле, валютно-финансовых отношениях, обладать развитой банковской (и страховой) системой, рынком ссудных капиталов; валюта должна свободно обмениваться на другие денежные единицы, без ограничений использоваться для предоставления и погашения международных кредитов и займов.

РЕЗЕРВНАЯ ПОЗИЦИЯ — в Международном валютном фонде — сумма международных резервных средств, эквивалентная резервной доле страны-члена в МВФ и займам, предоставленным ее Фонду в рамках дополнительных кредитных соглашений. Означает право страны на получение иностранной валюты в МВФ по первому требованию.

РЕЗЕРВНАЯ ТРАНША — 25% квоты страны в МВФ. В пределах этой суммы страна может автоматически получать беспроцентные (а при необходимости — и безвозвратные) ссуды. Резервная квота эквивалентна тем 25% квоты страны, которые были внесены ею в МВФ не в своей национальной валюте, а в специальных правах заимствования (СДР) или в валютах других стран — участниц МВФ.

Р.т. расценивается как часть официальных резервов страны. Поскольку до 1978 г. Р.т. выплачивалась в золоте, она носила название золотой транши. Подобно всем финансовым инструментам МВФ, Р.т. используется только для решения проблем с платежным балансом, хотя МВФ не имеет права использовать эту транш у для удовлетворения просьбы страны-участницы об оказании помощи или для проведения корректирующих мероприятий. Страна может получить необходимые ей финансовые средства из кредитных траншей, но кредиты из них связаны с выполнением определенных условий. Страны-участницы в наибольшей мере прибегали к Р.т. в 70-е гг., когда эта транша была необходима для получения доступа к нефтяным кредитам МВФ (1974–1976 гг.), а уровень закупок Р.т. американским правительством достиг рекордного уровня.

РЕЗЕРВНЫЙ ЗАПАС — запасы товаров, создаваемые торговлей или государством для регулирования цены этих товаров.

Механизм создания Р.з. следующий. Государство устанавливает на этот товар т. н. «официальную» цену. В том случае, когда *рыночная цена* становится ниже «официальной» цены, то, чтобы элиминировать избыточное предложение, государство скупает избыток товара, увеличивая таким образом Р. з., обеспечивая тем самым предпосылки для роста цены до исходного уровня. Когда же рыночная цена становится выше «официальной» цены, поскольку образуется излишек спроса при данной фиксированной цене, то государство продает определенную долю Р. з. и тем самым снижает рыночную цену.

РЕЗЕРВЫ — а) специальный фонд, создаваемый компаниями или банками из прибыли или других источников для увеличения собственных средств, покрытия непредвиденных расходов и уменьшения стоимости своих активов; б) кассовая наличность банков, которую они хранят в своих хранилищах и сейфах, и банковские депозиты, хранящиеся на специальных счетах в Центральном банке, т. е. Р. в Центральном банке в соответствии с установленными нормативами. Кроме кассовой наличности, входящей в обязательные Р., банки имеют прочие наличные активы, т. н. вторичные Р., которые служат для поддержания уровня ликвидности банка в случае возникновения непредвиденных потребностей в ликвидных активах; в) дополнительные права акционеров компании, связанные с ростом ценности активов компании в балансе; г) денежные активы, сохраняемые странами с целью финансирования дефицита платежного баланса.

РЕЗУЛЬТАТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ — имеют следующие основные формы: а) материально-вещественные результаты, возникающие в сфере материального производства; б) совокупный общественный продукт; в) конечный общественный продукт; г) чистый общественный продукт; д) национальный доход; е) фонд потребления.

Интегральными результатами функционирования национальной экономики являются: а) валовой национальный продукт; б) валовой внутренний продукт; в) чистый национальный продукт; г) валовой национальный доход; д) чистое экономическое благосостояние.

РЕИМПОРТ — обратный ввоз из-за границы отечественных товаров (непроданных, забракованных и т. п.), не подвергшихся там обработке. Как Р. засчитывается возврат из-за границы товара, ранее поставленного посредниками и не реализованного ими на рынках сбыта. В качестве Р. также засчитывается возврат из-за границы товара, от которого отказался покупатель вследствие его низкого качества или по иным причинам.

Возврат товаров, ранее поставленных за границу на консигнацию, выставки, ярмарки на условиях временного ввоза и аренды, в качестве Р. не засчитывается, т. к. вывоз товара не сопровождался продажей.

РЕИНВЕСТИЦИИ — повторные, дополнительные вложения средств, полученных в форме доходов от инвестиционных операций. Направления реинвестиционной деятельности те же, что и собственно инвестиций.

Различают финансовые Р., сферой приложения которых, как правило, являются ценные бумаги, и реальные Р. — вложения в основной и оборотный капитал предприятий, в науку и т. д.

РЕКЛАМА — а) один из инструментов комплекса продвижения продукта на рынок; б) форма неперсональной презентации и продвижения идей, товаров, услуг, осуществляемая конкретным заказчиком.

Выделяют следующие виды Р.: информативная, побудительная, разновидностью которой является сравнительная Р., и реклама-напоминание. Р. дает возможность с относительно низкими удельными затратами охватить широкие массы потенциальных покупателей. Однако Р. является односторонним коммуникационным каналом, не носит персонального характера и не обладает такой побудительной силой, как личные контакты с посредниками и/или потребителями. Кроме того, часто Р. требует больших единовременных затрат.

Различают и другие виды Р.: товарная — формирование и стимулирование спроса на товар; фирменная (престижная) — реклама достоинств фирмы; непосредственная, косвенная, превентивная, корпоративная и др.

Согласно сложившейся международной практике, при реализации Р. в средствах массовой информации специализированным рекламным агентствам предоставляется агентская комиссия (в размере 10–20% от суммы заказа), а также различного рода бонусные скидки (за объем заказа, кратность публикаций и т. д.).

РЕМИТИРОВАНИЕ — способ погашения задолженности в иностранной валюте, при котором должник покупает на валюту своей страны иностранную валюту (тратту, чек, телеграфный перевод) на национальном валютном рынке и пересылает ее кредитору в погашение задолженности перед ним.

РЕНОВАЦИЯ — экономический процесс полного восстановления (обновления) основных фондов (основного капитала), выбывающих из эксплуатации в результате материального и морального износа. Р. осуществляется посредством замены отдельных выбывающих средств труда; путем реконструкции предприятий или их подразделений, в процессе которой заменяется и часть основных фондов; путем строительства новых предприятий взамен ликвидируемых старых. Источником капитальных вложений на Р. является амортизационный фонд.

РЕНТА — а) регулярно получаемый доход на капитал, облигации государственных займов, имущество, землю, не требующий от получателя предпринимательской деятельности; б) определенная ежегодная сумма, уплачиваемая страховым обществом застраховавшемуся.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ — один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, в отрасли, народном хозяйстве в целом, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

Р. рассчитывается тремя методами: как отношение прибыли 1) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных средств; 2) к полной себестоимости продукции; 3) к полной себестоимости продукции за вычетом материальных затрат.

РЕПРИВАТИЗАЦИЯ — возврат в частную собственность (частичную или полную) государственной собственности (частичной или полной), возникшей вследствие произведенной ранее скупки предприятий, земельных участков, банков, акций и т. д. у частных собственников.

Р., в отличие от денационализации, обычно не сопровождается государственными актами.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГА — пересмотр условий его обслуживания (процент, сумма, сроки начала возврата). Р.д. имеет место тогда, когда страна не в состоянии произвести выплаты в соответствии с первоначальными соглашениями о предоставлении займа.

К Р.д. приводит *макроэкономическая политика* правительства, суть которой заключается в росте долга посредством заграничных займов, величина которых намного превышает дефицит счета текущих операций. Причем заемные средства направляются не на капитальные вложения в национальную экономику, а на приобретение иностранных активов в других странах (земельных участков и т. д.). В результате ресурсы иностранных займов используются на финансирование оттока частного капитала из страны.

РЕСУРСНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ — совокупный объем услуг факторов производства, доступный в день. Ограниченный объем услуг труда и капитала, имеющийся в наличии каждый день, накладывает ограничения на объем производства товаров и услуг.

РЕСУРСЫ — все то, что затрачивается на производство товаров и услуг. Р., участвующие в производстве товаров и услуг, называют факторами производства.

Различают Р.: а) природные; б) человеческие; в) капитал; г) предпринимательские способности. Под человеческими ресурсами, или трудом, зарубежные экономисты понимают физические и умственные усилия, которые затрачиваются работником в процессе производства. Под предпринимательскими способностями имеются в виду организационные и управленческие способности, необходимые в производстве товаров и услуг. Роль предпринимателя — свести все три названные выше фактора производства вместе.

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ — а) повторное или дополнительное вложение капитала в данной отрасли или стране за счет извлеченной прибыли. Термин «Р.», как правило, употребляется в отношении иностранного капитала; б) повторное заимствование с целью погашения имеющейся задолженности; используется с целью предотвращения краткосрочной задолженности в долгосрочную и для улучшения условий займов.

РЕФЛЯЦИЯ — а) управляемое оживление экономики; б) восстановление снизившихся цен до прежнего уровня; в) разновидность инфляции в фазе оживления экономики, при которой посредством проведения монетарной политики достигается восстановление цен.

Р. нередко создает правительство с целью достижения полной занятости и экономического роста. Для этого используются как налоговые меры (к примеру понижение налогов), так и денежные меры (в частности, снижение процентных ставок).

РЕЭКСПОРТ — вывоз из данной страны ранее импортированных в нее товаров с целью перепродажи их другим странам. Товары реэкспортируются либо в неизменном виде, либо после определенной обработки. Предметом Р. выступают шерсть, кожа, каучук, цветные металлы и др.

РИСК — экономическая категория, характеризующая состояние неопределенности в экономических отношениях, предполагающее получение как положительного, так и отрицательного результата деятельности предприятия.

Р. рассматривается в двух аспектах: а) с точки зрения возможных ограничений в осуществлении ожидаемого результата; б) с точки зрения характеристики Р. как составной части деятельности предприятия. Оба аспекта отражают понятие «Р.» в области экономики.

Между тем Р. охватывает все сферы жизнедеятельности людей. В первом аспекте зарубежные авторы дают различные определения Р. Можно назвать следующие дефиниции: а) Р. — это «шанс ущерба или потери»; б) Р. — это «вероятность нежелательного события»; в) Р. — это «опасность, угроза», «неопределенность результата».

В зарубежной экономической литературе отмечаются несколько функций, выполняемых фактором Р. в сфере экономики. В частности, называются такие: аналитическая — предприниматель стремится выбрать более выгодные и менее рискованные решения; инновационная — предприниматель принимает нетрадиционные решения; стимулирующая — развитие и обогащение творческой деятельности предпринимателя, инициированные возможностью экономии ресурсов.

Р. бывает страхуемый и нестрахуемый. Страхуемый Р. означает, что страховая компания выплачивает предпринимателю премию за Р., размер которой может быть равен возможному убытку. Существует и другой вариант страхуемого Р. Его суть заключается в том, что страховщик может застраховаться так, чтобы полностью компенсировать возможные финансовые потери. Нестрахуемый Р. — это Р. возможной потери. Однако нестрахуемый Р. в настоящее время «страхуется» заключением фьючерсных сделок, хеджированием и другими видами рыночных операций.

Выделяют Р. валютный, инвестиционный, курсовой, кредитный, неакцепта, неплатежа, страховой, финансовый и др.

Термин «Р.» в англоязычную литературу пришел в середине XVIII в. из Франции. Он означал «рискованный, сомнительный». В Англии термин «Р.» стал использоваться с 1830 г. первоначально в страховых сделках. И только в XX в. он окончательно утвердился в экономической литературе и деловой практике.

РИЭЛТЕРСКИЙ БИЗНЕС — а) форма предпринимательской деятельности в сфере недвижимости; б) рынок недвижимости.

Наиболее распространенными сегментами этого рынка выступают: рынок жилищ; рынок офисных помещений; рынок земельных участков.

РОЯЛТИ — компенсация, выплачиваемая в течение оговоренного периода времени за использование патентов, авторских прав, природных ресурсов или других объектов собственности.

Р., как правило, используется в форме определенного процента от стоимости реализованных товаров и услуг, при производстве которых применялись патенты, авторские права или иная собственность. Наиболее часто встречаются ставки Р. 3–7% от чистой оптовой цены. В качестве базы Р. может применяться (на практике достаточно редко) размер получаемой *лицензиатом* прибыли (т. н. участие в прибылях). Формой лицензионного вознаграждения может служить также передача части ценных бумаг лицензиата, встречная передача технической документации.

РЫНОК — а) всякий институт или механизм, который сводит вместе покупателей — предъявителей спроса и продавцов — поставщиков товара или услуги; б) любое взаимодействие, в которое вступают люди для осуществления торговли друг с другом; в) совокупность покупателей и продавцов, взаимодействие которых приводит в итоге к возможности обмена; г) место, где продавцы и покупатели находят друг друга; д) господствующая и определяющая форма связи товаропроизводителей на основе общественного разделения труда; е) один из центральных элементов в системе товарно-денежных отношений.

Р. выступает базовым элементом хозяйственного механизма, регулятором функционирования рыночной

экономики, сферой товарно-денежных отношений. Предпосылками возникновения Р. являются: а) общественное разделение труда; б) частная собственность на средства и продукты производства. Основными элементами Р. выступают спрос, предложение, конкуренция, цена. Отличительными чертами Р. являются: гибкость, эффективность, стремление к равновесию.

Оптимальное функционирование Р. предполагает наличие следующих условий: а) вход на Р. должен быть свободным; б) наличие свободных ресурсов и свободное их использование; в) свободный доступ к рыночной информации; г) отсутствие монополизма в производстве и ценообразовании.

С позиции ценообразования и характера конкуренции различаются следующие модели Р.: 1) Р. совершенной конкуренции (много продавцов и много покупателей); 2) Р. монопольный (один продавец и один покупатель); 3) Р. олигополии (мало продавцов и много покупателей); 4) Р. олигопсонии (много продавцов и мало покупателей); 5) Р. двусторонней олигополии (мало продавцов и мало покупателей); 6) Р. дуополии (два продавца и два покупателя); 7) Р. дуопсонии (много продавцов и два покупателя); 8) Р. монопсонии (много продавцов и один покупатель); 9) Р. двусторонней монополии (один продавец и один покупатель); 10) Р. монополистической конкуренции (много продавцов и много покупателей).

В зависимости от объектов купли-продажи Р. выделяются: 1) Р. товаров; 2) Р. услуг; 3) Р. труда (рабочей силы); 4) Р. капиталов; 5) Р. информации (научно-технических разработок).

С точки зрения территориальных границ и масштабов различают: 1) местный Р. (в пределах села, города, района); 2) национальный (внутренний) Р.; 3) мировой (внешний) Р.

Субъектами Р. выступают: 1) юридические лица (фирма, предприятие, учреждение); 2) физические лица; 3) государство. Экономические субъекты обладают свободой принимать хозяйственные решения.

Развитой Р. способствует: 1) эффективному распределению и использованию ограниченных ресурсов общества; 2) быстрому устранению дефицита товаров и услуг; 3) разработке и внедрению новейшей высокопроизводительной техники и технологии производства; 4) координации экономической деятельности без административного принуждения; 5) свободному экономическому выбору.

Вместе с тем Р. — не идеальный механизм экономической деятельности общества. В силу своих внутренних качеств и закономерностей Р. не в состоянии обеспечить решение многих важнейших проблем жизнедеятельности людей. Можно выделить следующие отрицательные стороны Р.: 1) Р. не способен ликвидировать безработицу и инфляцию; 2) Р. не способен обеспечить социальную защиту в обществе; 3) Р. не может обеспечить оптимальные структурные сдвиги в производстве в длительном периоде; 4) Р. не способен быть эффективным в процессе регулирования производства т. н. «общественных товаров» (общественный транспорт, оборона, система общего образования, национальная служба прогнозирования погоды, городские сады, экология и др.); 5) Р. не обладает механизмом, который предотвращал бы зарождение социальной несправедливости, расслоение общества на богатых и бедных.

РЫНОК ДЕНЕГ — рынок, на котором происходит обеспечение потребностей всех экономических субъектов ликвидными активами, входящими в тот или иной денежный агрегат. На Р. д. встречаются спрос и предложение национальной валюты.

РЫНОК ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ — рынок, на котором валюта одной страны используется для приобретения (обмена) валюты другой страны.

РЫНОК «КОРОТКИХ ДЕНЕГ» — разновидность фондового рынка, на котором осуществляются сделки, основывающиеся на разнице между ставками по депозиту и ценой кредитов на различные сроки и обеспечивающие эффективность депозитных вкладов.

Эффективность игры на разнице между ставками процента по депозиту и ценой кредитов тем выше, чем больше разрыв между ними. Возможно существование двух вариантов операций на Р.«к.д.»: 1) по простой схеме и 2) по расширенной схеме. Игра по обеим схемам может производиться как с применением залога для взятия кредита, так и без залога. В игре с использованием залога особый интерес имеет увеличение размера залога: депозитного вклада, ценных бумаг и т. д., а в игре без залога важное значение приобретает норма прибыли на заемный капитал.

Игра по простой схеме выглядит следующим образом. В начальный момент времени берется кредит в банке (под залог или без него). Заемные средства размещаются на депозит на срок, во много раз превышающий срок кредита под ставку, превышающую цену кредита. Задолженность банку по кредиту на момент окончания срока кредита выплачивается за счет заемных средств, взятых в этом же или в другом банке. Подобные операции взятия кредита и его погашения совершаются повторно до тех пор, пока не наступит срок получения депозита и процентов по нему, за счет которых и погашается последний кредит.

При расширенной схеме предполагается такая последовательность кредитных операций, когда возникает несколько последовательно открытых депозитных вкладов, что обеспечивает возможность повысить эффективность депозитных операций в результате мультипликации дивидендов. В этой схеме порядок операций много сложнее, но в игре задействовано несколько банков.

В игре на Р.«к.д.» важными условиями являются следующие: при кредитовании наиболее эффективными выступают минимальные по времени кредиты, а при депозитных вкладах — наоборот, максимальные сроки.

РЫНОК ПОКУПАТЕЛЯ — рыночная ситуация, характеризующаяся тем, что предложение производителей и продавцов товара превышает спрос на него по действующим ценам, вследствие чего цены снижаются. Относительно низкие цены соответствуют интересам покупателя. Однако через некоторое время, когда цены упадут слишком низко, продавцы уйдут с рынка, предложение сократится и цены снова начнут расти.

РЫНОК ПРОДАВЦА — рыночная ситуация в коротком периоде, характеризующаяся тем, что спрос превышает предложение, вследствие чего цены повышаются. Возникает в условиях товарного дефицита и связан, как правило, с увеличением количества заключаемых сделок. Устойчивость высоких цен и коммерческая активность субъектов рынка отвечает интересам продавцов. Однако в определенный момент покупатели прекращают покупки по высоким ценам, и продавцам приходится снижать их, чтобы продать свой товар. В итоге рынок приходит к такому моменту, когда предложение начинает превышать спрос.

РЫНОК ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ — рынок, на котором вследствие взаимодействия спроса и предложения складываются цены на рабочую силу, капитал, природные ресурсы в виде заработной платы, процентного дохода и ренты.

Спрос на производственные ресурсы является вторичным, обусловленным спросом на продукцию, создаваемую при посредстве этих ресурсов. Чем больше спрос на продукцию, тем больше спрос на производственные ресурсы.

Р.п.р. в условиях совершенной и несовершенной конкуренции обладает определенной спецификой. Так, при совершенной конкуренции ни продавец, ни покупатель не воздействуют на цены ресурсов производства, в то время как при несовершенной конкуренции или покупатель, или продавец воздействуют на уровень цены ресурсов производства.

Для каждого типа и качества производственных ресурсов имеются отдельные рынки: рынок рабочей силы (рынок труда); рынок капитала; рынок природных ресурсов.

РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ (РЫНОК ТРУДА) — совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи специфического товара — рабочей силы.

На Р.р.с. формируются спрос, предложение и цена на рабочую силу. Субъектами экономических отношений на Р.р.с. являются, с одной стороны, предприниматели: крупные монополии, средние и мелкие бизнесмены, государство; а с другой — отдельные работники или их ассоциации (профсоюзы).

Складывающиеся на Р.р.с. цены представляют собой ставки заработной платы, которые являются денежной формой стоимости рабочей силы.

Конъюнктура Р.р.с. характеризуется соотношением между свободными рабочими местами и незанятыми и ищущими работу трудоспособными гражданами.

Р.р.с., подчиняясь в целом законам спроса и предложения, по многим принципам механизма своего функционирования представляет собой рынок особого рода, имеющий ряд существенных отличий от других товарных рынков. Регуляторами Р.р.с. являются факторы не только макро- и микроэкономики, но и социальные и социально-психологические, не всегда имеющие отношение к цене рабочей силы — заработной плате.

Предложение рабочей силы определяется прежде всего демографическими факторами (уровнем рождаемости, смертности, темпами увеличения численности населения в трудоспособном возрасте, половозрастной структурой населения). Существенное значение имеет степень экономической активности различных групп населения. На динамику рабочей силы влияют миграционные процессы, в частности *внешняя миграция*.

На спрос рабочей силы решающее влияние оказывают состояние экономической конъюнктуры, фаза экономического цикла, научно-технический прогресс. На макроуровне постоянно существует противоречие между трудом и капиталом, касающееся распределения национального дохода.

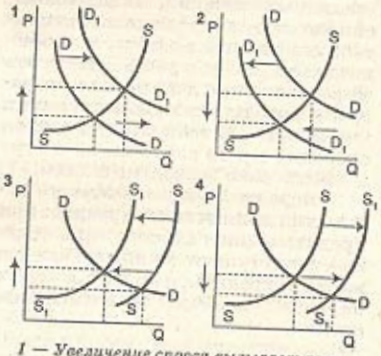
РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ — представляет собой систему связей между различными экономическими субъектами по купле-продаже всего объема конечных товаров и услуг, произведенных в стране.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ — рынок, обеспечивающий долгосрочные потребности в финансовых ресурсах посредством обращения на нем акций, облигаций, депозитных сертификатов, казначейских обязательств и других аналогичных документов. Р. ц. б. является частью финансового рынка, назначение которого — трансформировать сбережения в инвестиции.

РЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА — указывает на число покупателей и продавцов, на их доли в общем количестве покупаемого и реализуемого товара, уровень стандартизации товара, на легкость входа на рынок и выхода с рынка.

Чистая монополия и совершенная конкуренция выступают двумя крайними формами рыночной структуры. Реальные рыночные структуры расположены между указанными двумя крайними случаями.

РЫНОЧНАЯ ЦЕНА — цена, при которой предложение и спрос уравновешиваются; цена, при которой товары или услуги действительно бу-



1 — Увеличение спроса вызывает рост рыночных цен; 2 — Уменьшение спроса вызывает падение рыночных цен; 3 — Снижение предложения вызывает увеличение рыночных цен; 4 — Увеличение предложения вызывает уменьшение рыночных цен

дут обменены на деньги. Р.ц. — это цена равновесия. Она может быть графически изображена как точка пересечения кривых спроса и предложения. Колебания спроса и предложения оказывают влияние на Р.ц. При неизменных условиях рост спроса ведет к росту Р.ц., и наоборот. Рост предложения ведет к снижению цен, и наоборот.

Указанные взаимосвязи изображены на рис. 1–4.

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА — экономика, в которой только решения самих потребителей, поставщиков ресурсов и частных фирм определяют структуру распределения ресурсов.

В отечественной экономической литературе под Р.э. понимается совокупность экономических отношений в обществе, регулируемых рыночным механизмом, т. е. координация и управление хозяйственной жизнью осуществляются посредством системы рынков, цен, прибыли, убытков при наличии конкуренции. Данная система определяет, что производить, как производить, для кого производить. В Р.э. вмешательство государства в экономическую жизнь практически либо незначительно, либо отсутствует совсем.

Следует отметить, что «чистой» Р.э. в природе общества не существует. Это своего рода абстракция, ибо реально существующая Р.э. имеет множество отклонений от абстрактной модели. В их числе следующие: а) действующие различные монополии значительно деформируют рыночное ценообразование; б) существуют барьеры на пути свободного движения рабочей силы, капитала, товаров и услуг; в) наличие практически перманентной инфляции влияет на функционирование рыночного механизма в сторону его искажения; г) цикличность экономической жизни модифицирует абстрактную экономическую модель; д) факт перепроизводства также искажает абстрактную модель; е) безработица не позволяет автоматически регулировать производство.

Государство может и должно оптимально использовать такие экономические рычаги, как налоги, правительственные расходы, денежно-кредитную политику, регулирование доходов населения, социальную, антимонопольную, внешнеэкономическую политику.

РЫНОЧНОЕ ПОВЕДЕНИЕ — действия, осуществляемые предприятиями как продавцами (покупателями) благ. Основными составляющими Р.п. выступают: а) цели предприятия — прибыль, продажи, увеличение активов; б) методы конкурентной борьбы, применяемые предприятиями с целью достижения своих задач — политика ценообразования, объем производства, дифференциация продукта; в) взаимодействие между предприятиями — сравнительный уровень конкуренции предприятий на рынке или мера координации их политики в области цен.

На Р.п. воздействуют рыночная структура и действенность рынка, а последнее, в свою очередь, обусловлено Р.п. и структурой рынка.

РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ — существует тогда, когда нет тенденции к изменению рыночной цены или количества продаваемых товаров. Р.р. устанавливается, когда цена приводится к уровню, который уравнивает объем спроса и объем предложения. Рыночные равновесные цены и объем продаваемого товара могут изменяться в ответ на изменение спроса и предложения. Когда «потолок цен» устанавливается ниже равновесной цены, образуется дефицит товаров и объем спроса превышает объем предложения. Когда же минимальная цена устанавливается выше равновесной цены, объем предложения превышает объем спроса и образуется избыток товаров.

РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ И РЫНОЧНАЯ ЦЕНА — состояние рынка и уровень цен, отражающие равенство спроса и предложения. Точка равновесия находится в пункте пересечения кривых спроса и предложения. Соответствующая точке равновесия цена получает названия равновесной цены, поскольку именно при этом ее уровне уравновешиваются спрос и предложение. Более высокая цена вызывает превышение

предложения над спросом, в результате чего нарастает конкурентная борьба между продавцами, что в конечном счете ведет к снижению цены.

Превышение же спроса над предложением обусловливает конкурентную борьбу между покупателями, которая действует в сторону повышения цены.

Рыночное равновесие бывает мгновенным (при неизменном предложении), кратковременным (при изменении объемов производства при том же числе фирм и предприятий) и длительным (в случае, когда фирмы и предприятия, а также экономическая конъюнктура адаптировались к новому уровню спроса).

РЫНОЧНЫЙ ПЕРИОД — период, в течение которого производители продукта не могут изменить объем предложения (производства) в ответ на изменение цены продукта; период, когда предложение совершенно неэластично; период, когда все ресурсы являются постоянными.

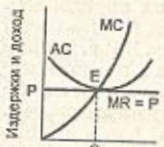
РЫНОЧНЫЙ СОЦИАЛИЗМ — в зарубежной экономической теории под этим термином понимается такая экономическая система, при которой материальные ресурсы являются государственной собственностью, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности.

РЫНОЧНЫЙ СПРОС НА РЕСУРСЫ — сумма объемов спроса на ресурсы со стороны всех отраслей при любой данной цене на ресурсы. Определяется тем же методом, что и рыночный спрос на блага. Спрос на ресурсы вторичен и определяется спросом на продукцию. При прочих равных условиях чем выше спрос на блага, тем выше спрос на ресурсы.

Кривая предложения ресурсов отдельной фирмы совершенно эластична по рыночной цене. На конкурентном рынке ресурсов фирма максимизирует прибыль, приобретая услуги ресурсов до тех пор, пока доход от предельного продукта ресурсов не будет равным цене услуг ресурсов. Кривая спроса фирмы на ресурсы есть кривая дохода от предельного продукта данных ресурсов.

С

САМООКУПАЕМАЯ ФИРМА — фирма, покрывающая все издержки, в результате чего она извлекает экономическую прибыль, равную нулю, т. е. нормальную прибыль. В этом случае совершенно конкурентная фирма находится в состоянии самоокупаемости. Такое положение фирмы обеспечивается ценой безубыточности, равной предельным издержкам, которые, в свою очередь, равны минимальным средним издержкам. Их соотношения можно выразить следующей формулой:



Совершенно конкурентная фирма на уровне самоокупаемости

$$Pb = MC = \min AC,$$

где Pb — цена безубыточности; MC — предельные издержки; min AC — средние общие издержки.

График совершенно конкурентной фирмы на уровне самоокупаемости изображен на рисунке.

САНАЦИЯ — система мероприятий, осуществляемая государством, по улучшению финансового положения предприятий с целью предотвращения их банкротства или повышения конкурентоспособности. С. может проводиться самим предприятием, другими предприятиями, более сильными в финансовом отношении, банком, компанией или государством.

СБАЛАНСИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ — положение, при котором государственные расходы равны поступлениям от налогов и иных доходов государства. Многие государства предпочитают иметь несбалансированный бюджет в качестве меры регулирования экономической активности. В том случае, когда государство тратит больше, нежели получает в результате налогообложения и других доходов, образуется дефицит бюджета. И, наоборот, когда государство тратит меньше, нежели получает от налогообложения, образуется бюджетный избыток.

Если налоги и государственные расходы возрастают одинаково, то это вызывает рост дохода и производства продукции на величину, которая равна приросту объема государственных расходов и налогов. Зависимость дохода и производства продукции от роста государственных расходов и налогов отражает *мультипликатор сбалансированного бюджета.*

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД — вклад в банках или сберегательных институтах, средства с которых в любой момент могут быть изъяты без штрафа; вклад в депозитном учреждении, который приносит проценты и, как правило, может быть в любое время востребован вкладчиком (хотя депозитное учреждение вправе на законном основании потребовать извещения об изъятии вклада за 14 дней).

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ — взаимно-сберегательные банки, ссудно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы.

СБЕРЕЖЕНИЯ — та часть доходов, которая не идет на приобретение потребительских товаров и услуг, а также на уплату налогов; равны доходам после уплаты налогов минус расходы на личное потребление.

Наиболее распространенной формой С. является использование части дохода либо для создания накоплений в виде вкладов в сберегательных банках, либо для приобретения акций, облигаций или других ценных бумаг, которые отличаются от приобретения реальных товаров и услуг. Однако экономисты-профессионалы понимают процесс С. более широко. Так, они полагают, что выплата домашними хозяйствами долгов также относится к процессу С., ибо эти деньги не идут ни на потребление, ни на уплату налогов.

Существуют и другие трактовки понятия С. В частности, под С. понимается та часть дохода, которая может быть вложена (или уже вложена) в инвестиции. С. — это в конечном счете товары и услуги, удовлетворяющие желания потребителей, а не просто чековая книжка, сберегательный счет, депозитный сертификат или облигация. Различают среднюю и предельную склонность к С. Под первой понимается отношение сбережений к доходу, выраженное в процентах. Под второй — отношение любого изменения в сбережениях (прироста, сокращения) к тому изменению в доходе (прироста, сокращения), которое его вызвало.

СБЕРЕЖЕНИЯ ВНЕШНЕГО МИРА — равны доходу, который внешний мир получает за счет нашего импорта (IM), минус затраты на наш экспорт (X): $S_f = IM - X$, или $S_f = -X_n$

С.в.м. могут быть использованы с целью покупки финансовых активов в нашей стране, для сокращения иностранной задолженности.

СБЕРЕЖЕНИЯ ИЗ ПРЕДОСТОРОЖНОСТИ — дополнительные сбережения, осуществляемые вследствие будущей неопределенности, например, на старость или на случай сокращения доходов.

С. из п. предназначены для обеспечения в будущем возможности распоряжаться определенной частью своих ресурсов в форме наличных денег. С. из п. исходит из кейнсианской теории спроса на деньги, которую Кейнс назвал теорией предпочтения ликвидности. Современная теория спроса на деньги отвергает кейнсианский мотив предосторожности.

СВЕРХДЛИТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОД — абстрактный период времени, в течение которого предприятия могут изменить известные способы производства вследствие новейших изобретений и приобретения новейших технических знаний.

СВЕРХПРИБЫЛЬ — см. Монопольная прибыль.

СВОБОДА ДЕЙСТВИЙ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ — означает отсутствие количественных рамок, которые ограничивали бы правительство и Центральный банк в изменении государственных расходов, налогов и денежной массы. Правительство и Центральный банк оценивают экономические проблемы в конкретный период времени по мере их зарождения, и в каждый данный момент выбирают благоприятный тип политики.

Считается, что С.д. в м.п. (т. е. непоследовательная политика) блокирует стимулы к экономическому росту, отчего она значительно проигрывает в сравнении с политикой твердого курса правительства.

СВОБОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — экономическая система, основанная на частной собственности, конкуренции и мотиве извлечения прибыли.

СВОБОДНЫЙ ВХОД В ОТРАСЛЬ — означает, что каждый может начать предпринимательскую деятельность в отрасли без ограничений. Когда действует право на С.в.в о., то никаких санкций от власти не требуется. С. в. в о. требует, чтобы производственные ресурсы были мобильными, что дает возможность инвесторам реализовать долгосрочные возможности извлечения прибыли. При мобильности производственных ресурсов инвесторы свободны в выборе более прибыльной отрасли.

СВОБОДНЫЙ ВЫХОД ИЗ ОТРАСЛИ — означает, что собственники фирм в отрасли могут прекратить свою экономическую деятельность в любой момент. Фирмы невозможно заставить действовать в данной отрасли, если они считают свои операции неприбыльными.

С. в. из о., как и свободный вход в отрасль, требуют, чтобы производственные ресурсы были мобильными.

СВОЙСТВА ПРОДУКТА — те характеристики благ, которые предпочтительны для потребителя.

К С. п. относятся как качественные, так и количественные показатели. Например, к свойствам дома относятся его размер, число комнат, местоположение, участок, качество постройки и т. д. Цена дома зависит от его характеристик.

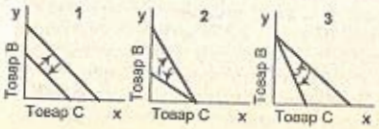
СВОП — а) временная покупка с гарантией последующей продажи; б) одновременная обменная операция по ценным бумагам. С. с целью продления срока — продажи ценной бумаги и покупки другой с более длительным сроком до погашения; в) операция по обмену национальной валюты на иностранную с обязательством обратного обмена через определенный срок. Такая операция, осуществляемая обычно между Центральными банками, называется соглашением о С. и проводится между центральным банком США и центральными банками ряда европейских стран, а также между центральными банками скандинавских стран; г) продажа или покупка наличной валюты на условиях спот с одновременным заключением обратной форвардной сделки; д) разность в процентных ставках по двум валютам на один и тот же срок.

СВЯЗАННЫЙ КРЕДИТ — кредит, предоставляемый одной страной другой при условии, что полученные деньги будут израсходованы на покупку товаров и услуг в стране-кредиторе. Таким образом, такой кредит выгоден и кредитору, поскольку он обеспечивает занятость населения.

СДВИГ БЮДЖЕТНОЙ ЛИНИИ — происходит в результате изменения в доходе и ценах; может осуществляться в трех основных формах.

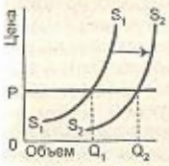
1. Изменение дохода смещает бюджетную линию, однако не ведет к изменению ее наклона (рис. 1).

2. Изменение цены товара В поворачивает бюджетную линию до новой точки пересечения с осью y, но не изменяет точки ее пересечения с осью x (рис. 2).



3. Изменение цены товара С поворачивает бюджетную линию вокруг ее точки пересечения с осью y до новой точки пересечения с осью x (рис. 3).

СДВИГ КРИВОЙ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — означает реакцию продавцов на изменение неценовых факторов; ведет к изменению предложения и представляет собой движение кривой предложения из определенного положения вправо или влево вследствие изменения любого фактора, обусловливающего предложение товара, помимо цены данного товара. К таким факторам, в частности, относятся: а) изменение технологии; б) изменение цен на ресурсы; в) изменение цен на другие товары; г) изменение ожиданий.



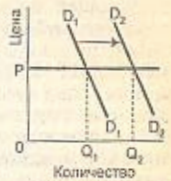
Сдвиг кривой предложения

Например, снижение цен на ресурсы сокращает производственные затраты, в результате чего кривая предложения сдвигается вправо (см. рис.) так, что при данном значении цены предлагается большее количество благ. Сокращение производственных затрат сдвигает кривую предложения из положения S_1S_1 в положение S_2S_2, увеличивая количество благ при цене OP с OQ_1 до OQ_2.

СДВИГ КРИВОЙ СПРОСА — отражает реакцию покупателей на изменение неценовых факторов; отражает изменение спроса посредством движения кривой спроса из определенного положения влево или вправо вследствие изменения любого неценового фактора. К таким факторам, в частности, относятся: а) изменения в доходах населения; б) изменения в структуре населения; в) изменения цен на другие товары; г) изменения потребительских предпочтений; д) экономическая политика правительства.

Например, увеличился доход населения. Это обстоятельство вызовет сдвиг кривой спроса вправо (см. рис.) так, что при каждом значении цены величина спроса будет больше в сравнении с прежним уровнем.

Из рисунка видно, что рост дохода ведет к сдвигу кривой спроса из положения D_1D_1 в положение D_2D_2, увеличивая тем самым спрос с OQ_1 до OQ_2. Величина сдвига обусловлена эластичностью спроса по доходу.



Сдвиг кривой спроса

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ — денежные издержки предприятия на производство и реализацию продукции, выражающие часть ее стоимости: стоимость потребленных средств производства и стоимость жизненных средств, необходимых для воспроизводства производителей и их иждивенцев.

С.п. является одним из важных показателей эффективности производства. Состав и доли экономических элементов (сырье, основные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, топливо, зарплата, амортизация и др.) определяют структуру С.п., которая существенно отличается в различных отраслях экономики. Особенно велика доля материальных затрат в материалоемких отраслях.

Различают производственную С.п. и полную С.п. Производственная С.п. включает все затраты на производство продукции. Полная С.п. включает в себя, кроме производственной С.п., затраты по сбыту продукции и некоторые другие внепроизводственные затраты предприятия.

Снижение С.п. является важнейшим условием повышения конкурентоспособности на рынке, а также факторов снижения С.п.: 1) народнохозяйственные и 2) внутрипроизводственные. К первой группе факторов относятся научно-технический прогресс на уровне отрасли и экономики в целом, территориальное размещение производства, природно-климатические условия и т. д. Ко второй группе факторов относятся производительность труда, интенсификация использования производственных мощностей, экономия материальных ресурсов, повышение качества продукции, сокращение затрат на обслуживание производства и управление.

В системе факторов снижения С. п. решающее значение имеет научно-технический прогресс.

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА — разделение покупателей рынка на отдельные группы, части (сегменты) в зависимости от мотиваций покупателей и других характерных показателей.

С.р. выступает ключевым понятием концепции маркетинга, ориентированного на спрос, является основой маркетинговой деятельности в условиях насыщенного рынка. Овладение знаниями С.р. дает возможность фирме разработать оптимальную стратегию маркетинга, точный выбор его инструментов, экономию средств в процессе реализации коммерческих проектов.

Выделяют предварительную сегментацию, реализуемую на этапе выбора рынка, и окончательную — при формировании маркетинговой программы.

Основными принципами С.р. являются: 1) географический, согласно которому производится разбивка рынка на разные географические единицы государства: штаты, районы, области, города; 2) демографический, означающий разбивку рынка на группы, в основе которых лежат такие демографические признаки, как пол, возраст, размер семьи, уровень доходов, род занятий, образование, раса, национальность и др.; 3) психографический — разделение покупателей по признакам принадлежности к общественному классу, образу и стилю жизни, структуре личности; 4) поведенческий — деление на группы в зависимости от знаний покупателей, характера использования товара и реакции на данный товар.

По товарам производственного характера С.р. строится по другим принципам. Здесь на первое место ставится принадлежность потенциального предприятия-покупателя к определенному сектору экономики — машиностроению, строительству, торговле и т. д. В пределах каждой отрасли выделяются более мелкие профессиональные секторы. В этом случае важно учитывать размеры предприятий.

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ТРУДА — при С.р.т. большинство ученых исходят из двойственности современного рынка труда, в котором функционируют два сегмента единого рынка рабочей силы: 1) рынок первичных (независимых и подчиненных) рабочих мест и 2) рынок вторичных рабочих мест.

К первичным независимым рабочим местам относят специалистов с высшим и средним специальным образованием, управляющих и администраторов всех звеньев и высококвалифицированных рабочих. К первичным подчиненным рабочим местам относят техников, административно-вспомогательный персонал и рабочих средней квалификации. Вторичные рабочие места не требуют специальной подготовки и значительной квалификации. Их занимают работники обслуживания (в статистике США — повара, официанты, полицейские, пожарники, уборщики, прислуга и т. п.), неквалифицированные рабочие, низшие категории служащих.

В развитых странах возникли новые типы С.р.т.: 1) рынок, охватывающий быстрорастущие наукоемкие производства и отрасли сферы услуг со средним уровнем концентрации и смешанной в квалификационном отношении рабочей силой; 2) рынок в старых, традиционных секторах экономики, бывших главными в недавнем прошлом.

СЕНЬОРАЖ — доход, извлекаемый государством в результате выпуска в обращение дополнительного количества денег; определяется разницей между номинальной стоимостью денег и стоимостью их физического производства.

Термин «С.» возник в средние века, когда короли отдавали приказ о чеканке монет и извлекали из этого доход. В современный период правительства, чеканя монеты, получают прибыль в том случае, если номинальная стоимость этих монет превышает издержки их выпуска.

С. извлекает государство не только при чеканке монет, но и в результате эмиссии банкнот. Разные страны используют С. как источник дохода в весьма различных масштабах. Например, в Германии он составлял

всего лишь 3,85% доходов государства, в Канаде и США — около 6%. Напротив, в Перу С. приносил примерно 1/3 государственных доходов из других источников. Но наибольшая доля С. в совокупном доходе в 1979–1985 гг. была в Боливии, где он достигал 139,5% от всех прочих поступлений, что, как полагают некоторые западные экономисты, явилось важной причиной тяжелой гиперинфляции в мировой истории.

В литературе существуют расхождения относительно характеристики С. Одни экономисты отождествляют С. и инфляционный налог, другие — различают эти понятия. «С. — это доход, извлекаемый правительством в результате его монопольного права печатать деньги. Инфляционный налог — это потери капитала, которые понесли владельцы денежных средств в результате инфляции». Согласно этому взгляду, С. и инфляционный налог могут быть равны, в частности, когда домашние хозяйства поддерживают постоянную стоимость реальных денежных остатков. Однако это не означает их идентичности.

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ (СНС) — а) комплекс таблиц, имеющих форму бухгалтерских счетов, в которых отражаются процессы производства, распределения и конечного использования общественного продукта и национального дохода; б) балансовая система народнохозяйственного учета в виде сводных макроэкономических показателей, характеризующих воспроизводство общественного продукта.

СНС создана за рубежом и до последнего времени применялась только в западной экономике. Первые попытки составления СНС были предприняты в Великобритании в 1946 г., в США — в 1947 г., во Франции — в 1949 г. СНС частично пересматривалась в 1958, 1963, 1965, 1968 гг.

В ныне действующей СНС ООН имеется четыре класса счетов: а) сводные счета; б) счета производства, потребления и капиталовложений; в) счета доходов и расходов; г) счета финансирования капитальных затрат.

Отечественная статистика использовала систему баланса народного хозяйства (БНХ), основанную на трудовой теории стоимости. СНС и БНХ на международном уровне были признаны как равноправные системы балансовых построений. Необходимость использования в нашей стране СНС связана с переходом к макроэкономическому моделированию рыночных отношений, а также с целью обеспечения международных сопоставлений. Исходным пунктом в этом переходе явилось исчисление с 1988 г. нашей статистикой ВВП. Россия приняла за основу вариант СНС ООН, применяемый ЕС, поскольку считается, что эта система более детализирована и более удобна для практического использования.

СЛАБЫЕ СТИМУЛЫ — поощрения за хорошую работу и некие наказания за упущения. В этом случае интересы участников предприятия значительно ухудшаются.

СЛИЯНИЯ — объединения производителей и получателей внешних эффектов (экстерналий) в одно целое (например, фирму, общество потребителей и т. д.). В результате С. бывшие *внешние эффекты* автоматически становятся внутренними и происходит необходимая корректировка объемов и технологий производства соответствующих благ.

С. совершаются, когда одна компания приобретает акции другой компании. В результате С. вторая компания либо распускается, либо становится составной частью первой. Данный процесс усилился во второй половине 80-х гг. Так, в США в 1987 г. были поглощены в процессе С. более 2 тысяч независимых фирм.

Основными причинами С. являются: а) увеличивая объем выпуска и расширяя ассортимент товаров, корпорации таким образом страхуются на случай колебаний рыночной конъюнктуры; б) с целью уменьшения собственных расходов корпорации приобретают фирмы по маркетингу либо транспортные компании; в) способ устранения бывших конкурентов. В последние годы часть С. осуществляется потому, что покупатель рассчитывает получить прибыль от перепродажи.

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА — экономика, в которой товары и услуги производятся государством и частными предпринимателями. С.э. занимает промежуточное положение между т. н. «командной» и рыночной экономикой. В большинстве развитых и развивающихся стран существует С.э. Своего рода т. н. «чистая» экономика частного предпринимательства встречается редко.

СНИЖЕНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА — уменьшение стоимости валюты страны на иностранных валютных рынках; снижение обменного курса валюты по отношению к иностранным валютам.

СНИЖЕНИЕ ОБМЕННОГО КУРСА — снижение стоимости определенной валюты по отношению к стоимости других валют на валютном рынке.

СОБСТВЕННОСТЬ — а) система объективных отношений между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства. Отношения С. характеризуют общественный способ соединения работника со средствами производства; условия распоряжения и использования ресурсов производства; определяют цель производства и тип данного общества. Отношения С. на средства производства составляют сущность и основу социально-экономических отношений; б) совокупность прав субъекта по управлению условиями экономической деятельности и ее результаты. Субъектами С. могут быть государство, коллектив, отдельный индивид.

Отношения С. определяют содержание и характер всех других форм отношений. Отношения С. включают в себя пользование, владение и распоряжение объектами С.

Различают два основных типа С. на средства производства: частную и общественную. Исторически общественная С. возникла раньше частной. В рамках каждого из названных типов существуют различные их формы. Так, в настоящее время в РФ существуют: общенародная, общественная, государственная, кооперативная, коллективная, акционерная, коммунальная, личная, частная С. Особой разновидностью является интеллектуальная С.

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — термин, используемый по отношению к рыночному механизму, эффективно выполняющему функции регулятора производства.

Основоположником основ теории С.к. считается А. Маршалл. В конце XIX – начале XX в. этот термин нередко использовался как синоним свободной конкуренции.

С.к. — один из типов рыночных структур. Ее определяющими характеристиками являются: а) на рынке присутствует одновременно множество фирм, ни одна из которых не занимает значительной доли рынка; б) продукция является однородной; в) вход в отрасль и выход из отрасли свободный; г) покупатели и продавцы имеют равный доступ к информации. Нарушение одной из характеристик ведет к несовершенной конкуренции. Если фирма функционирует в условиях С.к., то на рыночные цены она влиять не может, т. е. «соглашается» с ними.

С.к. предполагает такой уровень организации экономики, при котором общество извлекает максимум полезности из наличных ресурсов и технологий. Ресурсы эффективно распределяются и в сфере производства, и в сфере потребления. Фирмы выпускают такой набор продукции, который является наиболее предпочтительным, полезным для потребителя, а издержки производства становятся минимальными.

Однако, кроме достоинств, С.к. имеет и слабые стороны. В конкурентной рыночной системе отсутствуют мотивы оптимального распределения доходов. Распределяя ресурсы, конкурентная модель не допускает побочных издержек и выгод или производства общественных благ. Отрасль с чистой конкуренцией может мешать использованию наилучшей техники и способствовать медленному темпу технического прогресса. И, наконец, совершенно конкурентная система не гарантирует ни широкого диапазона выбора продуктов, ни условий для разработки новых продуктов.

СОВЕРШЕННАЯ ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ — продажа благ данного качества при данных издержках по различным ценам различным покупателям.

Пользуясь своим монопольным положением, фирмы произвольно определяют цены.

Ценовая дискриминация возможна на те блага, которые покупатели не могут перепродать. Так, фирмы, оказывающие коммунальные услуги, устанавливают более высокие тарифы учреждениям и организациям в сравнении с тарифами, назначаемыми индивидуальным пользователем.

У конкурентной фирмы нет контроля над ценой, поэтому она не имеет возможности осуществлять ценовую дискриминацию.

При С.ц.д. кривая спроса одновременно является кривой предельного дохода. Ценовая дискриминация позволяет монополиям увеличивать извлечение прибыли.



В условиях С. ц. д. производится больший объем благ в сравнении с обычной монополией. При обычной монополии монопольная прибыль составляла площадь P_MBCP. В то время как дискриминирующий монополист получал бы прибыль, которая больше прибыли обычного монополиста на площадь двух треугольников P_MAB и CBE.

Из риунка видно, что равновесие достигается в точке E, где максимальная цена, устанавливаемая последним покупателем, равняется предельным издержкам. Производство благ при ценовой дискриминации увеличивается в год с Q_m до Q_D.

Монополист, проводя С.ц.д., присваивает себе весь выигрыш потребителя от блага, поскольку определяет каждому потребителю максимальную цену, которую потребитель заплатит. Этот выигрыш переходит к монополисту в виде прибыли. Общая монопольная прибыль P_1AE равна сумме потребительских выигрышей, которые имели бы место при совершенной конкуренции.

СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНАЯ ФИРМА — фирма, которая продает свою продукцию на совершенно конкурентном рынке. Цель С.к.ф. — максимизация прибыли. Она достигается в том случае, когда спрос на продукцию фирмы является абсолютно эластичным. Прибыль определяется разницей между валовым доходом (TR) и валовыми затратами (TC) за время продаж. Валовой доход исчисляется посредством умножения цены проданного блага на его количество, которое фирма способна продать.

Спрос на блага отдельной фирмы, объем продаж которой не влияет на изменение рыночной цены, отражает кривая спроса С.к.ф (см. рис.). Эта кривая параллельна горизонтальной оси, иллюстрируя тем самым, что любое количество благ данной фирмы будут реализовываться по одной и той же цене, которая обусловливается общим отраслевым спросом и предложением.



Совершенно конкурентная фирма

СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНЫЙ РЫНОК — рынок, на котором удовлетворяются все условия совершенной конкуренции.

Основными характерными признаками такого рынка являются: а) большое количество мелких фирм; б) однородность продукции; в) свободный вход в отрасль; г) свободный выход из отрасли; д) продавцы принимают цены и не могут на них воздействовать; е) равный доступ к рыночной информации; ж) продавцы не вырабатывают общей стратегии.

С.к.р. — абстракция, ибо в реальной жизни он не существует, а является идеальным типом рыночной структуры, служащим образцом для сравнения с другими типами рыночных структур.

СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНЫЙ РЫНОК РЕСУРСОВ — рынок, на котором выполняются следующие условия: а) много соперничающих между собой покупателей услуг ресурсов конкурируют в покупке услуг ресурсов определенного качества, которые поставляются в продажу соперничающими между собой продавцами; б) каждый наниматель потребляет лишь незначительную долю от имеющегося количества продаж. Это означает, что никто из нанимателей не может потребить достаточно большую долю имеющегося предложения ресурсов и изменить рыночный спрос; в) каждый продавец услуг ресурсов продает только малую долю общего объема предложения и не может сколько-нибудь существенно воздействовать на рыночное предложение. Это означает, что ни один продавец ресурсов не может сделать ресурс более или менее дефицитным настолько, чтобы воздействовать на его цену; г) продавцы услуг ресурсов могут свободно войти на любой рынок, выйти с любого рынка; владельцы ресурсов в ответ на изменение цен на ресурсы имеют возможность перемещать свои ресурсы с одного направления использования на другое, из одной местности в другую.

Эти черты С.к.р.р. предполагают, что ни отдельные покупатели, ни отдельные продавцы не могут воздействовать на цены ресурсов. Спрос на ресурсы вторичен и определяется спросом на продукцию. Чем выше спрос на продукцию, тем, при прочих равных условиях, выше спрос на ресурсы. Для каждого типа и качества ресурсов существуют отдельные рынки. На С.к.р.р. кривая предложения ресурсов отдельной фирмы совершенно эластична по рыночной цене.

СОВЕРШЕННО НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС — ситуация, при которой кривая спроса строго вертикальна.

СОВЕРШЕННО ЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС — ситуация, при которой кривая спроса строго горизонтальна.

СОВОКУПНАЯ ВНЕШНЯЯ ПОЛЕЗНОСТЬ (МЕВ) — равняется произведению полезности единицы блага на количество потребленных единиц. Получатели внешней полезности убеждены, что им выгодно жить в обществе, в котором люди более образованны.

СОВОКУПНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА — показатель технологического уровня производства в расчете на единицу затрат факторов производства, где факторы взвешены по их долям в произведенном продукте.

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — общее количество товаров и услуг, которое может быть предложено (произведено) при разных уровнях цен.

С.п. находится в зависимости от уровня цен. Более высокие цены создают стимулы для производства дополнительного количества товаров и предложения их для продажи. Более низкие цены, наоборот, вызывают сокращение производства и, следовательно, предложения товаров. Однако на С.п. влияют и неценовые факторы (изменения цен на ресурсы, изменения в производительности, изменения правовых норм).

Зависимость между уровнем цен и общим объемом произведенной всеми предприятиями продукции в решающей степени определяются временными параметрами.

СОВОКУПНЫЕ ВНЕШНИЕ ИЗДЕРЖКИ (ТЕС) — представляют собой совокупный ущерб, который наносится третьим лицам; изменяются в зависимости от объема производства в отрасли.

С.в.и. неуклонно растут с увеличением выпуска продукции. Следовательно, совокупный ущерб, выступающий итогом *отрицательного внешнего эффекта*, обусловлен общим объемом выпуска продукции. Чем больше объем производства продукции, тем больше ущерб.

СОВОКУПНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (ТС) — представляют собой сумму затрат всех ресурсов, применяемых с целью производства данного товара.

Для короткого периода С.и. подразделяются на два вида: переменные издержки (VC) и постоянные издержки (FC). Постоянные издержки не зависят от количества выпускаемой продукции, они не могут быть изменены в коротком периоде. Переменные издержки — это стоимость применяемых для выпуска продукции ресурсов, которые изменяются в коротком периоде. Таким образом, С.и. в коротком периоде равны сумме переменных и постоянных издержек: $TC = VC + FC$.

СОВОКУПНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ — делятся на частные (S_p), государственные (S_g) и сбережения остального мира (S_r): $S = S_p + S_g + S_r$.

Частные сбережения равны сумме доходов (Y), трансфертных платежей (TR), процентов по государственному долгу (N) за вычетом налогов (T) и потребления (C): $S_p = (Y + TR + N - T) - C$.

Государственные сбережения определяются следующим образом: $S_g = (T - TR - N) - G$.

Сбережения внешнего мира равны доходу, который внешний мир получает за счет нашего импорта (IM), минус затраты на наш экспорт (X): $S_r = IM - X$, или $S_r = -Xn$.

СОВОКУПНЫЙ ПРОДУКТ — совокупное производство продукции фирмы, выраженное в физических (натуральных) единицах.



Кривая совокупного продукта отражает зависимость между затратами переменного фактора и объемом выпуска продукции. Из рисунка видно, что объем производства сначала увеличивается убывающими темпами, затем, достигая своего максимального уровня, начинает понижаться.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС — это общий объем товаров и услуг, на который может быть предъявлен спрос (или который может быть куплен) при различных уровнях цен. Важнейшей детерминантой С.с. выступает цена. Согласно закону спроса, количество товара, на которое предъявляется спрос, возрастает при снижении цены и сокращается при повышении цены. Однако объем С.с. подвержен влиянию неценовых факторов. К ним относятся: а) изменения в потребительских расходах; б) изменения в инвестиционных расходах; в) изменения в государственных расходах; г) изменения в расходах на чистый объем экспорта: совокупный спрос = C + I + G + E.

Расходы на потребления (C) изменяются во времени сравнительно медленно, инвестиционные расходы (I) изменяются быстро, вызывая тем самым колебания в уровне экономической активности. С.с. во взаимодействии с совокупным предложением обусловливает равновесный уровень национального дохода.

СОГЛАШЕНИЕ ОБ ОБРАТНОМ ВЫКУПЕ (РЕПО) — один из методов регулирования размера денежной массы в экономике, осуществляемый Центральным банком страны посредством операций на открытом рынке.

Нередко такие операции проводит Центральный банк в форме соглашений об обратном выкупе (РЕПО). В данном случае банк, например, продает ценные бумаги с обязательством выкупить их по определенной (более высокой) цене через некоторое время. Процентом за предоставленные взамен ценных бумаг денежные средства служит разница между ценой продажи и ценой обратного выкупа. Соглашения об обратном выкупе широко используются и в работе коммерческих банков и фирм.

СОВРЕМЕННЫЕ ДЕНЬГИ — платежные средства, функционирующие в экономике в настоящее время.

С.д. выступают в двух основных формах: в форме наличных денег и в форме безналичных денег. Первые функционируют в виде монет и бумажных денег, вторые — это денежные средства на счетах Центрального банка и его отделений, а также коммерческих банков.

С.д. используются в качестве средства обращения, обладают фиксированной номинальной стоимостью, что придает им ликвидность. С.д. дополняются неденежными ликвидными активами, которые не являясь деньгами способны обращаться в деньги («квазиденьги»).

СОЗДАНИЕ ДЕНЕГ — увеличение денежного предложения путем многократных вкладов.

С.д. связано с возможностью банковской системы хранить лишь часть полученных депозитов, а другую часть отдавать взаймы другим лицам и учреждениям. Находящаяся в хранилищах банка определенная доля средств образует резервы. Та часть резервов, которую должны держать банки и сберегательные учреждения в виде наличных денег в своих хранилищах или в форме вкладов в Центральном банке страны, представляют собой резервные требования. Другая часть денег, превышающая резервные требования, образует избыточные резервы, которые банк может давать взаймы. Избыточные резервы являются пределом С.д. банком. Размер избыточных резервов пропорционален денежному мультипликатору.

СОСТАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ — 1) исчисление национального дохода; 2) метод измерения (оценка) общего объема производства и других стратегических показателей для страны в целом.

Основными показателями национальных счетов являются: а) валовой внутренний продукт (ВВП); б) валовой национальный продукт (ВНП); в) чистый внутренний продукт (ЧВП); г) чистый национальный продукт (ЧНП); д) национальный доход (НД); е) личный доход (ЛД); личный располагаемый доход (ЛРД).

СОСТЯЗАТЕЛЬНЫЙ РЫНОК — рынок, доступ на который свободен, а выход с него не связан с издержками. Подобные рынки не обязательно конкурентные. Каждая фирма на этих рынках имеет незначительные доли рынка и поэтому подчиняется установившимся на нем ценам. Когда вход на рынок и уход с него свободный, то и олигополистический рынок, на котором фирмы воздействуют на цены, имея высокую рыночную долю, также может рассматриваться как состязательный. Если рынок является действительно состязательным, то высокая концентрация внутри рынка не обязательно допускает, что выпускаться будет меньше эффективного уровня производства.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА — политика, нацеленная на решение социальных проблем. Основными направлениями С.п.г. являются: а) гарантирование членам общества минимального дохода; б) поддержание и развитие способностей членов общества, в первую очередь способности к трудовой деятельности; в) обеспечение членов общества приемлемым уровнем социальных услуг.

С.п.г. осуществляется посредством социальной защиты и социальной гарантии. Социальная защита предполагает систему мер, проводимых обществом в целом и его звеньями по обеспечению общественно нормального материального и социального положения граждан. Социальные гарантии — это система обязательств общества перед своими членами по определенному удовлетворению ряда их необходимых потребностей.

Выделяют следующие элементы социальной защиты: а) подготовка к квалифицированному труду; б) доступность реализации способностей в процессе трудовой и производственной деятельности; в) создание новых рабочих мест и поддержка работников, оставшихся без работы.

Элементами социальных гарантий являются: а) гарантия общедоступности и бесплатности образования; б) гарантия реализации способностей к труду и производству; в) гарантия недопустимости принудительного труда.

СОЦИАЛЬНАЯ ЦЕНА МОНОПОЛИИ — означает меру потерь обществом чистой полезности, происходящих вследствие сокращения доступности благ для потребителей, когда монополии максимизируют прибыль.

Потери потребителей и общества в чистой полезности происходят в результате монопольной власти на рынке.

СПАД (РЕЦЕССИЯ) — фаза экономического цикла; характеризуется понижением уровня экономической активности, в результате чего происходит сокращение производства физического национального продукта. Продолжительный период спада, связанный с высоким уровнем безработицы, выражает *депрессия*.

В период С. сокращаются инвестиции, что углубляет процесс безработицы.

СПЕКУЛЯТИВНЫЙ МОТИВ — «намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим, по сравнению с рынком, знанием того, что принесет будущее». Такое определение С.м. дает Дж. М. Кейнс (Избранные произведения. М.: Экономика. 1993. С. 356).

Спекулятивный спрос на деньги находится в обратной зависимости между ставкой процента и курсом облигаций. Если ставка процента повышается, то цена акции понижается, а спрос на облигации увеличивается, что, в свою очередь, вызывает уменьшение запаса наличных денег, означающее падение спроса на наличную денежную массу.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРАВА ЗАИМСТВОВАНИЯ — денежный актив стран-членов МВФ. С.п.з. — это учетная денежная единица, не имеющая своего физического воплощения. Стоимостное выражение С.п.з. устанавливается взвешиванием по корзине из пяти валют: доллара США, немецкой марки, британского фунта стерлингов, французского франка и японской иены.

СПРОС — есть отношение между ценой блага и его количеством, которое покупатели намерены и в состоянии приобрести. В экономическом аспекте в основе спроса лежит не просто потребность или нужда в том или ином благе, а готовность и способность платить за него. Общий С. потребителей на благо находит свое отражение на кривой спроса.

С. находит свое проявление в объеме С., означающего то количество блага, которое покупатели хотят купить за определенный период времени.

Выделяют следующие факторы, влияющие на объем покупательского спроса: а) цена блага; б) цены других благ; в) доходы покупателей; г) вкусы покупателей. Связь между ценой блага и объемом спроса на него выражается в законе С., согласно которому чем ниже цена блага, тем больше его количество, которое покупатели хотят и могут купить. Таким образом, существует обратная зависимость между ценой блага и величиной С. на это благо. Эта взаимозависимость предполагает постоянство всех других факторов, влияющих на С.

СПРОС ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — спрос предпринимателей на блага с целью восстановления изношенного капитала и увеличения реального капитала.

Спрос на инвестиции представляет собой наиболее изменчивую часть совокупного спроса на блага. Инвестиции, с одной стороны, сильнее всего реагируют на изменения экономической конъюнктуры, а с другой — чаще всего выступают причиной конъюнктурных колебаний.

Инвестиции и сбережения зависят от ряда факторов. Назовем основные: а) ожидаемый уровень нормы прибыли; б) уровень процентной ставки; в) уровень налогов; г) уровень цен.

Уточним взаимосвязи между инвестициями, сбережениями, нормой процента. Инвестиции есть убывающая функция нормы процента, а сбережения — возрастающая функция нормы процента или дохода. В зарубежной экономической литературе существуют неоднозначные концепции относительно характера взаимосвязей между инвестициями, сбережениями и нормой процента.

Так, относительно зависимости инвестиций от ставки процента у Кейнса и неоклассиков разногласий нет. Но они по-разному объясняют сбережения. Кейнс исходил из того, что сбережения есть функция дохода, а, например, Маршалл считал, что сбережения являются функцией процентной ставки. Следовательно, по Кейнсу, динамика инвестиций и сбережений обусловлена различными факторами, неоклассики же полагают, что и инвестиции, и сбережения определяются только ставкой процента. Отметим еще некоторые различия их концепций. 1) Неоклассики утверждают, что при равновесии сбережений и инвестиций длительная безработица невозможна.



Инвестиционный спрос

Кейнс утверждает, что равенство между ними не устраняет безработицу. 2) Если неоклассики допускают гибкие цены, то Кейнс отвергает этот постулат и считает, что в результате снижения спроса на свою продукцию предприниматели не снижают цены, а сокращают производство и увольняют рабочих, увеличивая тем самым безработицу.

График иллюстрирует взаимосвязи между инвестициями и ставкой процента: чем выше ставка процента, тем ниже желаемый уровень инвестиционных расходов. Так, при процентной ставке i_0 уровень планируемых инвестиций равен I_1. Если процентная ставка увеличивается до уровня i_1, то величина инвестиционных расходов уменьшится до I_0.

И, наоборот, если процентная ставка снижается, то уровень инвестиционных расходов увеличивается.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВАЛЮТЫ — спрос на национальную валюту за рубежом возрастает по мере увеличения экспорта товаров и услуг из данной страны, который, в свою очередь, вызывает предложение иностранной валюты в этой стране.

Увеличение импорта товаров и услуг в данную страну ведет к росту в ней спроса на иностранную валюту и создает предложение иностранной валюты для иностранцев. Увеличение внутреннего спроса на иностранную валюту вызывает сокращение ее запасов в национальных банках данной страны, созданных посредством роста экспорта. Следовательно, экспорт из страны дает возможность ей получать иностранную валюту с целью оплаты импорта.

СПРОС НА ДЕНЬГИ — желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств, которое фирмы и население желают держать у себя в данный момент; общая потребность рынка в денежных средствах.

С. на д. вытекает из двух функций денег — быть средством обращения и средством сохранения богатства, а также их абсолютной ликвидности. В первом случае речь идет о С. на д. для заключения сделок купли-продажи (трансакционный спрос), во втором — о С. на д. как средство приобретения прочих финансовых активов (прежде всего облигаций и акций).

Существуют различные теоретические модели С. на д.: классическая количественная теория спроса на деньги; кейнсианская теория С. на д.; современная теория С. на д.

Классическая количественная теория С. на д. основана на понятии скорости обращения денег в движении доходов. В соответствии с этой теорией С. на д. обусловлен уровнем реального выпуска продукции, абсолютного уровня цен и скорости обращения денег в движении доходов.

В кейнсианской теории С. на д. главная роль отводится норме процента. Кейнс свою теорию С. на д. назвал *теорией предпочтения ликвидности*, выделяя в ней еще одну причину желания хранить деньги — *мотив предосторожности*, суть которого состоит в обеспечении в будущем возможности распоряжаться определенной частью своих ресурсов в форме наличных денег.

Современная теория С. на д. исходит из важности нормы доходности и нормы процента; отвергает разделение спроса на деньги на основании мотивов предосторожности, *трансакционных* и *спекулятивных мотивов*; определяющим фактором С. на д. считает богатство; четко разграничивает реальный и номинальный доход, реальную и номинальную ставку процента, реальные и номинальные величины денежной массы, учитывает инфляционные процессы.

СПРОС НА ДЕНЬГИ ДЛЯ СДЕЛОК (трансакционный мотив) — спрос для осуществления запланированных и незапланированных покупок и платежей. Вплоть до 30-х гг. совокупный спрос на деньги ограничивался только трансакционным спросом. Неоклассики считали, что трансакционный мотив выступает единственным объяснением спроса

на деньги. Кейнс и его сторонники утверждали, что кроме трансакционного спроса имеет место спрос, вызванный необходимостью приобретения финансовых средств. Этот спрос Кейнс назвал спекулятивным. Спрос на деньги для сделок определяется общим денежным доходом общества и изменяется прямо пропорционально номинальному национальному доходу, а частота денежных поступлений — скорости обращения денег. Этот вид спроса на деньги не зависит от нормы процента.

СПРОС НА ДЕНЬГИ КАК ИМУЩЕСТВО (спекулятивный мотив) — часть общего спроса на деньги. Зависит от ставки процента: чем выше процент, тем больше вложения в ценные бумаги и ниже спекулятивный спрос на ликвидность. Этот вид спроса на деньги связан с их функцией с сохранением богатства, а не с функцией средства платежа. Следовательно, данный мотив хранения денег исходит из желания избежать потерь капитала, вызываемых хранением активов в виде облигаций в периоды ожидаемого роста нормы ссудного процента.

Спекулятивному мотиву хранения денег Кейнс придавал ключевую роль в своей теории предпочтения ликвидности, ибо в условиях неопределенности и риска на финансовом рынке спрос на деньги во многом зависит от уровня дохода по облигациям. Если индивид полагает, что будущая норма процента будет выше в сравнении с ожидаемой большинством участников рынка, то следует хранить свои сбережения в денежной форме и не приобретать облигации, поскольку рост нормы процента вызовет снижение курса облигации. Если же индивид полагает, что нынешняя высокая норма процента понизится, то следует ожидать рост курса облигаций и можно поместить свои средства в облигации.

СПРОС НА ДЕНЬГИ ПО МОТИВУ ПРЕДОСТОРОЖНОСТИ — желание хранить деньги для обеспечения в будущем возможности распоряжаться определенной частью своих ресурсов в форме наличных денег; это желание хранить наличные деньги для непредвиденных обстоятельств (болезни, несчастные случаи, колебания цен на рынке, возможность совершить очень выгодную покупку и т. д.).

Мотив предосторожности противоречив: с одной стороны, индивид может потерять возможность получить выгоду от совершения сделок, если он не сможет быстро получить наличные деньги, а с другой — чем больше он хранит денег на случай непредвиденных обстоятельств, тем больший процент он теряет, не вкладывая деньги в ценные бумаги, приносящие процент.

СПРОС НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ — определяет два фактора: а) власть монопсонии и б) власть олигопсонии. Первая предполагает способность единственного покупателя влиять на цену ресурсов, которые он закупает; вторая — способность нескольких покупателей влиять на цены ресурсов, которые они закупают.



Спрос на производственные ресурсы в условиях несовершенной конкуренции

Кривая предложения ресурса монопсониста имеет восходящий характер. Наклонная кривая предложения не совпадает с кривой предельных издержек ресурса.

Кривая предельных издержек ресурса расположена выше линии предложения и делит угол, образуемый линией наклонного спроса и осями, пополам (см. рис.).

СПРОС НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ — определяется спросом на продукт, производимый при помощи этих ресурсов. Поэтому важнейшими факторами устойчивости спроса на ресурс выступают: а) эффективность данного ресурса при выпуске товара и цена товара, созданного при посредстве данного ресурса.

В качестве основного правила спроса на производственные ресурсы со стороны отдельной фирмы является учет предельной доходности и предельных издержек ресурсов.

Под предельной доходностью ресурса понимается изменение дохода вследствие реализации благ, выпущенных при посредстве дополнительной единицы какого-либо ресурса. Под предельными издержками понимаются издержки приобретения каждой дополнительной единицы какого-либо ресурса.

Из основного правила спроса на производственные ресурсы следует основное правило применения ресурсов. Для того чтобы максимизировать прибыль необходимо, чтобы размер предельной доходности ресурса был равен его предельным издержкам.

СПРОС С ЕДИНИЧНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТЬЮ — положение, при котором процентное изменение величины спроса эквивалентно процентному изменению цены товара, в результате чего общий доход по мере изменения цены остается постоянным.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ СТАТИКА — сравнение мгновенных состояний экономических процессов, когда фактор времени не учитывается.

С. с. сопоставляет различные равновесные состояния рынка, а сам процесс перехода от одного состояния к другому остается вне сравнения. С. с. является наиболее простым инструментом описания и изучения многих реальных экономических процессов. При использовании метода С. с. выделяют три периода.

Первый период. В нем все факторы производства рассматриваются как постоянные. Этот период называется мгновенным.

Второй период. В нем одна группа факторов понимается как постоянная, а другая — как переменная. Этот период называют коротким.

Третий период. В нем все факторы производства рассматриваются как переменные. Этот период называют долгим.

СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО — способность производить товар или услугу по относительно меньшей альтернативной стоимости; сравнительно более высокая эффективность определенной экономической деятельности среди других видов экономической деятельности человека или группы людей в сравнении с деятельностью других людей или группы людей. В основе этого положения лежит утверждение о том, что если отдельные индивиды или группы людей специализируются на тех видах деятельности, в которых они имеют С.п., их коммерческая деятельность приносит большие доходы. Данная предпосылка восходит к Д. Рикардо и выступает одним из главных аргументов в поддержку свободы торговли и против введения таких ограничений, как тарифы и квоты. Указанная предпосылка справедлива и в том случае, когда, например, одна страна обладает *абсолютным преимуществом* над другой страной во всех видах экономической деятельности.

СРЕДНИЕ ИЗДЕРЖКИ (AC) — совокупные затраты в расчете на единицу продукции. Они также называются средними совокупными издержками. Менеджеры нередко называют их стоимостью единицы продукции.

С. и. определяются посредством деления совокупных издержек выпуска продукции на количество единиц продукции: $AC = TC : Q$.

С.и. выступают в двух формах: средние переменные издержки (AVC) и средние постоянные издержки (AFC), где $AVC = VC : Q$, $AFC = FC : Q$.

Средние переменные затраты и средние постоянные затраты равны в сумме средним издержкам: $AC = AVC + AFC$.

СРЕДНИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (AVC) — показатель, характеризующий затраты переменного фактора в расчете на единицу продукции:

$$AVC = \frac{P_L L}{Q} = P_L \frac{L}{Q}.$$

Но $L : Q$ равно $1 : AP_L$, следовательно:

$$AVC = P_L \frac{1}{AP_L}.$$

С.п.и. равны обратной величине среднего продукта труда, помноженной на цену труда, если исходить из того, что труд является единственным переменным фактором выпуска продукции.

СРЕДНИЕ ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (AFC) — постоянные издержки в расчете на единицу производимой продукции.

С.п.и. могут быть выражены формулой: $AFC = FC : Q$.

Поскольку постоянные затраты не изменяются, средние постоянные затраты будут уменьшаться по мере увеличения производства продукции. Например, при величине постоянных издержек 5000 руб. в год и годовом производстве 2500 единиц постоянные издержки в расчете на единицу продукции составляют 2 руб., при увеличении годового объема производства продукции до 5000 единиц постоянные издержки на единицу продукции сократились бы до 1 руб.

СРЕДНИЙ ПРОДУКТ — количество продукции в расчете на одну единицу используемого фактора. Величина С.п. рассчитывается посредством деления общего объема продукта на количество единиц использованных факторов. Например, если количество единиц труда принять за единицу, то в этом случае С.п. можно определить по формуле: $AP = TP : 1$, где AP — средний продукт; TP — общее количество продукции; 1 — количество единиц труда.

Величина С.п. труда вначале возрастает, а затем начинает понижаться. Чтобы С.п. возрастал, необходимо очередному работнику прибавлять к общему продукту величину большую, чем С.п.

СРЕДНИЙ ПРОДУКТ ПЕРЕМЕННОГО ФАКТОРА ПРОИЗВОДСТВА — это отношение совокупного продукта переменного фактора к примененному количеству данного фактора. Так, средний продукт труда AP_L — это совокупный продукт, деленный на количество часов труда (L):

$$AP_L = \frac{TP_L}{L}.$$

Указанная величина является производительностью труда в виде объема производства продукции за каждый час труда.

СРЕДНЯЯ СКЛОННОСТЬ К ИМПОРТУ (APM) — удельный вес национального дохода, который используется на импорт: APM = импорт : доход.

Импорт может быть выражен как доля располагаемого дохода.

СРЕДНЯЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ (APC) — а) выраженная в процентах доля любого данного общего дохода, которая идет на потребление; б) общий объем потребления при любом уровне дохода, деленный на величину располагаемого дохода; в) величина потребления, деленная на величину дохода после уплаты налогов (располагаемый доход), представляет собой долю располагаемого дохода, которую общество расходует на потребление товаров и услуг.

Под С.с. к п. в макроэкономической теории понимается психологический фактор, выражающий желание людей приобретать потребительские товары. С.с. к п. имеет следующий вид: $C : Y = (a + bY) : Y = a/Y + b$. Последнее выражение показывает, что средняя склонность к потреблению превышает предельную склонность к потреблению до тех пор, пока автономное потребление выше нуля.

В кейнсианской теории доля расходов на потребление в абсолютном объеме дохода снижается при росте дохода вследствие действия основного психологического закона в неинфляционной экономике.

С. с. к п. рассмотрим на условном примере. Предположим, что при уровне дохода в 800 млрд. руб. потребление составляет 700 млрд. руб. В этом случае С. с. к п. (APC) равна 700/800, или 7/8, т. е. примерно 88%. Эти расчеты можно получить из следующей простой формулы:

APC = потребление : доход.

СРЕДНЯЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ (APS) — а) выраженная в процентах доля любого данного общего дохода, которая идет на сбережения; б) величина сбережений, деленная на величину дохода после уплаты налогов (располагаемый доход), представляет собой долю располагаемого дохода, сберегаемого домашними хозяйствами; г) охарактеризованный Кейнсом параметр, равный доле сбережений в доходе. Определяется по следующей формуле:

APS = сбережения : доход.

СРЕДНЯЯ СКЛОННОСТЬ К УПЛАТЕ НАЛОГОВ (APT) — доля от данного уровня национального дохода, которая изымается государством в результате налогообложения. С. с. к у. н. определяется по формуле:

APT = сумма налогов : доход.

СРЕДНЯЯ ЦЕНА — цена товара, ценной бумаги, иностранной валюты, расположенная посередине между ценой покупателя и ценой продавца, устанавливаемыми организаторами рынка или дилерами.

Цены товаров, ценных бумаг и валютных курсов, публикуемые в печати, чаще всего являются средними ценами.

СРЕДСТВО ОБРАЩЕНИЯ — одна из функций денег, означающая, что деньги используются для оплаты товаров и услуг, что дает возможность избежать неэффективного натурального обмена (*бартера*).

СРЕДСТВО СБЕРЕЖЕНИЯ — одна из функций денег, означающая, что деньги хранятся с целью будущих покупок и услуг. Таким образом, любой актив, который можно сберегать и обращать в деньги, выступает потенциальным средством сбережения. В период инфляции покупательная способность денег снижается, делая более предпочтительным не сберегать деньги, а приобретать недвижимость.

СРОЧНЫЙ КОНТРАКТ — соглашение об обмене в конкретно указанные сроки в будущем по цене, определенной сегодня.

ССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ — это цена, уплачиваемая собственникам капитала за использование их заемных средств в течение определенного периода времени. С.п., как правило, выражается посредством ставки этого процента за год. Равновесная ставка ссудного процента — это ставка, при которой величина предлагаемых заемных средств равняется их количеству, соответствующему платежеспособному спросу. Заемщиками средств являются индивидуальные потребители, фирмы, правительство. Сберегатели выделяют часть своего текущего дохода для использования заемщиками и извлекают за это компенсацию в виде ссудного процента. В качестве посредников между заемщиками и заимодателями выступают банки, компании по страхованию жизни и другие специализированные финансовые фирмы и брокеры. Уровень ставки С.п. зависит от предложения накопленных средств и спроса на заемные средства.

С.п. выступает в двух основных видах: а) в виде номинальной процентной ставки, которая выражается в денежных единицах по текущему курсу и б) в виде реальной процентной ставки, которая выражается в неизменных денежных единицах либо с поправкой на инфляцию. Реальная процентная ставка равна номинальной процентной ставке с учетом уровня инфляции.

Уровень ставки С.п. зависит от следующих факторов: а) от степени риска на ссуду; б) от срока, на который выдается ссуда; в) от размера ссуды; г) от налогообложения; д) от ограничений условий конкуренции на рынке.

Низкая ставка процента вызывает рост инвестиций и объема выпуска, а высокая ставка процента, наоборот, сдерживает инвестиции и объем выпуска продукции.

СТАБИЛИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА — экономическая политика государства, нацеленная на сокращение циклических колебаний уровня инфляции и безработицы и создание экономической конъюнктуры, благоприятной для экономического роста; государственная политика по поддержанию объема производства и занятости на естественном уровне.

Наиболее важными инструментами реализации С.п. являются денежно-кредитная и бюджетно-финансовая политика, осуществляемая государством.

СТАВКА ДИВИДЕНДА — норматив дохода, получаемого владельцем акции. Исчисляется в процентах по отношению к номинальной стоимости акции.

СТАВКА ДИСКОНТА — определяется как уровень доходности, который можно получить по разным инвестиционным возможностям.

При финансовом анализе за С.д. берут типичный процент, под который данная фирма может занять финансовые средства. Если банки кредитуют фирму по ставке 15%, то это и будет С.д.

В проектном анализе есть две альтернативы: а) вложить средства в государственные облигации под 20% годовых; б) положить средства в банк под 25% годовых. В таком случае С.д. будет 30%, поскольку рискованность проекта влияет на доходность. Фирма должна получить больший доход, чтобы компенсировать возможные потери.

СТАВКА ПРОЦЕНТА — уровень банковского процента за кредит. Ссудный процент — норматив платы банку за пользование его кредитом; депозитный процент — норматив платы по вкладам в банк. Поскольку данные две величины мало отличаются по уровню друг от друга и изменяются в одном направлении, в макроэкономической литературе принято объединять их под общим названием нормы процента.

СТАГНАЦИЯ — состояние экономики, проявляющееся в застое производства, торговли и многих других отраслей экономики в продолжение значительного периода времени.

С. проявляется в снижении темпов экономического роста, в задержании или снижении производительности труда, в недоиспользовании производственных мощностей и ресурсов производства. С. сопровождается увеличением численности безработных, снижении заработной платы и уровня жизни населения. От депрессии отличается более глубоким и затяжным падением экономической активности. Вместе с тем С. создает предпосылки для собственного преодоления: устраняются диспропорции, обнаруживаются основные направления перестройки структуры экономики в целом или конкретной отрасли, определяются новые приемы регулирования экономики со стороны государства.

СТАГФЛЯЦИЯ — одновременное повышение уровня безработицы и цен; инфляция, сопровождаемая застоем или падением производства и ростом безработицы. С. может быть вызвана изменениями в характере воспроизводственных процессов; возникновением причин, позволяющих производителям регулировать объемы производства, сохраняя и повышая при этом общий уровень цен; антикризисными мероприятиями государства и др.

СТАТИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ — предполагает способность экономики предоставить потребителю наивысший уровень удовлетворения его спроса за счет имеющегося объема средств, ресурсов и технологий.

СТЕРИЛИЗАЦИЯ — это нейтрализация влияния интервенций Центрального банка на рынке иностранной валюты с помощью операций на открытом рынке; совмещение валютной интервенции с равными по величине и противоположными по направлению операциями на внутреннем открытом рынке ценных бумаг, предприятиями в целях исключения взаимовлияния внутренней и внешней денежно-кредитной политики.

С. осуществляется Центральными банками, чтобы стабилизировать уровень валютных курсов за счет блокирования рыночных сил, повышающих или понижающих уровни обменного курса валют.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ДОЛГОСРОЧНОГО ПОВЫШЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА ПРОИЗВОДСТВА — меры экономической политики, нацеленные на стимулирование совокупного предложения. С.д.п.т.р.п. предполагает: а) стимулирование сбережений и инвестиций и улучшение механизма перевода первых во вторые; б) стимулирование новшеств в сфере образования и создание новейших технологий; в) стимулирование притока зарубежных инвестиций и иные структурные преобразования.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ТЕКУЩЕГО ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА — меры экономической политики, нацеленные на стимулирование совокупного предложения. К ним относятся: а) меры по повышению эффективности использования факторов производства; б) меры по повышению эффективности распределения ресурсов между конкурирующими сферами их использования через реформу финансовой системы, государственного сектора, рынка труда и т. д.; в) меры по уменьшению «налогового клина» через реформу налоговой системы, сокращение дотаций, снятие торговых ограничений и др.

СТОИМОСТЬ — экономическая категория товарного производства, представляющая собой овеществленный в товаре общественный труд.

В любом продукте, произведенном людьми, воплощен их труд, но только в определенных исторических условиях он принимает общественную форму стоимости. В качестве субстанции С. общественный труд рассматривается как качественно одинаковый абстрактный труд. Величина С. товара определяется количеством общественно необходимого рабочего времени. С. обладают только продукты, предназначенные для обмена, т. е. обладающие общественной потребительной стоимостью.

СТОИМОСТЬ ДЕНЕГ ВО ВРЕМЕНИ — означает, что, например, рубль, полученный раньше, стоит больше, чем рубль, полученный позже; один из принципов соизмерения затрат и доходов, возникающих в разное время. Так, затраты на осуществление проекта растягиваются во времени, а доходы от проекта, помимо растягивания во времени, возникают, как правило, после осуществления затрат.

СТОИМОСТЬ ПРЕДЕЛЬНОГО ПРОДУКТА РЕСУРСА (VMP) — есть его предельный продукт, помноженный на цену, по которой дополнительные блага могут быть реализованы:

$$VMP_L = (MP_L) \times (P),$$

где P — цена продукта фирмы.

Стоимость предельного продукта труда указывает на ценность продукции, выпущенной дополнительными работниками в тот период, когда данная продукция уже реализована.

На конкурентных рынках цена продукта равна предельному доходу от ее продажи. Отсюда вытекает, что до того времени, пока фирма воспринимает цену своего продукта как нечто данное, С.п.п.р. равна доходу от предельного продукта ресурса при любом количестве использованного ресурса.

СТРУКТУРА РЫНКА — способ организации рынка; концентрируется на тех аспектах, которые воздействуют на поведение фирм и покупателей, на действенность рынка.

Основными характеристиками С.р. являются: а) размеры фирм; б) степень сходства товаров и услуг; в) степень отличий товаров и услуг различных фирм; г) легкость входа на рынок; д) легкость выхода с конкретного рынка; е) количество фирм; ж) доступность рыночной информации.

Понятие С. р. позволяет сформировать теорию предложения и максимизации прибыли.

СТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА — представляет собой меры в сфере инвестиций и финансовых стимулов, нацеленных на позитивные стуктурные изменения.

С.п. осуществляется в двух основных формах: а) в форме пассивной политики и б) в форме активной политики. Первая форма С.п. означает сокращение производства в отраслях, не имеющих перспективы. Вторая форма С.п. предполагает прекращение выпуска продукции в отраслях, не имеющих перспективы.

Пассивная С.п. осуществляется посредством кредитных и налоговых льгот и тарифной внешнеэкономической политики. Активная С.п. проводится путем ликвидации или перепрофилирования фирм.

СТРУКТУРНЫЙ ДЕФИЦИТ — дефицит государственного бюджета, рассчитываемый для условий полной занятости; разновидность между текущими государственными доходами и расходами (дефицит федерального бюджета), которые бы имели место в условиях полной занятости при существующей системе налогообложения.

Дефицит государственного бюджета в определенной мере выступает результатом дискреционной налогово-бюджетной политики. В период спада дефицит бюджета увеличивается, ибо государственные доходы от налоговых поступлений сокращаются, а объем трансфертных платежей возрастает. В период подъема ситуация меняется на обратную.

СТРУКТУРНЫЙ КРИЗИС — возникает вследствие диспропорциональности развития между отдельными сферами и отраслями экономики.

Основными формами С.к. являются: а) энергетический кризис; б) продовольственный кризис; в) сырьевой кризис; г) экологический кризис.

С.к. носит длительный характер и, как правило, не укладывается в пределах одного экономического цикла и преодолевается посредством коренного обновления старых отраслей на базе новейшей техники и технологии.

СУБВЕНЦИЯ — разновидность финансового пособия государства и иных субъектов отдельным отраслям экономики, предприятиям и их владельцам. С. широко используется в качестве средства санирования (оздоровления) обанкротившихся предприятий и банков либо в агрессивных целях — для развертывания военной промышленности и связанных с ней отраслей.

СУБСИДИЯ — пособие, как правило, в денежной форме, предоставляемое государством за счет средств государственного бюджета местным органам власти, юридическим и физическим лицам, другим государствам.

Различают прямые и косвенные С. Прямые С. широко используются для поощрения развития национальной промышленности, а также для финансирования военных расходов. Косвенные С. применяются чаще всего посредством механизма монопольно высоких и монопольно низких цен, льготного кредитования и налогообложения.

СЧЕТ КАПИТАЛА — объем накопления капитала, финансируемого из зарубежных источников; разность между объемами внутренних инвестиций и внутренних сбережений; счет внешнеторговых сделок, на котором отражаются приобретение и продажа активов.

СЧЕТ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ — разность между суммой экспортных поступлений и платежей по импорту, включая экспорт и импорт товаров и услуг, факторов производства; раздел платежного баланса страны, в котором фиксируются объемы ее экспорта и импорта товаров и услуг, доходы от инвестиций и объем трансфертных платежей.

СЧЕТА ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ СРЕДСТВ — международные валютные операции, связанные с куплей-продажей финансовых активов и практикой предоставления и получения кредитов и займов.

Балансы текущего счета и счета движения капитальных средств, исходя из теоретических предпосылок, по своей величине должны быть равны, но противоположны по знаку. Однако на практике нередко упускаются отдельные компоненты, в результате чего итоговая сумма оказывается неточной, что обусловлено незарегистрированными потоками капитала.

Т

ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА — государственный денежный сбор (налог) с товаров, имущества, ценностей, пропускаемых через границу страны. Т. п. взимаются таможенными учреждениями. В зависимости от структуры таможенного тарифа различают Т. п.: а) дифференциальные; б) покровительственные; в) преференциальные.

Дифференциальные Т.п. характеризуются различными ставками на одни и те же товары. Ставки могут быть номинальными, льготными, минимальными, промежуточными, максимальными (генеральной или общей).

Покровительственные Т.п. используются с целью затруднить проникновение определенных иностранных товаров на внутренний рынок или их *транзит*.

Разновидностями покровительственных Т.п. являются высокие антидемпинговые и компенсационные пошлины, а также очень высокие ставки, иногда превышающие цену товара.

Преференциальные (особо льготные) Т.п. устанавливаются государством для всех или некоторых товаров отдельных стран и не распространяются на товары прочих стран.

ТАМОЖЕННЫЕ СОЮЗЫ — зоны свободной торговли для определенной группы стран, когда импорт из третьих стран ограничен; предусматривают протекционистские меры в международной торговле.

Т.с. содействуют повышению благосостояния в той степени, в какой они расширяют торговлю, и понижают его вследствие переключения торговли с более дешевой на более дорогую продукцию.

Использование преимущества от международной специализации во имя повышения жизненного уровня населения — такова главная задача Т. с.

ТАРГЕТИРОВАНИЕ — установление целевых ориентиров в регулировании прироста денежной массы в обращении и кредита, которых придерживаются в своей политике центральные банки государства.

Теоретическим обоснованием Т. является монетаризм, согласно которому установление контроля со стороны Центрального банка за денежной массой и ограничение ее прироста темпами прироста ВНП в реальном исчислении рассматриваются как ключевые элементы борьбы с инфляцией и обеспечения стабильности экономики в целом.

ТВЕРДАЯ ВАЛЮТА — валюта, которая принимается повсюду в мире, как правило, валюта промышленно развитых стран, хотя подобного статуса добились валюты других стран, особенно внутри торговых блоков. Авуары Т.в. ценятся благодаря их универсальной покупательной способности. Страны с неконвертируемой валютой предпринимают значительные усилия для получения и поддержания резервов Т.в., часто прибегая для этого к жестким ограничениям на операции с ней своих граждан.

ТЕЗАВРАЦИЯ ЗОЛОТА — накопление золота частными владельцами в виде сокровища или страховых фондов.

В условиях *золотого стандарта* тезаврационное золото служило резервным фондом денежного обращения, металл поступал в каналы обращения при увеличении потребности в деньгах и изымался из обращения за счет Т.з., когда потребность в них сокращалась.

ТЕКУЩИЙ СЧЕТ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ — учетная категория импорта и экспорта товаров и услуг, включающая в себя разовые односторонние платежи.

В структуру Т.с.в.о. входят следующие компоненты: а) экспорт товаров; б) импорт товаров; в) услуги; г) разовые односторонние платежи (трансферты); д) сальдо текущего счета по внешнеторговым операциям (в информационных сообщениях его зачастую называют платежным балансом по внешнеторговым операциям).

ТЕОРЕМА КОУЗА — утверждение, согласно которому проблемы внешних эффектов при отсутствии непроизводственных затрат эффективно решаются посредством заключения частного соглашения вне зависимости от изначальной принадлежности прав собственности; показывает, что внешние эффекты возникают при разногласиях относительно прав на использование ресурсов.

Т.К. гласит: при нулевых трансакционных издержках и четком установлении прав собственности, независимо от того, как эти права собственности распределены между экономическими субъектами, частные и общественные издержки будут равны. Иначе говоря, эффективное размещение ресурсов будет достигаться безотносительно к распределению прав собственности на данные ресурсы, достаточно лишь, чтобы затраты на установление и защиту прав собственности, ведение переговоров и достижение соглашения по перераспределению этих прав были бы незначительны. Т.К. неприменима в том случае, когда издержки на переговоры превышают выгоды от этих переговоров.

ТЕОРЕМА РИКАРДО — согласно выводу американского экономиста Р. Барро (р. 1944), Т.Р. заключается в следующем: независимо от того, будут ли *государственные расходы* финансироваться за счет паушального налога или дефицита государственного бюджета, совокупный спрос возрастает только на величину государственных расходов. Т. Р. соответствует теореме Хаавельмо.

ТЕОРЕМА ХААВЕЛЬМО — ее суть состоит в том, чтобы сохранить сбалансированность государственного бюджета, нужно соблюдать равенство государственных расходов на покупку благ и налоговых поступлений. Если государственные расходы больше налоговых поступлений, то наступает бюджетный дефицит. Ставка подоходного налога при сбалансированности государственного бюджета становится эндогенной величиной. Увеличение на определенную величину государственных расходов, если они финансируются за счет увеличения подоходного налога, приводит к увеличению национального дохода на такую же величину. Подобный вывод вытекает из того, что *мультипликатор государственных расходов* больше *налогового мультипликатора*. Этот вывод сделал норвежский экономист Т. Хаавельмо.

ТЕОРЕМА ХЕКШЕРА–ОЛИНА — утверждение, согласно которому любой участник процесса международной торговли стремится экспортировать товары, требующие в процессе их создания интенсивного использования факторов производства, которыми данный субъект обладает в сравнительно большем объеме, чем его партнеры.

В модели Хекшера–Олина учитывалось два фактора производства: капитал и труд. По их мнению, страны с богатым предложением рабочей силы, но незначительным количеством капитала будут иметь сравнительное преимущество в выпуске трудоемких товаров. А в странах с большим капиталом, но незначительным количеством рабочей силы будет наблюдаться сравнительное преимущество в выпуске капиталоемких товаров. Эта схема реализуется в торговле между США и Китаем: США экспортируют в Китай капиталоемкие самолеты и компьютеры, а Китай экспортирует в США трудоемкие товары (одежда, продукция ремесел, народных промыслов и т. д.).

ТЕОРЕМА ЭЙЛЕРА — результат математических выкладок, позволяющий доказать, что если производственная функция характеризуется

постоянством отдачи от масштаба, и если цена факторов производства равна их предельному продукту, то экономическая прибыль равна нулю.

ТЕОРИИ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ — теории жесткой реальной заработной платы и безработицы, согласно которым более высокий, в сравнении с равновесным, уровень заработной платы является средством роста производительности труда и роста прибыли предприятия.

ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННОГО СПРОСА — теории, выявляющие факторы решений населения относительно суммы наличных денег на руках и выделяющие функцию денег как средство обращения.

ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА — возникли на Западе в начале 50-х гг., хотя отдельные работы появились несколько раньше. Их формирование основано на двух источниках — кейнсианской теории макроэкономического равновесия и неоклассической теории воспроизводства. Эти два источника обусловили генезис двух основных направлений в исследовании проблем экономического роста — кейнсианского (позже неокейнсианского) и неоклассического.

Основателями Т.э.р. кейнсианского направления были Р. Харрод (Великобритания) и Е. Домар (США). Согласно их модели, экономический рост основан на двух предпосылках. Первая: рост национального дохода определяется одним фактором — нормой накопления капитала. Вторая: капиталоемкость определяется только техническими условиями производства.

Р. Харрод различает гарантированный и потенциально возможный темпы роста, расхождения между которыми порождают тенденции к депрессии и инфляции. Кейнсианские модели, с точки зрения выработки стратегии экономического роста, имеют важное значение. Во-первых, они явились полезным инструментарием анализа связей между производством, потреблением и накоплением капитала при определенных технико-экономических условиях. Во-вторых, в них выявлена особая роль спроса на инвестиции в обеспечении динамического равновесия. В-третьих, согласно этим моделям, главным фактором повышения темпов экономического роста выступают инвестиции.

С конца 50-х гг. вопросы экономического роста начали исследовать представители неоклассического направления: Дж. Хикс (р. 1904), Э. Мид (р. 1907), Р. Солоу (р. 1924), М. Браун (р. 1914) и др. Они исходили из следующих трех предпосылок: а) спрос автоматически равен предложению; б) главную роль в экономическом росте играет предложение экономических ресурсов и эффективность их использования; в) основные технологические коэффициенты изменяются в зависимости от цен производственных факторов и характера технического прогресса. В качестве одной из важнейших предпосылок неоклассическое направление Т.э.р. выдвигает идею о наличии свободной конкуренции в установлении цен производственных факторов на уровне их предельных продуктов, обеспечивающих устойчивость экономического равновесия. Составным элементом неоклассической Т.э.р. является механизм распределения национального дохода. В соответствии с этой теорией, каждый производственный фактор (т. е. труд и капитал) получает часть продукции пропорционально своим объемам и предельной производительности.

Если кейнсианское направление исходило из необходимости государственного вмешательства в регулирование экономики посредством налоговой и бюджетной политики, то неоклассическое направление, исходя из утверждения об устойчивости капиталистической экономики и наличия необходимых рычагов автоматического достижения утраченного равновесия, предполагает, что государственное вмешательство в экономику должно быть минимальным и ограничиваться кредитно-денежной политикой.

ТЕОРИЯ АБСОЛЮТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА — по мнению А. Смита, в каждой стране существуют особые условия и ресурсы, обеспечивающие ей преимущества в сравнении с другими странами. Поэтому в этой стране имеются возможности производить определенные товары с меньшими затратами, либо производить в единицу времени большее количество товаров.

В Т.а.п. А. Смита принципы разумного поведения экономического субъекта переносятся на сферу международной торговли. Их суть состоит в следующем: если можно купить товар за границей по более низкой цене, чем у себя дома, то следует сделать это, специализируясь на выпуске того товара, который производить дома дешевле, поскольку имеются определенные преимущества в данной отрасли.

ТЕОРИЯ ВСЕОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ — система моделей равновесия на основе обобщения теории предельной полезности, предельной производительности, теории спроса и предложения.

Основным представителем Т.в.р. является основатель математической школы, швейцарский экономист Леон Вальрас (1834–1910). Описать состояние общего экономического равновесия пытались многие его предшественники, но только ему удалось формализовать условия равновесия.

В модели Вальраса содержатся четыре группы уравнений: а) уравнения величины спроса на готовую продукцию как функцию цен; б) уравнения величины предложения производительных услуг на функцию цен; в) уравнения, выражающие на базе производительных коэффициентов цены готовых продуктов в ценах потребленных производительных услуг; г) уравнения, выражающие в целом равновесие между совокупным количеством производительных услуг, проданных на рынке, и количеством потребленных отдельных предметов потребления.

Система уравнений Вальраса в конечном счете выглядит следующим образом:

$$\underbrace{\sum_{j=1}^{m} p_i x_i}_{\text{предложение}} = \underbrace{\sum_{i=1}^{n} v_j y_j}_{\text{спрос}}$$

Из этой формулы следует, что общее предложение конечных продуктов в денежном выражении равно общему спросу на них как сумме доходов собственников от факторов производства.

В своей модели Вальрас исходил из следующих положений: а) всякое рыночное хозяйство стремится к равновесию в виде тенденции; б) существует принцип взаимозависимости основных элементов рыночной экономики, обеспечивающей единство системы и влияющей на реализацию стремления к равновесию; в) исходный пункт анализа равновесия — анализ обмена продуктами между производителями и потребителями; обмен осуществляется на основе взаимовыгодности и эквивалентности.

ТЕОРИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА — объясняет модификации в структуре международной торговли; базируется на движении продуктов.

Выделяют четыре фазы цикла: а) появление нового продукта в стране; б) данный продукт начал производиться в других странах; в) новый продукт экспортируется уже не страной-первооткрывателем; г) данный продукт начинают экспортировать и развивающиеся страны, имеющие более низкие производственные затраты, в результате чего страна-первооткрыватель стремится к созданию нового продукта.

ТЕОРИЯ ИГР — анализирует поведение лиц или организаций с противоположными интересами. Результаты управленческих решений определяются не только этими решениями, но и решениями и действиями конкурентов. Т. и. используются в ценовой стратегии олигополистических фирм.

ТЕОРИЯ «ИЗГИБАЮЩЕЙСЯ КРИВОЙ СПРОСА» — теория рыночного поведения конкурирующих олигополистов; отражает реакцию олигополистов на изменение цен конкурентов.

Эта теория исходит из того, что если фирма снизит свои цены, то конкуренты поддержат это снижение, однако если фирма повысит цены, то ни одна фирма не последует ее примеру. В результате олигополист



Теория «изгибающейся кривой спроса»

будет иметь «изгибающуюся кривую спроса» (см. рис.).

Излому кривой спроса соответствует разрыв кривой предельного дохода, а через разрыв в кривой предельного дохода проходит кривая предельных издержек.

ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ А. ПОРТЕРА — исходит из того, что значительно изменились условия формирования конкурентных преимуществ, поэтому устраняется зависимость конкурентоспособности отраслей от наличия в стране основных факторов производства.

А. Портер выделяет следующие детерминанты, формирующие среду, в которой развиваются конкурентные преимущества отраслей и фирм: а) факторы производства определенного количества и качества; б) условия внутреннего спроса на продукты данной отрасли, его количественные и качественные параметры; в) наличие родственных и поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке; г) стратегия и структура фирм, характер конкуренции на внутреннем рынке. К ним добавляются действия правительства и случайные события.

ТЕОРИЯ МОТИВАЦИИ МАСЛОУ — совокупность основополагающих принципов и подходов, используемых при анализе покупательского поведения.

Данная теория объясняет, почему люди в качестве мотивов своего поведения в определенный момент времени имеют определенные потребности.

Маслоу разработал иерархическую систему потребностей: физиологические (в питании, одежде, жилищах); в самосохранении (безопасность, защищенность); социальные (принадлежность к определенной социальной группе); в самоутверждении (саморазвитие и самореализация, возможность полностью раскрыть свои способности) и др.

Индивид стремится в первую очередь удовлетворить самую важную потребность. Как только ему удается это сделать, данная потребность перестает быть средством мотивации покупки и он стремится удовлетворить следующую по важности потребность.

ТЕОРИЯ МОТИВАЦИИ ФРЕЙДА — совокупность основополагающих принципов и подходов, используемых при анализе покупательского поведения.

Согласно Т. м. Ф., человек с рождения находится под прессом многих желаний, которые он до конца не осознает и не контролирует. Таким образом, индивид никогда полностью не осознает мотивов своего поведения.

ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА — исследует то, каким образом люди используют правительственные учреждения (институты), преследуя свои собственные интересы; теория, обосновывающая правительственное вмешательство в экономику необходимостью исправления *фиаско рынка*.

Эту теорию критикуют за то, что она, по существу, в большей мере является теорией о том, что должно делать правительство, чем теорию о том, что оно реально делает. Критики теории фиаско рынка утверждают, что политику правительства можно понять в терминах тех способов, с помощью которых люди используют правительственные институты для достижения личной выгоды.

ТЕОРИЯ ОЛИГОПОЛИИ КУРНО — теория рыночного поведения продавцов-конкурентов, когда каждый из них реагирует на фиксированную цену своего конкурента.

Т.о.К. основана на предпосылке, что на рынке действуют только две фирмы и каждая фирма принимает цену и объем выпуска конкурента стабильными.



Теория олигополии Курно

Из рисунка видно, что равновесие наблюдается в точке пересечения кривых реакции обеих фирм, поскольку именно в этой точке предложения обеих фирм совпадают с их фактическими действиями.

ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ — исходит из того, что при неизменном уровне знаний и техники последовательное увеличение одного из производственных факторов в расчете на экономическую единицу при неизменной величине других факторов вызывает снижение прироста выпуска продукции, имеет место убывающая производительность последовательных затрат.

Основные положения Т. п. п. следующие: а) стоимость товаров создается трудом, капиталом, землей, и все они являются производительными; б) участие каждого фактора в создании стоимости определяется его предельной производительностью; в) каждый фактор создает определенную долю продукта, которая определяется предельной производительностью ресурса, который и создает его совокупный доход.

Т. п. п. является модификацией теории предельной полезности, вызванной необходимостью перехода от определения предельной полезности предметов потребления к определению предельной полезности факторов производства.

Основным представителем Т. п. п. является американский экономист Джон Бейтс Кларк (1847–1938).

ТЕОРИЯ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ — теория основана на идеях работы Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег».

Т. п. л. представляет собой модель, согласно которой динамика ставки процента направлена на установление равновесия между спросом и предложением запасов реальных денег.

ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ОЖИДАНИЙ — основана на двух фундаментальных положениях: а) потребители, предприниматели и рабочие понимают, как функционирует экономика, поэтому могут оценивать будущие результаты политических и других изменений, выбирая линию своего поведения согласно собственным целям и интересам; б) рынки высококонкурентны, а цены и ставки заработной платы быстро приспосабливаются к изменениям спроса и предложения.

Сторонники Т.р.о. исходят из того, что люди ведут себя рационально. Так, если владельцы ценных бумаг ожидают понижения цен на фондовой бирже, то они продают акции, если ожидается рост цен на продовольствие, то люди запасаются продовольственными товарами.

Т.р.о., опираясь на микроэкономическую теорию, вместе с тем стремится установить связь между макро- и микротеориями, и в этом состоит ее положительная роль.

Между монетаристами и школой рациональных ожиданий помимо общего (разделяют консервативную позицию по отношению к политике) существуют важные отличия. Так, если монетаристы допускают, что ожидания могут быть ошибочными систематически, а рынки уравновешиваются медленно, то сторонники школы рациональных ожиданий отвергают эти предпосылки. По их мнению, несовершенная информация ответственна за экономический цикл.



Последствия экспансионистской политики согласно теории адаптивных и рациональных ожиданий

Согласно теории адаптивных ожиданий: сдвиг $AD_0 \rightarrow AD_1$ в коротком периоде перемещает экономическую систему из точки E_0 в точку E_1. Затем $AS_0 \rightarrow AS_1$, а экономическая система достигает равновесия в долгосрочном временном периоде в точке E_2. Путь экономической системы изображен на рисунке изогнутой стрелкой.

Согласно теории рациональных ожиданий, изменения в рамках данной политики полностью ожидаемы домохозяйствами и фирмами. Поэтому сдвиг $AS_0 \rightarrow AS_1$ произойдет

сразу. Экономическая система будет двигаться вдоль линии N к точке E_2. Объем естественного уровня производства останется на прежнем уровне. Совокупное предложение будет представлено вертикальной линией в коротком и длительном периодах, совпадающей с естественным уровнем реального объема производства. Путь экономической системы изображен прямой стрелкой от точки E_0 в точку E_2. Таким образом, ожидаемые изменения в макроэкономике не оказывают влияния на фактический выпуск продукции и занятость населения.

Несмотря на успех новой классической экономической школы, многие западные экономисты не согласны с выводами «новых классиков», содержащихся в Т.р.о. Их оппоненты утверждают, что по ряду причин даже ожидаемые сдвиги в спросе оказывают значительное воздействие на реальный объем производства и безработицу, по крайней мере в коротком периоде. Второе возражение. Далеко не все цены немедленно реагируют на каждое изменение в спросе, ибо процесс *корректировки цен* зачастую обходится дорого. И, наконец, информацию о спросе на свою продукцию фирмы получают быстрее, чем сведения об изменениях в совокупном спросе для экономики в целом.

Ведущими представителями школы рациональных ожиданий являются Р. Лукас, Т. Сарджент, Э. Прескота, Н. Уоллес, Р. Барроу.

ТЕОРИЯ РЕАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА — теория, согласно которой экономические колебания возникают как следствие реальных сдвигов в экономике (например, в области техники и технологии) без участия изменений номинальных величин (таких как предложение денег и уровня цен).

В зарубежной экономической литературе существуют три подхода к объяснению экономических колебаний.

Кейнсианский подход связывает причины экономического цикла с циклом капиталовложений, которые очень трудно регулировать. За основу берется кумулятивное влияние инвестиций, при котором процесс сам себя усиливает. Увеличивающийся сбыт вызывает у предпринимателей интерес к росту объема инвестиций, в результате чего увеличивается производство и занятость. Однако на определенном этапе инвестиции достигают своего предела и инвестиционный бум сменяется сокращением производства.

Второй подход к объяснению экономического цикла выдвинут американским экономистом Й. Шумпетером (1893–1950). Экономические колебания он связывает с т. н. толчками нововведений, с неравномерным характером инновационного процесса. По его мнению, изменения в промышленности, связанные с внедрением новых методов производства, порождают колебания. Как он замечает, когда процесс изменений подходит к концу, а их результаты широким потоком поступают на рынок, устаревшие элементы промышленной структуры устраняются и господствует «депрессия».

Среди классических концепций экономических колебаний особое место занимает теория реального экономического цикла. В краткосрочном анализе она использует исходные предпосылки исследования явлений долгосрочного периода. Среди них наиболее значительной является т. н. классическая дихотомия, когда изменения реальных показателей (уровень занятости, реальный объем ВНП) не зависят от изменения номинальных показателей (предложения денег и уровня цен). В модель вводится фактор предложения труда, которое в каждый момент времени зависит от экономической мотивации работников, которая, в свою очередь, вызывает эффект *межвременного замещения в предложении труда*.

Ключевое значение в Т.р.э.ц. имеет эффект межвременного замещения при принятии решения о предложении труда. Когда растет заработная плата или ставка процента, работники стремятся больше работать в текущий момент. Следовательно, предложение труда зависит от уровня заработной платы и процентной ставки. Дискуссионными вопросами между сторонниками и противниками Т.р.э.ц. остаются: а) являются ли источником колебаний в экономике резкие технологические изменения; б) означает ли наличие большой безработицы отсутствие равновесия на рынке труда; в) оказывает ли воздействие на изменение реальных величин денежная политика, а также какую роль в анализе экономических колебаний играет допущение о негибкости цен и заработной платы.

Ответы на эти вопросы Т.р.э.ц. представлены на рис. 1.

При повышение процентной ставки растет привлекательность труда, а в результате роста предложения труда расширяется объем производства: тем самым эффект межвременного замещения обусловливает форму кривой реального совокупного предложения ($К_{РСП}$).

Реальная процентная ставка устанавливается на уровне, обеспечивающем равновесие совокупного спроса и совокупного предложения. На графике кривая реального совокупного предложения направлена не вертикально, а вправо-вверх, благодаря действию эффекта межвременного замещения. Реальная ставка процента устанавливается на таком уровне, который обеспечивает равновесие на товарном рынке (рис. 2).

При росте государственных закупок кривая реального совокупного спроса ($К_{РСС}$) смещается вправо-вверх. В результате растет объем производства и увеличивается реальная ставка процента. Какова бы ни была процентная ставка, спрос на товары и услуги увеличивается. В модели реального экономического цикла гибкость цен вызывает действие эффекта межвременного выбора на рынке труда.

Влияние резких изменений технологии производства на состояние экономики показано на рис. 3,4.

Кривая реального совокупного спроса сдвигается на большую величину по сравнению с кривой реального совокупного предложения (рис. 3).

Кривая реального совокупного предложения сдвигается на большую величину по сравнению с кривой реального совокупного спроса (рис. 4).



1 — Реальный совокупный спрос и реальное совокупное предложение; 2 — Рост государственных закупок в модели реального экономического цикла; 3 — Влияние на состояние экономики резких изменений технологии производства; 4 — Влияние на состояние экономики резких изменений технологии производства. ($К_{РСП}$ — кривая реального совокупного предложения, $К_{РСС}$ — кривая реального совокупного спроса)

Благоприятные для экономики технологические новшества вызывают увеличение и спроса, и предложения. На рис. 3 их влияние направлено преимущественно на спрос; на рис. 4 — на предложение. Появление более совершенной техники и технологии влияет на экономику по двум основным направлениям: 1) на рост предложения товаров и услуг. Каждому данному уровню ставки процента соответствует более высокий показатель объема производства. В результате кривая реального совокупного предложения смещается вправо-вниз; 2) появление новых технологических возможностей вызывает увеличение спроса. На рис. 3 представлен вариант, когда появление новых технологических возможностей влияет главным образом на спрос, а не на предложение, что выражается одновременно в росте объема производства и ставки процента. На рис. 4 это влияние направлено преимущественно на предложение; объем производства увеличивается, а процентная ставка падает.

Преобладание того или иного направления зависит от характера научно-технического прогресса: от того, являются ли последствия данного технологического новшества постоянными или временными.

Ключевая роль в моделях реального экономического цикла отводится эффекту межвременного замещения при принятии решений о предложении труда. Когда заработная плата или ставка процента временно растут, работники стараются больше зарабатывать в текущий момент.

В Т.р.э.ц. выявляется влияние бюджетно-налоговой политики и технологических сдвигов на объем производства и уровень реальной процентной ставки через эффекты межвременного замещения в предложении труда.

Дискуссия между сторонниками и оппонентами Т.р.э.ц. разворачивается вокруг следующих проблем: а) являются ли источником экономических колебаний резкие технологические сдвиги; б) означает ли наличие большой безработицы отсутствие равновесия на рынке труда; в) влияет ли денежная политика на изменение реальных величин; г) какую роль в анализе колебаний в экономике играет допущение о негибкости цен и заработной платы.

ТЕОРИЯ СОЛНЕЧНЫХ ПЯТЕН — теория, утверждающая, что ожидания, высказанные в экономической теории, могут оказывать воздействие на реальную экономику.

Английский экономист У. Джевонс (1835–1882) и русский ученый А. Чижевский (1897–1964) выдвинули теорию, основанную, как они утверждают, на статистических наблюдениях, согласно которым экономические циклы совпадают с изменениями в конфигурации солнечных пятен, с изменениями в интенсивности радиации и т. п.

Эта несколько эксцентричная гипотеза сама по себе значения не имеет, однако она использовалась в качестве примера экономической теории ожиданий. Например, если достаточно много людей верят, что пятна на Солнце влияют на курсы акций, сторонники данной гипотезы уверены, что так оно и будет. Дж. Кейнс предположил, что самосбывающиеся ожидания такого рода могут составить одно из объяснений экономической депрессии. Литература, посвященная рациональным ожиданиям, как казалось, опровергла эту точку зрения. Но статьи, опубликованные в последнее время по теории солнечных пятен, показали, что эта гипотеза жива.

ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ — по мнению Д. Рикардо, международная торговля целесообразна и в тех случаях, когда страна не имеет абсолютного преимущества в выпуске каких-либо товаров.

Д. Рикардо показал, что всегда, когда в отсутствие торговли сохраняются различия между странами в соотношении затрат производства разных товаров, каждая страна будет иметь сравнительное преимущество, ибо у нее всегда найдется товар, выпуск которого будет выгоднее, чем выпуск остальных при существующем соотношении затрат в разных странах. Именно на выпуске такого товара страна должна специализироваться и экспортировать его в обмен на другие товары.

Теория Д. Рикардо базировалась на различиях в затратах производства товаров между странами и на предположении о постоянстве издержек замещения в каждой стране. Между тем, положение о постоянстве издержек замещения на практике оказалось несостоятельным.

ТЕОРИЯ СТАГНАЦИИ — теория, утверждающая, что циклы хозяйственной активности в экономике промышленно развитых стран обусловлены увеличением сбережений, поскольку люди становятся более богатыми, а возможности инвестирования денег сокращаются.

Сторонники Т.с. уверены, что в период экономического подъема государство должно обеспечить большие и волнующие общество инвестиционные возможности. Однако эта теория, предложенная во время второй мировой войны в качестве объяснения Великой Депрессии, не получила широкого распространения.

ТЕОРИЯ УСКОРЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ — теория, согласно которой изменение темпов инфляции оказывает сильное воздействие на уровень безработицы и реальный объем производства.

Эта теория восполняет недостатки модели взаимодействия сил спроса и предложения на совокупном уровне. Она исходит из того, что развитие экономической системы в периоды, когда темп инфляции ускоряется или замедляется происходит иначе, чем в периоды его стабилизации.

Поскольку данная теория концентрирует внимание на изменениях темпа инфляции (скорости инфляционных процессов), она получила название в истории экономической мысли Т.у.и.

Т.у.и. основана на трех главных принципах: 1) кривая Филлипса; 2) закон Оукена как определенное соотношение реального объема производства и уровня безработицы; 3) номинальный национальный доход как тактическая цель денежно-кредитной политики. Причем заданный темп увеличения номинального национального дохода может быть достигнут посредством любого сочетания темпов повышения реального объема производства и инфляции.

ТЕОРИЯ ФИРМЫ — раздел экономической науки, который посвящен проблемам, характеризующим соединения и использования факторов производства фирмами с целью максимизации прибыли.

ТЕОРИЯ ЦЕНЫ — раздел микроэкономической теории, связанный с установлением равновесных рыночных цен и равновесных объемов благ.

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА — теория, согласно которой дифференциация заработной платы выступает результатом различий в инвестициях в человека, а доходы низкооплачиваемых работников увеличиваются вследствие роста объема таких инвестиций.

Инвестиции в человеческий капитал — это всякие действия, обеспечивающие повышение уровня квалификации, что выражается в росте производительности труда работников.

Различают три вида инвестиций в человеческий капитал: 1) расходы на общее и специальное образование, включая подготовку по месту работы и т. д.; 2) расходы на здравоохранение — на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий. Все это удлиняет продолжительность жизни, повышает трудоспособность и производительность труда работника; 3) расходы на мобильность работников, позволяющие им перемещаться с одного рабочего места на другое, более производительное. Данный вид инвестиций в человеческий капитал наименее очевиден.

Согласно Т.ч.к., производительность труда и, соответственно, заработная плата зависят в значительной мере от того, сколько отдельный человек, его семья и работодатель полагают необходимым вложить средств в образование, здравоохранение и размещение рабочих мест. Экономическую отдачу от инвестиций в образование в университете или колледже следует оценивать как дополнительный доход в течение жизни, который будет получать выпускник университета или колледжа в сравнении с выпускником средней школы. Это весьма важно и для общества, которое должно определять соответствующие соотношения между инвестициями в людей и инвестициями в машины.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — часть макроэкономической теории, использующая понятия «издержки» и «совокупное предложение» в трактовке инфляции и безработицы.

Сторонники Т.э.п. считают, что изменения в совокупном предложении являются «активной силой», определяющей и уровень безработицы, и уровень инфляции, что экономические потрясения могут быть вызваны изменениями как на стороне предложения, так и на стороне спроса.

Т.э.п. утверждает, что теория Кейнса не в состоянии справиться со стагфляцией, поскольку в ее центре находится совокупный спрос. Она исходит из того, что только политика, нацеленная на предложение, способна преодолеть стагфляцию. Сторонники Т.э.п. полагают, что повышение налогов вызывает эффект ускорения инфляции издержек, т. к. они включаются в издержки и находят отражение в росте цен. Поскольку государственное вмешательство

в экономику возрастает, то т. н. налоговый «клин» также увеличился, вызывая тенденцию смещать влево кривую совокупного предложения. Согласно Т.э.п., налоги имеют сильные негативные последствия: сокращают стимулы к труду, инвестициям, обновлению производства, предпринимательским рискам, подрывают производительность экономики, снижают эффективность производства, что ведет к более высоким производственным издержкам и инфляции. Сторонники Т.э.п. выступают за установление предельных ставок налога, негативно относятся к государственным трансфертным программам, считая, что они подрывают стимулы к труду, к государственному регулированию экономики. Многие элементы Т.э.п. явились теоретической основой экономической политики администрации Рейгана. В частности, были заморожены и сокращены расходы на социальные программы и программы поддержания уровня жизни, сокращено государственное регулирование частного бизнеса, резко сокращены ставки личного подоходного налога и налога на прибыль корпораций. Поскольку сокращение налогов было перекрыто политикой дорогих денег (высокими процентными ставками), экономика США попала в тяжелый спад 1980–1982 гг.

Таким образом, эмпирические факты послужили основанием для сомнения в научной состоятельности экономической теории, нацеленной на предложение.

ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ РЫНКОВ — теория, согласно которой рынок капитала является чувствительным и точным преобразователем информации, правильно реагирующим на появление любой новой информации и вырабатывающим правильный уровень цен на акции и облигации.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ — соотношение затрат на строительно-монтажные работы (пассивная часть инвестиций) и на приобретение оборудования, машин, инструмента (активная часть). Наиболее эффективной является такая структура, в которой преобладает активная часть.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА — показывает соотношение между активной частью основного капитала (рабочие машины, оборудование, непосредственно принимающие участие в производстве продукции) и пассивной частью (здания, сооружения и т. п.).

ТИПЫ КРИВЫХ СПРОСА — выделяют три типа кривых спроса.

Кривая первого типа (обыкновенная, или кривая спроса Маршалла), построенная на основе кривой «цена-потребление», полученной вследствие вращения бюджетной прямой вокруг точки, расположенной на оси ординат. Эта кривая спроса отражает совместное влияние на объем спроса и эффекта замены, и эффекта дохода.

Кривая второго типа — компенсированная по Хиксу, которая отражает влияние на объем спроса только эффекта замены.

Кривая третьего типа — компенсированная кривая спроса по Слуцкому.

ТОВАР — продукт труда, предназначенный для обмена путем купли-продажи. Т. — категория историческая, появилась с возникновением общественного разделения труда и обособлением отдельных производителей, специализирующихся на производстве различных продуктов.

Т. обладает двумя свойствами: а) потребительной стоимостью (способность удовлетворять потребности людей) и б) стоимостью (способность обмениваться на другие товары). Двойственный характер Т. обусловлен двойственным характером труда, воплощенным в товаре. Потребительная стоимость Т. создается конкретным трудом, а стоимость — абстрактным трудом.

ТОВАР ГИФФЕНА — некачественный товар, для которого эффект изменения дохода превышает эффект изменения взаимозаменяемости товара.

Назван в честь Р. Гиффена (1837–1910), известного английского статистика и экономиста, наблюдавшего, как бедные рабочие увеличивают потребление дешевых крахмалосодержащих продуктов питания (хлеб, картофель) при их подорожании.

Т.Г. должен быть одновременно некачественным товаром и в то же время таким, на который потребитель тратит большую часть доходов. Т.Г. имеет кривую спроса с положительным наклоном; для Т.Г. эффект дохода от изменения цены перевешивается действием *эффекта замещения*.

ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ — товарные фонды, готовые для реализации и использования в коммерческой деятельности. К Т.з. относят сырье, материалы, незавершенное производство и готовую продукцию на складе. В США принято говорить о товарно-материальных запасах. К Т.з. также относятся товары и услуги, которые обычно предлагают на продажу.

ТОВАРЫ НИЗКОГО КАЧЕСТВА — товары, спрос на которые изменяется в направлении, противоположном изменению доходов потребителей. Увеличение доходов потребителей вызывает уменьшение спроса, а уменьшение доходов вызывает увеличение спроса на Т.н.к.

Таким образом, на Т.н.к. наблюдается отрицательная эластичность спроса по доходу. Кривые «доход–потребление» для Т.н.к. развернуты к вертикальной оси и имеют отрицательный наклон.

ТОВАРЫ НОРМАЛЬНОГО КАЧЕСТВА — товары, спрос на которые изменяется однонаправленно с изменением доходов потребителей. Увеличение доходов потребителей вызывает увеличение спроса, а уменьшение дохода вызывает уменьшение спроса на эти товары.

Таким образом, на Т.н.к. наблюдается положительная эластичность спроса по доходу. Кривые «доход–потребление» имеют положительный наклон, когда на горизонтальную ось наносится потребление Т.н.к.

ТОЖДЕСТВО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА — это тождество может быть выражено формулой $Sq = -(\Delta M + \Delta B)$, где ΔM — изменение денежной массы; ΔB — изменение суммы выпущенных государственных облигаций. Сбережения могут быть использованы для инвестиций в реальные активы и в финансовые активы. Отметим, что инвестиции в макроэкономике в строгом смысле слова означают затраты на новое строительство или приобретение нового оборудования. Это и есть реальные активы. Покупка ценных бумаг (финансовые активы) и затраты на них не относятся к инвестициям, хотя они и приносят их владельцам денежный доход, поскольку речь идет не о создании новых, а о перераспределении уже существующих активов.

Дефицитный госбюджет может быть профинансирован эмиссией денег или облигаций: $BD = -Sq$, или $BD = \Delta M + \Delta B$. В том случае, когда сбережения государства являются положительной величиной, они образуют бюджетный излишек; когда они отрицательны, то возникает бюджетный дефицит.

ТОЖДЕСТВО СБЕРЕЖЕНИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ — это тождество можно рассмотреть в двух вариантах: а) в закрытой экономике, в которой нет государственного сектора и налогов; б) в экономике, в которой имеется государство и внешний мир.

В первом варианте расходы на ВНП = Потребление + Инвестиции. По определению сбережений, доход, или ВНП, исчисленный по доходам = Сбережения + Потребление. В связи с тем, что расходы на ВНП и доходы, полученные в результате производства ВНП, равны, то приравнивая правые части уравнений, находим, что $C + I = S + C$, или $I = S$. Это элементарное тождество.

Во втором варианте совокупные сбережения включают в себя: а) частные (S_p); б) государственные (S_g); в) сбережения остального мира (S_r).

Частные сбережения есть сумма доходов (Y), трансфертных платежей (TR), процентов по государственному долгу (N) за вычетом налогов (T) и потребления (C): $S_p = (Y + TR + N - T) - C$.

Государственные сбережения определяются как: $S_g = (T - TR - N) - G$.

Сбережения внешнего мира в самом простом определении равны доходу, получаемому внешним миром

в результате нашего импорта (IM), за вычетом расходов по нашему экспорту (X).

Если сбережения внешнего мира использованы для приобретения финансовых активов в нашей стране, а также для уменьшения иностранного долга, то мы имеем приток капитала.

Т.с. и и. имеет значение для экономики в целом, но не обязательно для каждого сектора (частного, государственного, внешнего мира), ибо инвестиции могут увеличиваться при уменьшении частных и государственных сбережений за счет увеличения притока зарубежного капитала.

ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА — представляет собой относительно самостоятельное направление бюджетно-налоговой политики правительства, нацеленное на стимулирование экспорта или импорта товаров и услуг посредством налогов, субсидий и пр.

Самым распространенным способом ограничения торговли выступает тариф — таможенная пошлина на импорт. Его введение позволяет отечественной цене импортного товара подниматься выше мировой цены, что дает возможность защищать отечественных товаропроизводителей от конкуренции со стороны иностранных экспортеров. Одновременно отечественные потребители проигрывают, поскольку они облагаются своего рода дополнительным налогом посредством возросших цен на товары.

При свободной торговле внутренние цены товаров (P_d) будут близки к мировым ценам (P_w), а избыток спроса над предложением покрывается за счет импорта (см. рис.).

При введении тарифа импорт уменьшает величины Q'_s, Q'_d. Отечественное производство товара увеличивается от Q_s до Q'_s, а внутреннее потребление понижается от Q_d до Q'_d. Увеличение отечественного производства объясняется тем, что отечественные производители не уплачивают тариф, поэтому могут выпускать свои товары с более высокими предельными издержками, нежели на мировом рынке. Следовательно, тариф на импорт защищает низкоэффективное производство от иностранной конкуренции. Отечественные покупатели вынуждены уменьшать покупки по причине роста цен и на отечественные, и на иностранные товары.



Часть увеличенных платежей потребителей направляется отечественным производителям в форме увеличившихся прибылей от реализации (площадь «а»). Отечественные предприятия в импортозамещающих отраслях продают свой первоначальный объем производства Q_s по повышенным ценам, извлекают тем самым дополнительную прибыль от увеличения объема выпуска до Q'_s и продажи этой продукции по цене с тарифом. В этом случае осуществляется перераспределение дохода потребителей в пользу производителей. Однако выигрыш производителей от введения тарифа на импорт не перекрывает потерь отечественных потребителей, ибо эти потери тем значительнее, чем сильнее оказывается общий импульс к росту уровня цен и уровня инфляции, который исходит из введения торговых ограничений.

ТОРГОВЛЯ ВНЕШНЯЯ — торговля между странами, включая вывоз (экспорт) и ввоз (импорт). Иногда торговля с той или иной страной ограничена или экспортом, или импортом. Т.в. базируется на международном разделении труда. Характер, уровень развития и значение Т.в. определяются способом производства, а также географическими особенностями отдельных стран. Т.в. возникла в эпоху рабовладельческого строя, получила развитие при феодализме и достигла крупных объемов в условиях капитализма.

ТОРГОВЫЙ БАЛАНС — разница между товарным экспортом и товарным импортом.

Счет текущих операций в целом выступает как расширенный торговый баланс. Счет текущих операций включает в себя экспорт товаров и услуг (со знаком плюс), импорт товаров и услуг (со знаком минус), чистые доходы от инвестиций и чистые трансферты.

Товарный экспорт и все экспортоподобные операции учитываются со знаком плюс и выступают как кредит, поскольку создают запасы иностранной валюты в национальных банках. Импорт и все импортоподобные операции, напротив, учитываются в графе «дебет» со знаком минус, ибо они уменьшают запасы иностранной валюты в стране.

ТОЧКА ПЕРЕГРУЗКИ — число потребителей общественных благ, при котором предельные издержки предоставления услуг новым потребителям выше нуля.

Если число потребителей превысит равновесный уровень, то для достижения эффективности необходимо взимать цену, равную предельным издержкам, которые дополнительные потребители общественных благ налагают на других. Если число потребителей будет меньше равновесного уровня, для обеспечения эффективности цена должна быть равна нулю. «Цена перегрузки» необходима с целью нормирования числа потребителей чистого общественного блага после достижения точки перегрузки. В качестве перегружаемого блага называется, например, шоссе, ширина которого выступает пределом количества пользователей, которые могут быть обслужены при нулевых предельных издержках. Когда доступ на шоссе возможен в ограниченном числе пунктов, издержки операции по взиманию пошлины весьма низки.

ТРАЕКТОРИЯ РОСТА — показывает, как использование производителем переменных факторов будет изменяться по мере того, как фирма увеличивает объем выпуска продукции.

Исходя из того, что целью фирмы является минимизация издержек на выпуск данного объема продукции, Т.р. можно показать графически посредством соединения точки касания *изокванта* и *изокост* (см. рис.).



На рисунке показано несколько изоквант, обозначенных тем объемом производства продукции, для которого они построены. Минимальные издержки на выпуск каждого объема продукции соответствуют комбинации издержек в точке касания изокосты и изокванты. Каждая последующая изокванта соответствует приросту 100 единиц продукции.

ТРАНЗИТ — движение людей, багажа, товаров или транспортных средств через территорию одного или нескольких государств, когда проход через такую территорию с перегрузкой, складированием, разделением партий грузов или переменой вида транспорта или же без них является лишь частью полного пути. Т. не подлежит обложению никакими налогами, таможенными или иными сборами, за исключением сборов, взимаемых за конкретные услуги, оказываемые в связи с таким движением (например дорожный сбор). Существует несколько ограничений на Т. ряда грузов, например, оружия, наркотиков, контрафактных изделий и т. д. Перевозки грузов между различными странами осуществляются на основании соглашений между этими странами.

ТРАНЗИТИВНОСТЬ — означает, что если человек предпочитает набор А набору В, а последний — набору С, он также должен предпочитать набор А набору С. Из ранжирования вытекает, что А дает большее удовлетворение, чем В. Следовательно, В дает большее удовлетворение, чем С. Это означает, что А должен давать большее удовлетворение, чем С.

Т. также допускает, что если человек не делает различия между альтернативами А и В и между В и С, то в этом случае он не должен делать различия и между А и С.

ТРАНЗИТНЫЕ ПОШЛИНЫ — таможенные пошлины, взимаемые при переходе иностранного груза через границу данной страны, следующего

через ее территорию для потребления в третьей стране.

Назначение Т. п. — покрытие расходов таможенных органов, осуществляющих контроль и оформление пропуска грузов через границу. Ставки Т.п. сравнительно небольшие.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ДЕПОЗИТЫ — один из видов высоколиквидных активов; это такие депозиты (вклады), средства с которых могут быть переведены третьим лицам в виде платежей по сделкам, осуществляемым посредством чеков или электронных денежных переводов, без предварительного уведомления. Под третьими лицами в данном случае понимаются лица, не являющиеся ни вкладчиками, ни финансовым институтом, в котором открыт счет.

Т.д. доступны потребителям в следующих формах: а) вклады до востребования; б) чековые депозиты. До середины 70-х гг. в США вклады до востребования были единственным видом Т.д. и право открывать счета имели только коммерческие банки. Среди прочих чековых депозитов особого внимания заслуживают обращающиеся приказы об изъятии. Услуги, связанные с обслуживанием этих счетов, представляют потребителям банки и сберегательные институты, к числу которых относятся ссудно-сберегательные ассоциации, сберегательные банки и кредитные союзы. Банки и сберегательные учреждения принято объединять под рубрикой депозитные институты.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ — затраты экономической деятельности, связанные с осуществлением рыночных сделок.

В состав Т.и. входят: а) издержки сбора и обработки информации, связанные с определением предмета сделки, получением ценовой и другой информации, определением своей позиции, поиском партнера, распространением информации о желании вступить в сделку; б) издержки проведения переговоров и принятия решения, в т. ч. выработки условий рыночного соглашения и его оформления в соответствующем юридическим нормам виде; в) издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта (контроль за качеством и другими характеристиками предмета сделки, определения и защиты прав собственности, проверки и обеспечения соблюдения условий соглашения).

ТРАНСАКЦИОННЫЙ МОТИВ — в теории спроса на деньги означает, что предприятия и население должны держать активы в форме денег для осуществления ежедневных платежей по сделкам; количество денег, необходимое для текущих сделок; зависит от уровня экономической активности.

ТРАНСФЕР(Т) — а) перевод иностранной валюты или золота из одной страны в другую; б) передача права владения именными ценными бумагами одним лицом другому, осуществляемая, как правило, при помощи передаточной надписи (индоссамента); в) банковские операции, связанные со встречными переводами национальных или национальной и конвертируемой валют двух или нескольких стран; г) перенос сделки с одного счета на другой; д) транспортная услуга по доставке туристов из аэропорта в гостиницу.

ТРАНСФЕРТНЫЕ ПЛАТЕЖИ — передача дохода из государственного бюджета членам общества безвозмездно (пособия по безработице, выплаты по социальному страхованию).

Т.п. могут выступать либо в денежной, либо в натуральной форме. Причем доля натуральных Т.п., например в США, в последние годы увеличивается, а денежных, наоборот, сокращается. Т.п. в последнее время стали индексироваться в соответствии с повышением цен на потребительские товары и услуги, что позволяет сохранять их величину в реальном выражении. Однако ряд категорий пенсий, выплачиваемых из частных источников, и некоторые формы личных сбережений не индексируются, в результате чего инфляция наносит ущерб пожилым людям.

ТРАНСФЕРТНЫЕ ЦЕНЫ — внутрифирменные цены, используемые при экспорте и импорте деталей, узлов, комплектующих изделий и выполнении отдельных производственных операций в рамках многонациональных и транснациональных корпораций, находящихся в разных странах. В настоящее время общемировой тенденцией является расширение операций с использованием Т.п. Данные об этих ценах составляют, как правило, коммерческую тайну.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ ВО ВНУТРЕННИЕ / ИНТЕРНАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ — достигается посредством корректировки предельных индивидуальных издержек или полезности таким образом, чтобы они отражали действительные общественные издержки или полезность.

Для того чтобы интернализовать отрицательный внешний эффект, нужно предельные внешние издержки прибавить к предельным индивидуальным издержкам. Интернализация отрицательного внешнего эффекта вызывает рост цены товара, который порождает этот эффект, и сокращение объема спроса на данный товар.

Чтобы интернализовать положительный внешний эффект, нужно предельную внешнюю полезность товара прибавить к его предельной индивидуальной полезности. Интернализация положительного внешнего эффекта должна вызвать понижение цены, уплачиваемой потребителями, что, в свою очередь, будет стимулировать увеличение потребления данного блага.

ТРУД — а) важнейший фактор производства; б) процесс сознательной целесообразной деятельности человека, с помощью которой он видоизменяет предметы природы и приспосабливает их для удовлетворения своих потребностей; в) первое и решающее условие существования людей.

Процесс труда включает три основных момента: 1) целесообразную деятельность человека, т. е. сам труд; 2) предмет труда; 3) средства труда, с помощью которых человек воздействует на предмет труда.

Сторонники классического и марксистского направлений дают различную трактовку роли Т. Экономисты-неоклассики рассматривают Т. как один из нескольких видов затрат, стоимость которого определяется спросом и предложением, как и любого другого товара. Экономисты-марксисты исходят из того, что Т. — основной и определяющий двигатель процесса производства. Эта точка зрения нашла свое отражение в трудовой теории стоимости.

ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ — научная концепция, согласно которой субстанцию и величину стоимости товаров определяет труд, затраченный на их производство.

Т.т.с. в неразвитой форме появилась на мануфактурной стадии капитализма. Впервые она возникла в Англии во 2-й половине XVII в. Ее начало положила буржуазная политэкономия, которая в качестве источника стоимости рассматривала труд в его конкретной форме: меркантилисты — труд в экспортных отраслях, в сфере обращения; У. Петти — в производстве благородных металлов; физиократы — в сельском хозяйстве. А. Смит считал, что стоимость создается в любой отрасли материального производства. Но и он не был последователен, в его воззрениях сохранились идеи физиократов. В наибольшей степени стоимость, по Смиту, создается в сельском хозяйстве, меньше — в промышленности и еще меньше в торговле. Д. Рикардо определял стоимость товаров трудом, затраченным на их производство в любой отрасли материального производства. Вместе с тем, Рикардо не делал различий между конкретным и абстрактным трудом. Впервые в истории экономической мысли К. Маркс открыл двойственную природу труда, что позволило ему разработать научную теорию трудовой стоимости.

ТРУДОВОЙ ДОГОВОР — официальный документ, устанавливающий права и обязанности сотрудника компании и ее администрации. Оформляется при приеме на работу и подписывается обеими сторонами:

сотрудником и представителем администрации. Т.д. директоров и старших администраторов называются служебными контрактами; они часто предусматривают выплату большого выходного пособия в случае преждевременного увольнения.

Содержание и разделы Т.д. неодинаковы в разных странах. Например, в Германии многие годы Т.д. имел такие главные разделы: а) трудовая деятельность; б) доходы (в т. ч. заработная плата); в) защитные меры (в случае временной нетрудоспособности, инвалидности, смерти); г) отпуск; д) порядок выполнения дополнительных работ; е) обязанность хранить производственные и коммерческие секреты; ж) порядок оформления и оплаты изобретений; з) срок действия договора и порядок его расторжения.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ — живые носители физических и умственных способностей к труду; материальная субстанция рабочей силы человека.

Т.р. включают в себя как функционирующее, так и не функционирующее в производстве трудоспособное население.

В зарубежной экономической литературе под Т.р. понимаются физические и умственные усилия, требующиеся для производства товаров и услуг; включают всех граждан в возрасте 16 лет и старше, постоянно работающих или ищущих работу.

В нашей стране к Т.р. относят население в трудоспособном возрасте. Для мужчин он составляет 44 года (от 16 до 59 лет включительно), для женщин — 39 лет (от 16 до 54 лет включительно).

Численность Т.р. охватывает две категории лиц: а) трудоспособное население в трудоспособном возрасте; б) работающее население вне пределов этого возраста.

Важнейшей проблемой является эффективное использование Т.р., которое определяется уровнем плодотворности функционирования живого труда.

ТРУДОЕМКОСТЬ ПРОДУКЦИИ — затраты рабочего времени на производство единицы продукции или единицы работ.

Нормативная Т. п. измеряется в нормо-часах. Фактическая Т. п. исчисляется делением затраченного рабочего времени в человеко-часах или человеко-днях на общий объем продукции в натуральных или стоимостных измерениях.

В зависимости от состава затрат рабочего времени различаются Т. п. технологическая, вспомогательная, управленческая, полная. Технологическая — это затраты труда на единицу продукции основных рабочих, занятых на производстве данного продукта. Вспомогательная — затраты труда на единицу работ вспомогательных рабочих. Управленческая — затраты труда на единицу работ прочих категорий персонала. Полная Т. п. включает затраты времени на единицу продукции (работ) всех категорий персонала.

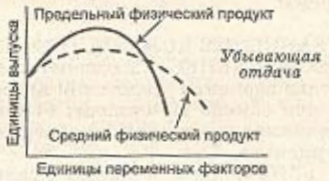
Норма трудоемкости производственной операции определяется по формуле: $Н_т = Н_ч : {}_{gx}НО \times Н_д$, где $Н_ч$ — норма численности рабочих, занятых выполнением операции; $Н_О$ — норма обслуживания; g — количество единиц продукции, изготовляемых за время $Н_д$; $Н_д$ — норма длительности операции, включающая время технологического воздействия и время нормированных перерывов. Трудоемкость выражается в человеко-часах.

ТЯГОСТЬ — неудовольствие либо неприятное ощущение человека, которое он испытывает в процессе труда либо в процессе потребления продукта.

ТЯЖЕЛЫЙ РЫНОК — финансовый или товарный рынок, цены на котором падают в результате превышения предложения над спросом.

У

УБЫВАЮЩАЯ ОТДАЧА — гласит, что по мере роста издержек переменного ресурса на равные величины достигается точка, после которой увеличение производства вследствие роста затрат ресурса начинает уменьшаться и предельный, и средний физический продукт (см. рис.).



УБЫВАЮЩАЯ ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ — утверждение, согласно которому по мере потребления новых порций одного и того же продукта его общая полезность возрастает замедленно, но предельная полезность каждой дополнительной единицы товара или услуги сокращается, т. е. добавляет полезности меньше, чем предыдущая.



В связи с тем, что от каждой следующей единицы продукта человек получает все меньше удовольствия, он готов платить за каждую единицу все более низкую цену.

УБЫВАЮЩИЙ ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ — одно из свойств производственной функции, согласно которому при возрастании издержек какого-либо фактора происходит сокращение его предельного продукта, если издержки на остальные факторы производства сохраняются стабильными.

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — увеличение количества товаров и услуг, предлагаемых на рынке по любым ценам; смещение кривой предложения вправо.

УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА — увеличение количества товаров и услуг, на которое предъявляется спрос по любым ценам; смещение кривой спроса вправо.

УВЕЛИЧИВАЮЩИЙСЯ ЭФФЕКТ РОСТА МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА — когда объем производства возрастает в пропорции, которая превышает пропорцию возрастания затрат ресурсов. Так, если количество использованных ресурсов увеличилось вдвое, то объем производства продукции увеличился более чем вдвое. Аналогичный эффект наблюдается в том случае, когда для увеличения объема производства вдвое необходимо затратить ресурсов меньше чем вдвое.

У.э.р.м.п. может быть результатом роста производительности факторов в результате специализации и разделения труда при росте масштаба производства; заключается в том, что в увеличении масштаба выпуска нередко не требует пропорционального роста всех ресурсов.

УГЛОВОЕ РАВНОВЕСИЕ — равновесие потребителя, при котором одни из товаров не потребляется вообще. У.р. расположено на одной из осей, в вершине угла, образуемого бюджетной линией.

Находится ли человек в состоянии У.р., зависит не только от вкусов, но

и от его дохода, и от соотношения цен на те или иные конкретные блага. Равновесие, при котором потребитель покупает оба из двух благ, называется внутренним.

УМЕНЬШАЮЩИЙСЯ ЭФФЕКТ РОСТА МАСШТАБОВ ПРОИЗВОДСТВА — имеет место тогда, когда объем производимой продукции возрастает в меньшей степени, чем затрат ресурсов. Он наступает при условии, что экономия, обусловленная этим ростом, сводится на нет дополнительными затратами на управление и большей его сложностью тогда, когда фирма растет. К возникновению У.э.р.м.п. могут привести сложности в координации производства на фирмах и обмена информацией между предпринимателями.

УМЕНЬШЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНОЙ НОРМЫ ЗАМЕЩЕНИЯ — важная предпосылка к форме кривой безразличия. Потребители различаются по своим предпочтениям. Допускается, что предельная норма замещения (А на В) имеет тенденцию к уменьшению по мере того, как все большее количество В замещает А при движении вдоль кривой безразличия. Разумеется, имеются и исключения.

УПРАВЛЕНИЕ СПРОСОМ — применение *фискальной* и кредитно-денежной *политики* в целях увеличения или сокращения совокупного спроса.

УПРАВЛЯЕМЫЙ ПЛАВАЮЩИЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС — валютный курс, регулируемое изменение (плавание) которого позволяет устранить устойчивые дефициты или активное сальдо платежного баланса и который контролируется (регулируется) с целью уменьшения его суточных колебаний.

В системе гибких (плавающих) валютных курсов обменный курс устанавливается вследствие свободных колебаний спроса и предложения. Предположим, что предложение фунтов стерлингов возросло с 250 до 300 млрд. В этом случае обменный курс понижается с 1,18 долл. за 1 фунт стерлингов до 1 долл. за 1 фунт стерлингов. В связи с падением курса фунта стерлингов английские товары становятся сравнительно дешевле, в результате чего их покупки иностранцами увеличиваются. Рост экспорта товаров из Англии вызывает спрос на фунты стерлингов, и равновесие на валютном рынке сдвигается из точки А в точку В (см. рис.).



Таким образом, в системе плавающих валютных курсов колебания обменного (номинального) валютного курса не ограничены. Отсюда изменения объемов экспорта и импорта, состояние торгового баланса, текущего счета и платежного баланса в целом практически непредсказуемы.

УРАВНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ТЕОРИИ ДЕНЕГ — выделяют следующие варианты уравнений: а) уравнение обмена И. Фишера; б) кембриджское уравнение; в) уравнение Фридмена.

а) **Уравнение Фишера.** Уравнение обмена Фишера представляется формулой:

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

где M — среднее количество денег, находящихся в обращении в данной стране в течение года; V — среднее число оборотов денег в их обмене на блага; P — средняя цена блага; Q — весь объем покупаемых благ.

Возникновение кредитных денег позволяет экономить средства обращения. Поэтому И. Фишер изменяет формулу обмена следующим образом:

$$MV + M'V' = \sum PQ = PT,$$

где M' — сумма денежных средств на чековых счетах; V' — скорость обращения денежных остатков на счетах в течение данного периода; P — средневзвешенный уровень цен;

T — сумма всех товаров (индекс торговли).

б) **Кембриджское уравнение** (иногда называют теорией кассовых остатков).

А. Пигу, в отличие от И. Фишера, определял массу денег через объем конечного продукта, используя при этом показатель ликвидности, поскольку кембриджская школа уделяла большое внимание психологической стороне, т. е. склонности к сбережению.

Кембриджское уравнение обмена имеет вид:

$$M = kPY,$$

где M — количество денежных единиц; Y — реальный доход; k — коэффициент, выражающий пропорцию между номинальным доходом и частью дохода, хранимого в денежной форме; величина, обратная скорости обращения денег (V).

Дж. Кейнс предложил иной вариант кембриджского уравнения, в котором ликвидность связал с нормой обязательных банковских резервов:

$$M = p(R + rK'),$$

где M — денежная масса; p — цена единицы потребления; K и K' — эквиваленты количества единиц потребления, которые люди желают хранить в форме наличных денег и банковских депозитов; r — норма обязательных банковских резервов.

Обозначив через KY долю национального дохода, хранящуюся в ликвидной форме, представители кембриджской школы приходят к формуле:

$$M \times KY.$$

Данная формула отражает условия равновесия между эмиссией денег и спросом на деньги.

в) **Уравнение Фридмена.** Монетаристы исходят из того, что решающим фактором воспроизводства являются деньги. Применяя статистический анализ, М. Фридмен предложил формулу:

$$MV = PY,$$

где M — денежная масса; Y — скорость обращения дохода; P — уровень цен; Y — норма (поток) реального дохода.

По мнению монетаристов, неумелое государственное регулирование денежно-кредитной сферы может вызвать экономический кризис. Поэтому, чтобы не допустить кризис, необходимо: а) понизить темпы роста денежной массы до 3–4% в год (равные средним темпам роста национального дохода в США); б) требуется ограничить экономические функции государства: сократить размеры государственного сектора, снизить государственные расходы, включая социальные нужды.

УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ — доля населения, получающая доход ниже установленного правительством официального уровня, граничащего с бедностью.

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ ПРИ ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ — уровень безработицы в условиях отсутствия циклической безработицы; уровень безработицы, составляющий в силу неизбежности некоторой фрикционной и структурной безработицы 3–7% от общей численности рабочей силы. Данные показатели варьируются по различным странам. Полная занятость ресурсов предполагает поддержание доли незагруженных мощностей на уровне 10–20% от их общего объема.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы, или уровень безработицы при полной занятости, соответствующий потенциальному ВНП. Естественный уровень безработицы определяется в результате усреднения фактического уровня безработицы в стране за предыдущие 10 лет (или более длительный период) и последующие 10 лет (используются прогнозные оценки с учетом вероятностей динамики ожидаемого уровня инфляции).

Основными причинами существования естественного (устойчивого) уровня безработицы являются: а) увеличение времени поиска работы в условиях системы страхования по безработице; б) устойчивость (жесткость) заработной платы порождает «безработицу ожидания», которая возникает в результате повышения уровня реальной заработной платы над ее равновесным значением.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ — мера обеспечения населения физическими, духовными и социальными потребностями.

У.ж.н. выражается рядом количественных и качественных показателей. В их число входят: а) общий объем потребляемых материальных благ и услуг в расчете на душу населения; б) уровень потребления и качество продуктов питания, непродовольственных товаров, услуг; в) показатели, отражающие уровень удовлетворения потребностей; г) реальные доходы; д) размер оплаты труда; е) продолжительность и структура рабочего и свободного времени; ж) жилищные условия; з) уровень и качество образования, здравоохранения, культуры и др. В конечном счете У. ж. н. определяется продолжительностью жизни людей.

Специалисты ООН оценивают уровень жизни через т. н. индекс развития человека (ИРЧ). Он отражает: а) материальную обеспеченность; б) среднюю продолжительность жизни; в) уровень образования. Для США этот индекс равен 0,976, для Гвинеи — 0,0045.

УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ — определяется темпами прироста уровня цен (при открытой форме). В практических расчетах для оценки У. и. используются индексы цен. При скрытой форме инфляции для косвенной оценки У. и. используются следующие показатели: а) объем вынужденных сбережений; б) затраты на поиски товара; в) соотношения контролируемых государством цен с ценами свободного рынка и др.

В макроэкономических моделях У.и. может быть представлен в формуле:

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

где P — средний уровень цен в текущем году; P_{-1} — средний уровень цен в прошлом году. Средний уровень цен измеряется индексами цен.

УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ — показатель, при помощи которого можно проанализировать динамику экспортных и импортных цен отдельных стран и на этой основе выявить проблему распределения выгод от внешней торговли.

Данный показатель определяется как соотношение индексов экспортных и импортных цен и исчисляется для всего набора экспортных и импортных товаров:

$$T = \frac{P_X}{P_M}$$

где T — условия торговли; P_X — индекс экспортных цен; P_M — индекс импортных цен. Если этот показатель растет, то условия торговли улучшаются. Анализ его динамики необходимо осуществлять вместе с данными об изменениях объемов торговли и причинах изменения цен.

УСЛОВИЯ ТРУДА — совокупность факторов, влияющих на работоспособность и здоровье человека в процессе производственной деятельности.

К У.т. относятся: а) производственно-технические, направленные на совершенствование технологии производства; б) санитарно-гигиенические, обеспечивающие производству микроклимат; в) общие условия труда, включающие бытовое обслуживание. За рубежом термин «У.т.» называют «качество трудовой жизни».

УСЛУГА — трудовая целесообразная деятельность человека, результаты которой выражаются в полезном эффекте, удовлетворяющем какие-либо потребности людей. С точки зрения затрат труда различают У. материального характера и нематериальные (чистые).

К первым относятся те их виды, на производство (предоставление) которых затрачивается труд, нацеленный на реализацию процессов обмена, распределения или потребления готовых продуктов, т. е. не создающий материальных благ, а осуществляющий функции по доведению продуктов, созданных в процессе производства, до потребителей и по обслуживанию процесса их потребления. Сюда относится деятельность коллективов предприятий транспорта, заготовок, жилищно-коммунального хозяйства, производственных подотраслей бытового обслуживания населения и др. отраслей.

Под нематериальными (чистыми) У. понимается та доля затрат труда, которая не принимает предметной формы и не входит составной частью в стоимость какого-либо товара. Сюда включается деятельность работников учреждений просвещения, здравоохранения, культуры, непроизводственных подотраслей бытового обслуживания населения, органов государственного управления, общественных организаций, обороны и органы общественного порядка.

Все У., оказываемые населению, подразделяются на платные и бесплатные. В зарубежной экономической литературе под У. понимается экономическое благо, выступающее в форме труда, консультации, искусства управления. У. подразделяются на коммерческие, включающие банковское дело, страхование, транспортные перевозки и пр.; услуги профессионального характера, к которым относятся консультации и работа бухгалтеров, юристов, архитекторов, специалистов по консалтингу, врачей и пр.; потребительские У. — это работа ресторанов, доставляющих пищу на дом и в офис, механиков, слесарей, прачечных, химчисток и т. п. Промышленность состоит из трех секторов: добывающего, обрабатывающего и сектора У. Доля отраслей сферы У. в национальном доходе постоянно растет.

УСТОЙЧИВОСТЬ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ — состояние оборота наличных денег, которое характеризуется соответствием в движении товарных и денежных масс.

У.д.о. характеризуется: а) стабильностью всех видов цен и тарифов; б) полным удовлетворением платежеспособного спроса на товары и услуги; в) формированием денежных накоплений и сбережений пропорционально темпам роста общественного воспроизводства; г) скоростью обращения денег, адекватной скорости товарного обращения и оборота производственных фондов. Основной предпосылкой У.д.о. является поддержание сбалансированности развития экономики, при котором масса денег в обращении соответствует требованиям закона денежного обращения.

УСТОЙЧИВЫЙ УРОВЕНЬ ФОНДОВООРУЖЕННОСТИ — уровень запаса капитала, при котором инвестиции равны выбытию. При достижении У.у.ф. экономика находится в состоянии долгосрочного равновесия.

УТЕЧКИ И ИНЪЕКЦИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ — утечки — это любое использование дохода не на покупку произведенной в стране продукции; инъекции — любое дополнение к потребительским расходам на продукцию, произведенную внутри страны.

В анализе налогово-бюджетной политики в открытой экономической системе исходят из следующего тождества: $I + (G - T) = S + (M - X)$, где I — инвестиции, G — государственные закупки; T — чистые налоги; S — сбережения; M — импорт; X — экспорт. Слагаемое $(G - T)$ представляет дефицит государственного бюджета. Слагаемое $(M - X)$ толкуют либо как дефицит текущего счета внешнеторговых операций, либо как чистый приток капитала в экономическую систему.

УЧАСТИЕ В ПРИБЫЛЯХ — распределение определенной доли извлеченной прибыли между наемными работниками компании.

Выступает в двух формах: а) в форме ежегодных премий за предыдущий год; б) в форме платежей за неделю или месяц. Существуют менее прямые формы У. в п. Например, осуществляется размещение среди работников акций компании, оплачиваемых за счет прибыли. У. в п. проводится с целью повышения стимула в росте производительности труда работников.

УЧЕТ ВЕКСЕЛЕЙ — кредитная операция, заключающаяся в покупке банком, кредитным учреждением или специализированным брокером векселей до наступления срока платежа по ним. При У.в. совершается авансирование денег предъявителю векселя в виде учетного процента, уменьшая соответственно выплачиваемую сумму. По истечении срока действия векселя его номинальная сумма взимается с лица, выдавшего вексель.

У.в., расширяя границы коммерческого кредита, ускоряет кругооборот капитала. В странах с развитой экономикой У.в. приобрел широкое распространение, осуществляются операции (центральными банками многих стран) по переучету (т. е. вторичному учету) коммерческих векселей, принимая их от банков.

В отдельных странах по У.в. сложились специализированные финансовые институты с достаточно разветвленной структурой: а) вексельные брокеры (билль-брокеры) — посредники в У.в. между фирмами и банками; б) коммерческие банки по У.в.; в) учетные дома; г) учетные компании.

Учетные дома и учетные компании выступают посредниками между коммерческими банками и Центральным банком страны.

УЧЕТНАЯ ДИСКОНТНАЯ ПОЛИТИКА — изменение процентных ставок по кредитам Центрального банка, предоставляемым коммерческим банкам, с целью воздействия на их кредитные операции.

УЧЕТНАЯ СТАВКА — ставка процента Центрального банка за кредиты, предоставляемые им коммерческим банкам и другим депозитным учреждениям; процент, взимаемый банками при покупке векселей до наступления срока платежа.

Различаются официальная и частная У.с. Первая применяется центральными банками в операциях с коммерческими банками и другими кредитными учреждениями по учету краткосрочных государственных обязательств (прежде всего казначейских векселей). Частные У.с. применяются с коммерческими банками. Их отличительные характеристики заключаются в том, что они: а) выше официальной У.с., поскольку включают премию за риск; б) их размер может меняться ежедневно, что объясняется не только качеством учитываемых векселей, но и состоянием ликвидности банка, а также уровнем официальной У.с.

Официальная У.с. используется для регулирования всей структуры У.с. на денежном рынке страны, является одним из важных инструментов макроэкономического регулирования. Для борьбы с инфляцией применяют повышенную У.с., а для стимулирования инвестиций в экономику — пониженную У.с.

Исчисление размера У.с. можно проиллюстрировать на следующем условном примере.

Предположим, что номинальная стоимость векселя составляет 20 тыс. руб., а банк покупает его за 19 тыс. руб. за 6 месяцев до наступления срока платежа по векселю. В этом случае размер У.с. равен 10% годовых $(20{,}0 - 19{,}0) : (20{,}0 \times 6) \times 12 \times 100$.

«УЧЕТНОЕ ОКНО» — отделы федеральных резервных банков, действуя через которые ФРС предоставляет банкам резервы в форме займов; «влияние» ликвидности в банковскую систему посредством кредитования Центральным банком кредитных институтов или проведения с ними операций по учету векселей.

Ставка ссудного процента, которую ФРС назначает по ссудам, предоставляемым через «учетное окно», называется банковской учетной ставкой.

УЧЕТНЫЕ ОПЕРАЦИИ — операции банков по учету (дисконту) векселей и некоторых других видов долговых обязательств; способ авансирования денежных средств. Кроме коммерческих векселей, учитываются некоторые обязательства казначейства и купоны на выплату дивидендов и процентов по акциям и облигациям, срок выплаты по которым еще не наступил.

Операции по их учету сходны с учетом (дисконтом) векселей: осуществляются в форме их покупки банком до наступления срока оплаты с вычетом дисконта (учетного процента).

УЧЕТНЫЙ ПРОЦЕНТ — плата, взимаемая банками за авансирование денег посредством покупки (учета) векселей, ценных бумаг, купонов, акций и облигаций, других долговых обязательств до наступления сроков оплаты по ним. Представляет собой разницу между номиналом векселя или другого долгового обязательства и суммой, уплаченной банком при его покупке. Процентная ставка, применяемая для расчета величины У.п., называется ставкой У.п., или *учетной ставкой*.

УЧЕТНЫЙ (ДИСКОНТНЫЙ) РЫНОК — часть денежного рынка, где осуществляется перераспределение краткосрочных денежных средств между кредитными институтами посредством купли-продажи векселей и ценных бумаг со сроками погашения, как правило, до одного года. Возник в XIX в. на базе развития торговли и банковского дела.

В Англии сделки на этом рынке проводятся учетными домами, которые используют займы коммерческих банков для покупки векселей, которые они держат до наступления срока их погашения, либо продают друг другу, либо перепродают коммерческим банкам.

УЩЕРБ — а) убытки — понесенные расходы, утрата или повреждение имущества, недополученные доходы или упущенная выгода; б) ущерб, нанесенный деятельностью фирмы (связан с загрязнением окружающей среды вредными веществами вследствие выбросов, сбросов, захоронения, складирования отходов, радиационного загрязнения и т. п.) различным природным ресурсам, человеку, животному и растительному миру, основным фондам. Определяется по действующим методам.

Ф

ФАКТИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ — реальный объем инвестиций частных фирм; сумма запланированных и незапланированных инвестиций.

ФАКТИЧЕСКИЙ ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ — реальный объем произведенного продукта в экономике страны в данный момент.

Уровень фактического ВНП определяется взаимодействием совокупного спроса и потенциального ВНП. Если совокупный спрос меньше потенциального ВНП, то реальный ВНП равен совокупному спросу, создавая разрыв выпуска между реальным и потенциальным ВНП.

Когда совокупный спрос превышает потенциальный ВНП, то последний устанавливает потолок фактического объема производства.

Темпы роста фактического ВНП обусловлены: а) темпами роста совокупного спроса и б) темпами роста потенциального ВНП.

ФАКТИЧЕСКИЙ, ТЕКУЩИЙ БЮДЖЕТ — сумма расходов правительства на закупку товаров и услуг, а также на трансфертные платежи за вычетом суммы поступивших налогов за любой бюджетный год; при этом результат не может служить критерием того, направлена ли бюджетная политика на расширение или сокращение спроса.

ФАКТИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ЗАЩИТНОГО ТАРИФА — величина (в процентах), на которую возрастает созданная в данной отрасли добавленная стоимость единицы продукции в результате функционирования всей тарифной системы.

Различают номинальный и фактический уровни защитного тарифа. Если конечная продукция отрасли защищена более высокой пошлиной, чем ее промежуточная продукция, то фактический уровень защитного тарифа превысит его номинальный уровень.

ФАКТОР — под этим понятием в зарубежной экономической литературе понимается: а) фактор производства, используемый в производстве (труд, капитал, природные ресурсы); б) предприятие, осуществляющее оптовые закупки и выполняющее функцию оптовика; в) предприятие, покупающее коммерческие долги у фирм-клиентов, а затем собирающее их с должников.

ФАКТОР НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ — фактор, затрудняющий осуществление эффективной экономической политики.

Выделяют три вида неопределенности: а) неопределенность текущего положения экономики относительно выпуска, соответствующего полной занятости и желательного состояния трудового баланса; б) неопределенность относительно будущих шоков (изменение спроса на деньги, уровня расходов частного сектора и др.); в) неопределенность относительно правильности самой модели (верного значения предельной склонности к сбережению, импортирования, наклона кривых и т. д.).

Неопределенность любого вида может привести к большим ошибкам в экономической политике. Например, оценка состояния экономики США в 70-е гг. как далекого от полной занятости привело к подъему инфляции, ибо на основе неверной оценки было принято решение о расширении фискальной и денежной политики.

ФАКТОР ПРЕДЛОЖЕНИЯ — увеличение наличного количества ресурса; повышение его качества или расширение технических знаний, которые создают для экономики возможность производить больший объем товаров и услуг.

ФАКТОР РАСПРЕДЕЛЕНИЯ — способность экономики перераспределять ресурсы с целью обеспечить такой экономический рост, который позволяет фактор предложения.

ФАКТОР СПРОСА — повышение уровня совокупного спроса, обусловливающее экономический рост, возможность которого создает увеличение производительного потенциала экономики.

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА — в зарубежной экономической литературе под Ф. п. понимаются экономические ресурсы, в которые включаются: 1) земля; 2) капитал; 3) труд; 4) предпринимательские способности.

В отечественной экономической литературе Ф. п. трактуют в узком и широком смысле слова. В узком значении под Ф. п. понимаются производительные силы общества. В широком значении под Ф. п. понимаются любые элементы (процессы) системы производства и любые явления (процессы), влияющие на производство.

Ф. п. различают материальные и идеальные, структурные и функциональные, статические и динамические, натуральные и стоимостные, природные и неприродные (искусственные), индустриальные и неиндустриальные. Все более возрастает роль социальных, этических, гуманитарных, психологических и экологических факторов производства.

ФАКТОРЫ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА — а) наличие заменителей данного товара имеет тенденцию быть относительно более эластичным; б) временные рамки, в пределах которых принимаются решения о покупке; спрос на коротком промежутке менее эластичен, чем за длинные периоды времени; в) значимость товара для потребления отражает, что спрос на предметы первой необходимости неэластичен, а спрос на товары, которые не имеют важного значения в жизни потребителя, как правило, эластичен; г) доля товара в доходе потребителя определяет, что чем большее место занимает продукт в бюджете потребителя, тем выше будет эластичность, при прочих равных условиях, спроса на данный товар.

ФЕДЕРАЛЬНАЯ РЕЗЕРВНАЯ СИСТЕМА — центральная банковская система США, созданная в 1913 г. с целью обеспечения экономической и финансовой деятельности внутри страны. Состоит из Совета управляющих, Комитета по операциям на открытом рынке и 12 федеральных резервных банков.

ФИАСКО ПРАВИТЕЛЬСТВА — ситуация, при которой политика правительства приводит к неэффективному использованию ресурсов.

Термин «Ф.п.» введен сторонниками общественного выбора, совсем не допуская, что правительство постоянно ведет экономику безуспешно, а рынок всегда функционирует идеально. Они исходят из того, что и рынок, и правительство — несовершенные институты. Поэтому, чтобы решить вопрос о том, правительство или рынок лучше осуществят ту или иную функцию, необходимо сравнить возможности фиаско правительства с возможностями фиаско рынка.

ФИАСКО РЫНКА — ситуация, при которой рынок оказывается не в состоянии координировать процессы экономического выбора таким образом, чтобы обеспечить эффективное использование ресурсов.

Из множества возможных причин Ф.р. выделяют три причины: а) внешние эффекты; б) общественные блага; в) недостаточная конкуренция.

ФИДУЦИАРНАЯ ЭМИССИЯ — банковская эмиссия, не обеспеченная государственными запасами золота или других средств обеспечения. В XIX в. большинство денежных эмиссий подкреплялось золотом и каждый индивид мог обменять свои банкноты на золото. В настоящее время в большинстве стран запасы золота и других средств обеспечения наличности незначительны, поэтому денежная эмиссия приняла фидуциарный характер, т. е. господствует Ф.э. банкнот.

ФИЗИЧЕСКИЙ ИЗНОС — материальное снашивание элементов основных фондов, постепенная утрата ими потребительной стоимости в процессе производственного потребления и под воздействием естественных сил природы.

По мере Ф.и. стоимость основных фондов переносится частями на производимый продукт и принимает форму амортизационных отчислений, которые используются для полного или частичного восстановления средств труда.

Наряду с Ф.и. средств труда существует также моральный износ средств труда.

ФИКСАЦИЯ ЦЕН — установление единой цены на блага группой производителей в противоположность назначению цены отдельным производителем.

Согласно закону Шермана, Ф.ц. на блага незаконна, ибо конкурирующие фирмы обязаны вести самостоятельную и независимую ценовую политику, а попытки любого рода кооперации в данном вопросе должны немедленно пресекаться.

Ф.ц. нередко выступает показателем нерегулируемого олигополистического рынка.

ФИКСИРОВАННЫЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС — а) курс валюты, свободное повышение или понижение которого не допускается; б) установленная решением Центрального банка определенная цена покупки и продажи национальной валюты на иностранную.

Центральный банк в целях макроэкономической стабилизации устанавливает пределы свободных колебаний курса национальной валюты. В том случае, когда цена валюты приближается к верхней или нижней границе этих пределов, Центральный банк проводит интервенции: приближение к нижнему пределу вызывает потребность в покупке им данной валюты в обмен на иностранную или золото (в случае золотого стандарта), и наоборот.

Ф.в.к. эффективен при значительных валютных резервах Центрального банка, при отсутствии неожиданных ценовых шоков, в случае «привязки» к СДР и ЭКЮ (ЕВРО). В режиме Ф.в.к. эффективность фискальной политики сравнительно выше, чем монетарной, ибо весь «эффект» от изменения денежной массы «уходит» на цели поддержания валютного курса и не затрагивает уровней занятости и выпуска. Однако Ф.в.к. неэффективен при кризисе платежного баланса, поскольку неизбежна макроэкономическая корректировка.

ФИКТИВНЫЙ КАПИТАЛ — капитал, представленный в ценных бумагах (акциях, облигациях, закладных листах), регулярно приносящих доход их владельцам в виде дивиденда или процента и совершающих самостоятельное, отличное от реального капитала, движение на рынке ценных бумаг.

От действительного капитала Ф.к. отличается тем, что не обладает внутренней стоимостью и не выступает реальным богатством, и не выполняет никакой функции в процессе воспроизводства.

Являясь товаром, Ф.к. имеет цену, представляющую капитализированный доход по ценным бумагам при существующей норме ссудного процента. Величина Ф.к. прямо пропорциональна доходу от ценных бумаг и обратно пропорциональна уровню средней нормы процента в стране. Разница между Ф.к. и действительным капиталом составляет учредительскую прибыль. Отличие Ф.к. от ссудного капитала состоит в том, что ценные бумаги — это только одна из сфер размещения ссудного капитала. Количество Ф.к. превышает ссудный капитал, а их движение не совпадает: размер ссудного капитала определяет приносимый им доход, величина Ф.к. сама зависит от приносимого им дохода.

Ф.к. — один из инструментов, опосредствующих процессы концентрации и централизации капитала, распределения и перераспределения прибыли и национального дохода через систему государственных финансов.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА — а) составная часть экономической политики; б) совокупность мероприятий государства по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач; в) проявляется в системе форм и методов мобилизации финансовых ресурсов, их распределении между отраслями деятельности и районами страны.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА — совокупность финансовых отношений, существующих в стране; в узком смысле слова — система финансовых учреждений государства.

Ведущим звеном общегосударственных финансов является государственный бюджет страны. Вторым по значению финансовым звеном являются местные финансы, охватывающие все финансовые институты местного значения. Центральную роль в этом звене играют местные бюджеты, которые не входят в состав государственного бюджета и имеют определенную самостоятельность. Самостоятельное финансовое звено образуют финансы государственных предприятий. Специальное финансовое звено образуют специальные правительственные фонды, имеющие определенную автономность. Большинство из них отделены от государственного бюджета и управляются непосредственно центральными, а в отдельных случаях местными властями.

Исходным звеном Ф.с. являются финансы предприятий, учреждений и организаций. Определяющим звеном Ф.с. являются государственные финансы.

ФИНАНСОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ — совокупность финансовых фирм, таких, например, как банки, взаимные и пенсионные фонды, а также страховые компании, функции которых состоят в аккумулировании денежных средств домашних хозяйств и последующем предоставлении этих средств в распоряжение фирм на коммерческой основе.

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ — совокупность рыночных институтов, направляющих потоки денежных средств от собственников сбережений к заемщикам. Практика США показывает, что большинство сбережений осуществляются домашними хозяйствами, а большинство инвестиций совершаются фирмами. Перемещение потоков денежных средств от первых ко вторым осуществляется посредством специальных механизмов, которые формируются функционированием Ф.р. Каналы, по которым денежные средства перемещаются от собственников сбережений к заемщикам, подразделяются на каналы прямого финансирования и на каналы косвенного финансирования.

ФИНАНСЫ — система экономических отношений по созданию, распределению и использованию фондов денежных средств в процессе перераспределения национального дохода.

Ф. включают формы и способы взаимодействия между государством, предприятиями, фирмами, учреждениями, организациями, отраслями экономики, районами страны и гражданами. Ф. зародились в условиях становления и развития товарно-денежного обмена в связи с потребностями государства в ресурсах.

Выделяют следующие функции финансов: а) аккумулирующая, создающая материальную основу функционирования государства; б) регулирующая, стимулирующая деятельность субъектов финансовых отношений; в) распределительная, посредством которой осуществляется распределение и перераспределение денежных средств между субъектами финансовых отношений; г) контрольная, осуществляющая контроль за поступлением и использованием денежных средств по целевому назначению.

Функции Ф. осуществляются посредством финансовой политики государства.

ФИРМА — 1) экономический субъект экономики; 2) экономическая структура рыночных отношений; 3) предпринимательская единица, наделенная экономической и юридической самостоятельностью; 4) организационная структура современного бизнеса; 5) организация, использующая ресурсы для производства благ с целью извлечения прибыли; 6) совокупность взаимовыгодных контрактов.

Различают следующие организационно-правовые формы Ф.: а) индивидуальное частное предприятие; б) товарищество; в) акционерная компания.

Выделяют следующие экономические формы Ф.: а) горизонтальная фирма — занята единственным видом производственной деятельности; б) вертикальная фирма — осуществляет несколько видов деятельности; в) диверсифицированная фирма (конгломерат) — занята несколькими, не связанными между собой видами производственной деятельности.

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА — а) политика правительства в области налогообложения и государственных расходов; б) меры, применяемые правительством по изменению государственных расходов, налогообложения и состояния государственного бюджета, нацеленные на обеспечение полной занятости и производство неинфляционного ВНП; в) система регулирования экономики с помощью государственных расходов и налогов.

Ф.п. преследует следующие цели: а) ослабление колебаний экономического цикла; б) обеспечение устойчивых темпов экономического роста; в) осуществление высокого уровня занятости населения; г) понижение темпов инфляции. В качестве основных инструментов достижения целей используются государственные расходы и налоги.

Различают стимулирующую и сдерживающую Ф.п. Стимулирующая налогово-бюджетная политика (фискальная экспансия) в краткосрочной перспективе имеет цель преодолеть циклический спад экономики. Для осуществления этой цели предполагается увеличение государственных расходов, снижение налогов либо комбинирование данных мер.

В долгосрочной перспективе снижение налогов может расширить

предложение *факторов производства* и увеличение экономического потенциала. Реализация указанных целей предполагает проведение налоговой реформы, которая ограничивает кредитно-денежную политику Центрального банка и вызывает изменения структуры государственных расходов.

Сдерживающая налогово-бюджетная политика (фискальная рестрикция) преследует цель ограничить циклический подъем экономики. Она предполагает сокращение государственных расходов, увеличение налогов либо комбинирование этих мер. В краткосрочной перспективе указанные меры снизят инфляцию спроса посредством увеличения безработицы и сокращения производства. В долговременной перспективе возросший налоговый «клин» явится основой для сокращения совокупного предложения и развития *стагфляции*, последняя, в свою очередь, если она приобретает затяжной характер, создаст условия разрушения экономического потенциала.

ФУНКЦИИ ДЕФИНИЦИОННЫЕ — отражают содержание явлений в той форме, в которой это содержание определяется; отражают структуру изучаемого явления или процесса, данное ему по определению, например, национальный доход равен совокупным расходам на его покупку.

Ф.д. могут быть представлены в виде тождества:

$$Y^D = C + I + G + E.$$

ФУНКЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ — определяют связь между теми или иными экономическими параметрами и государственными институтами, регулирующими их деятельность (например функции налогов).

ФУНКЦИИ ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ — отражают логику поведения экономических субъектов в ответ на те или иные события и явления (например распределение домохозяйствами дохода на потребление и сбережения).

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ — один из методов микроанализа, в результате которого в экономическом явлении (процессе) выявляется определенная характерная черта, после чего осуществляется поиск факторов, влияющих на нее. После выявления факторов устанавливается способ их взаимосвязи с ранее выделенной характеристикой — функция. Выяснение функциональных взаимосвязей имеет значение, когда установление причинно-следственной направленности в данных взаимосвязях и взаимном влиянии друг на друга этих величин весьма трудно.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА — проблема того, насколько эффективно рынки справляются со своей задачей обеспечения организации взаимовыгодной торговли. В идеальном случае рынки должны обеспечить возможность любого обмена, являющегося взаимовыгодным для обеих сторон.

Когда существующая цена делает торговлю выгодной и для потребителей, и для производителей, ведение торговли будет эффективным, ибо оба контрагента получают выигрыш.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ — предполагает выделение трех форм влияния на эффективность распределения и использования ресурсов: а) ограничение объема производства продукции и установление более высокой цены; б) отсутствие стимулов к понижению производственных издержек; в) расходы, связанные с сохранением и укреплением рыночной власти.

В результате формы влияния «а» производственные ресурсы общества используются не в полном объеме, вследствие чего нужная обществу продукция не выпускается. Наличие формы влияния «б» снижает стимулы к обновлению производства, снижению издержек, внедрению достижений НТР. Форма влияния «в» требует больших расходов, обусловленных необходимостью сохранения и укрепления монопольной власти.

Названные формы влияния монополиста-производителя на эффективность распределения и использования ресурсов имеют отрицательное значение.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ — предполагает: а) недоиспользование ресурсов для выпуска благ, в результате чего образуются избыточные производственные мощности и возникает недопроизводство необходимых обществу благ; б) приспособление продукта к потребительскому спросу, а последнего — к продукту. Это приспособление в известной мере компенсирует монополистическую конкуренцию, однако максимальная производственная эффективность тем не менее не достигается.

ФУНКЦИЯ — математическое понятие, которое в математической форме отражает зависимость одного набора переменных от другого.

Ф. позволяет более глубоко понять экономическое моделирование, выражает зависимость переменной Y от переменной X, при которой каждому значению переменной X соответствует единственное значение переменной Y.

Ф. может быть выражена формулой: $Y = f(X)$.

Формула позволяет выразить зависимость между переменными и в том случае, когда количественное соотношение между ними неизвестно. В ней переменную X называют независимой переменной или аргументом, а переменную Y называют зависимой переменной. Значения зависимой переменной называют значениями функции.

Например, если обозначить Q как количество благ, которое хотят и могут приобрести покупатели, то Q является функцией цены предлагаемых благ:

$$Q = f(P),$$

где Q — функция; P — аргумент (цена). Нередко применяют другую форму записи функций: так, функциональную связь Y и X можно записать таким образом: $Y = Y(X)$, что идентично формуле $Y = f(X)$.

ФУНКЦИЯ ИЗДЕРЖЕК — описывает связь между производством продукции и минимально возможными затратами, необходимыми для его обеспечения.

При определении Ф.и. технология и цены на производственные ресурсы, как правило, берутся как данные, а изменение цен на какой-либо ресурс или использование новейшей технологии скажется на величине минимальных затрат при выпуске того же объема продукции.

Ф.и. связана с производственной функцией. Минимизация затрат на выпуск любого данного объема продукции зависит частично от производства максимального возможного объема продукции при данной комбинации факторов.

ФУНКЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ — различают три типа инвестиций: а) производственные инвестиции; б) инвестиции в товарно-материальные запасы (ТМЗ); в) инвестиции в жилищное строительство. Выделяют также автономные и стимулированные инвестиции.

Простейшая функция автономных инвестиций может быть выражена в следующей формуле: $I = e - dR$, где I — автономные инвестиционные расходы; e — автономные инвестиции, определяемые внешними экономическими факторами (запасы полезных ископаемых и т. д.); R — реальная ставка процента; d — эмпирический коэффициент чувствительности инвестиций к динамике ставки процента.

Динамику инвестиций определяют следующие факторы: 1) ожидаемая норма чистой прибыли; 2) реальная ставка процента; 3) уровень налогообложения; 4) изменения в технологии производства; 5) наличный основной капитал; 6) экономические ожидания; 7) динамика совокупного дохода.

По мере увеличения совокупного дохода автономные инвестиции дополняются стимулированными инвестициями, размеры которых увеличиваются с ростом ВНП. Инвестиции финансируются, как известно, из предпринимательской прибыли, которая увеличивается с увеличением совокупного дохода. Рост последнего

позволяет увеличивать не только производственные инвестиции, но также инвестиции в товарно-материальные запасы и в жилищное строительство.

Положительная зависимость инвестиций от дохода может быть представлена в виде функции: $I = e - dR + gY$, где g — предельная склонность к инвестированию; Y — совокупный доход.

Предельная склонность к инвестированию — есть удельный вес прироста расходов на инвестиции в любом изменении дохода:

$$g = \frac{\Delta I}{\Delta Y},$$

где I — изменение величины инвестиций; Y — изменение дохода.

ФУНКЦИЯ НЕСКОЛЬКИХ ПЕРЕМЕННЫХ — в функции двух переменных, соответственно независимых переменных две, а не одна, как в случае функции одной переменной: $y = f(x_1, x_2)$ — функция двух переменных x_1 и x_2. Если число переменных $x_1,...x_n$ равно n ($n > 1$), то получаем функцию n переменных $y = f(x_1,..., x_n)$. В экономике переменные зачастую должны быть неотрицательными: $x_1 \geq 0,...x_n \geq 0$. Влияние одной переменной можно исследовать, допуская, что все остальные переменные являются неизменными.

ФУНКЦИЯ ОДНОЙ ПЕРЕМЕННОЙ — если по определенному правилу каждому числу x из некоторого множества A ставится в соответствие единственное число y из множества B.

Число y, которое функция f ставит в соответствие числу x, обозначается символом f(x) и называется частным значением (или просто значением) функции f, т. е. $y = f(x)$. Переменную величину x называют независимой переменной (или аргументом), переменную величину y называют зависимой переменной.

ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ — отношение между объемами потребляемых товаров и услуг и уровнем полезности (удовлетворенности), достигаемым потребителем.

Ф. п. является способом представления предпочтений индивида; может быть выражена формулой:

$$U = f(Q_1, Q_2,... Q_n),$$

где f — символ функции, показывающий, что U (уровень полезности) зависит от переменных, заключаемых в скобки; $Q_1, Q_2,... Q_n$ — объемы потребления благ.

Ф. п. — более общее математическое выражение предпочтений, когда рассматривается более двух переменных. Чтобы обеспечить равновесие потребителя, индивид должен иметь такую комбинацию товаров и услуг, которая максимизирует общую полезность при данном его доходе.

ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ — зависимость, определяющая основные факторы потребления, например, зависимость объема потребления от располагаемого дохода.

ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ (кейнсианская) — построена на трех положениях 1) предельная склонность к потреблению (MPC) находится между нулем и единицей; 2) средняя склонность к потреблению (APC) уменьшается по мере роста дохода; 3) основным фактором, определяющим потребление, является доход, а процентные ставки значительной роли не играют.



На основании этих трех положений функция потребления Кейнса:

$$C = C_0 + C_Y Y^v,\ C_0 > 0,\ 0 < C_Y < 1,$$

где C_0 — потребление; Y^v — располагаемый доход; C_0 — автономное (независимое от дохода) потребление; C_Y — предельная склонность к потреблению.

ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ В ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА И. ФИШЕРА — потребление зависит от того, сколько потребитель ожидает получать доходов на протяжении всей жизни. Согласно модели Фишера, потребитель живет в 2 периодах времени: молодость

(1 период), когда доход (Y_1) распадается на 2 части: C_1 — потребление 1-го периода; S_1 — сбережения 1-го периода. Следовательно:

$$C_1 = Y_1 - S_1,\ S_1 = Y_1 - C_1. \quad (1)$$

2 период (старость). Потребление 2-го периода включает:

$$C_2 = Y_2 + S_1(1 + r), \quad (2)$$

где Y_2 — доход 2-го периода; S_1 — накопленные сбережения, включая проценты на сбережения; r — реальная ставка процента.

Преобразуем (1) и (2) и получим

$$C_1(1 + r) + C_2 = (1 + r)Y_1 + Y_2. \quad (3)$$

Разделим обе части уравнения на $(1 + r)$ и получим:

$$C_1 + [C_2 : (1 + r)] = Y_1 + [Y_2 : (1 + r)] —$$

уравнение межвременного бюджетного ограничения потребителя, которое показывает, какой суммой средств должны располагать субъекты в течение двух периодов.

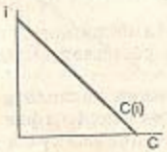


Модель И. Фишера показывает те ограничения, с какими сталкивается потребитель, делая выбор между потреблением и сбережением.

ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ (неоклассическая) — объем потребления домашних хозяйств является убывающей функцией от процентной ставки:

$$C_i = C_0 + Y^v - ai,$$

где C_0 — автономное потребление, не зависящее от ставки процента; a — параметр, который показывает, на сколько изменится потребление, если ставка процента изменится на один пункт.



Неоклассическая функция потребления

ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ИЗ КОНЦЕПЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА Ф. МОДИЛЬЯНИ — исходит из того, что потребитель стремится поддержать стабильный уровень потребления на протяжении всей жизни, распределяя богатство (W) и доход (Y) равномерно по годам (T).

Таким образом, функция потребления имеет вид:

$$C = \left(\frac{1}{T}\right)W + \left(\frac{R}{T}\right)Y.$$

Уравнение показывает, что потребление зависит от:

1) уровня дохода;

2) размера первоначального богатства.

Функция потребления для экономики в целом:

$$C = aW + \beta Y,$$

где a — предельная склонность к потреблению по накопленному богатству; β — предельная склонность к потреблению по доходу.

ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПО ГИПОТЕЗЕ ПОСТОЯННОГО ДОХОДА М. ФРИДМЕНА — потребление, в основном, зависит от постоянного дохода.

Текущий доход состоит из постоянного дохода (Y^P) и временного дохода (Y^T). Таким образом:

$$Y = Y^P + Y^T.$$

Постоянный доход — часть дохода, которая сохранится в будущем согласно ожиданиям потребителей (это средний доход); временный доход — часть дохода, который потребители не ожидают сохранить в будущем (случайное отклонение от среднего значения).

Потребители могут делать сбережения или занимать средства, чтобы сгладить колебания в потреблении. Поэтому М. Фридмен делает вывод, что потребление пропорционально постоянному доходу:

$$C = aY^P,$$

где a имеет постоянное значение.

Если разделить обе части уравнения на Y, то получим:

$$\frac{C}{Y} = \frac{aY^P}{Y}.$$

Следовательно, C/Y — средняя склонность к потреблению — зависит от отношения постоянного дохода к текущему.

ФУНКЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — зависимость объема предложения от определяющих его факторов:

$$Q_S = f(P_0, P_1, P_2, T...),$$

где Q — зависимая переменная; P_0, P_1, P_2, T — независимые переменные: P_0 — цена продукта; P_1, P_2 — цены факторов производства; T — технология и др.

ФУНКЦИЯ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ — выражает связь между предоставляемым к продаже объемом национального производства и общим уровнем цен. При построении кривой совокупного предложения выделяют горизонтальный (кейнсианский), вертикальный (классический) и промежуточный участки.

ФУНКЦИЯ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДИНАМИЧЕСКАЯ БЕЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ОЖИДАНИЙ — показывает связь между темпом инфляции и объемом производства (график функции (см. рис.) имеет положительный наклон).

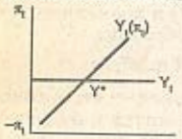


График динамической функции совокупного предложения без учета инфляционных ожиданий

Совокупное предложение растет по мере роста темпа инфляции (π_t), т. к. с ростом производства безработица сокращается, денежная ставка заработной платы растет, следовательно, цены на товары и услуги повышаются. При стабильном уровне цен: $Y_t = Y^*$.

Уравнение динамической функции совокупного предложения без инфляционных ожиданий имеет вид:

$$Y = Y^* + {}^1/_\beta \pi_t$$

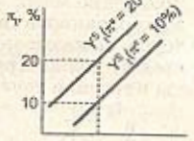
где Y^* — реальная величина национального дохода при полной занятости; π_t — уровень фактической инфляции; β — параметр, характеризующий реакцию ставки заработной платы на отклонение Y_t от Y^*.

ФУНКЦИЯ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДИНАМИЧЕСКАЯ ДЛИТЕЛЬНОГО ПЕРИОДА С ИНФЛЯЦИОННЫМИ ОЖИДАНИЯМИ — выражает связь между темпом инфляции и объемом производства при совпадении фактического темпа инфляции с ожидаемым.

График данной функции — перпендикуляр к оси абсцисс в точке Y^* (см. рис.).

ФУНКЦИЯ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДИНАМИЧЕСКАЯ КОРОТКОГО ПЕРИОДА С ИНФЛЯЦИОННЫМИ ОЖИДАНИЯМИ — выражает связь между фактическим темпом инфляции и объемом производства при заданных инфляционных ожиданиях.

График динамической функции совокупного предложения с учетом инфляционных ожиданий



Каждому значению инфляционных ожиданий соответствует график совокупного предложения короткого периода. Чем выше инфляционные ожидания, тем выше расположен график $Y^S_t(\pi_t)$.

Фактический темп инфляции зависит от ожидаемого темпа инфляции:

$$\pi_t = \pi_t(\pi^e_t).$$

ФУНКЦИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ (кейнсианская) — зависимость сбережений от располагаемого дохода, выводится путем вычитания из функции располагаемого дохода функции потребления.

Если $C = C_0 + C_Y Y^V$, то

$$S = -C_0 + (1 - C_Y)Y^V = -C_0 + S_Y Y^V,$$

где S_Y — предельная склонность к сбережению; Y^V — располагаемый доход.

Поскольку величина располагаемого дохода является главным фактором, влияющим на динамику сбережений, и сберегается часть дохода, оставшаяся после потребления, влияние ставки процента вторично.

ФУНКЦИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ (неоклассическая) — зависимость сбережений от ставки процента.

Ф.с.(н.) — возрастающая функция от ставки процента.

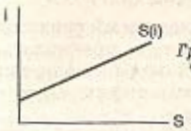


График неоклассической функции сбережений

Уравнение неоклассической функции сбережений:

$$S(i) = -C_0 + ai,$$

где a — параметр, показывающий, на сколько единиц сократится потребление и возрастет сбережение, если ставка процента увеличится на один пункт.

ФУНКЦИЯ СОВОКУПНОГО СПРОСА — зависимость между планируемыми расходами в экономике в целом на конечные товары и услуги и средним уровнем цен. Кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон: с ростом цен снижаются реальные кассовые остатки (при условии фиксированного предложения денег и скорости их обращения), поэтому сокращается количество благ, на которые предъявлен спрос.

Обратная зависимость между величиной AD и уровнем цен также объясняется тремя эффектами: эффектом процентной ставки, эффектом богатства и эффектом импортных закупок.

ФУНКЦИЯ СОВОКУПНОГО СПРОСА ДИНАМИЧЕСКАЯ — зависимость между планируемыми расходами в экономике в целом и темпом инфляции.

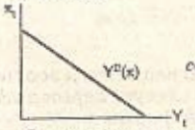


График динамической функции совокупного спроса

Ф.с.с.д. описывается уравнением:

$$AD = Y_{t-1} + a\Delta A_t + b\,\pi^e_t + c(\Delta M/M_t) - c\pi_t,$$

где ΔA — прирост автономных расходов; $\Delta M/M_t$ — темп прироста денежного предложения; π_t, π^e — уровень фактической и ожидаемой инфляции; a, b, c — экзогенные константы, отражающие предпочтения экономических субъектов на рынке благ и денег.

ФУНКЦИЯ СПРОСА — зависимость между объемом покупок, ценой товара и другими факторами спроса:

$$Q_D = f(P, Y, A, E,...),$$

где Q — зависимая переменная; P, Y, A, E — независимые переменные, определяющие спрос: цена продукта (P), доход (Y), вкусы и предпочтения потребителей (A), ожидания потребителей (E) и др.

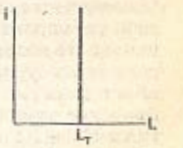
Объем спроса на конкретное благо при повышении цены снижается из-за действия эффекта замены и эффекта дохода.

ФУНКЦИЯ СПРОСА НА ДЕНЬГИ (кейнсианская) — выражает зависимость спроса на деньги со стороны фирм и населения от уровня дохода и процентной ставки.

Свою теорию спроса на деньги Д. М. Кейнс назвал «теорией предпочтения ликвидности», согласно которой три мотива побуждают людей хранить часть денег в виде наличности: а) трансакционный (для текущих сделок); б) предосторожности (на случай непредвиденных обстоятельств); в) спекулятивный (определяется желанием людей сохранить свое имущество или накопить его).

Трансакционный спрос на деньги (L_T) зависит от уровня дохода и не зависит от ставки процента (i). Поэтому линия L_T вертикальна.

В основе спекулятивного спроса на деньги лежит обратная зависимость между ставкой процента и курсом облигаций. Экономические агенты будут держать облигации до тех пор, пока доход по облигациям больше или равен потере от изменения курсовой стоимости облигации и учитывают рыночный курс облигации в будущем. Тогда:



Трансакционный спрос на деньги

$$B_н i_н \geq \frac{B_н i_н}{i} - \frac{B_н i_н}{i^e}, \text{ или } 1 \geq \frac{1}{i} - \frac{1}{i^e},$$

где $B_н$ — номинальная цена облигации; $B_н i_н$ — доход по облигациям; $i_н$ — гарантированная процентная ставка, уплаченная по облигациям; i — процентная ставка, сложившаяся на рынке; i^e — ожидаемая процентная ставка.

Уровень процентной ставки, превращающий это неравенство в равенство, называется критической процентной ставкой ($i_к$).

$$i_к = \frac{i^e}{1+i^e}.$$

Кейнсианская функция спекулятивного спроса на деньги может быть представлена:

$$L_S = e(i_{max} - i),$$

где i_{max} — максимальная процентная ставка, при которой спекулятивный спрос на деньги отсутствует; i — текущая (фактическая) ставка процента; e — коэффициент, характеризующий предпочтения экономических агентов по процентной ставке.



График спекулятивного спроса на деньги показывает обратную зависимость между спросом на деньги и ставкой процента, поскольку с ростом ставки процента цена облигации падает, что ведет к уменьшению запаса наличных денег, т. е. понижению спроса на них.

Таким образом, совокупный спрос на деньги — L — есть функция 2 переменных: дохода и процентной ставки L = L(Y, i), которые обусловлены трансакционным и спекулятивным спросом на деньги.

ФУНКЦИЯ СПРОСА НА ДЕНЬГИ (классическая) — выражает зависимость спроса на деньги от уровня реального объема производства, абсолютного уровня цен и скорости обращения денег. Используя классическое уравнение денежного обмена MV = PY, получим:

$$MD = \frac{P \cdot Y}{V},$$

где MD — спрос на деньги.

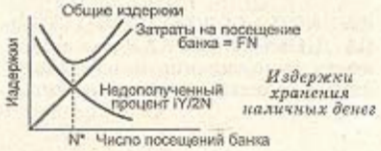
ФУНКЦИЯ СПРОСА НА ДЕНЬГИ (монетаристская) — выражает зависимость между спросом на деньги от следующих параметров:

$$(M/P)^d = F(r_S, r_b, \pi^e, W),$$

где r_S — предполагаемый реальный доход на акции; r_b — предполагаемый реальный доход по облигациям; π^e — ожидаемая инфляция; W — реальное богатство.

Т. к. экономические субъекты формируют свой портфель активов разной степени доходности и рисков с целью обеспечения ожидаемого уровня доходности всего портфеля при минимальном риске, то в случае высокой инфляции спрос на деньги уменьшится. Экономические субъекты формируют свой диверсионный портфель активов с учетом разной степени доходности и разных степеней рисков. И ставят задачу: обеспечить желаемый уровень всего портфеля активов при минимальном риске.

ФУНКЦИЯ СПРОСА НА ДЕНЬГИ БОУМОЛЯ–ТОБИНА — в ее основе лежит трансакционный спрос на деньги. С помощью этой функции можно определить, в частности, какую сумму в среднем за период экономический субъект может хранить в виде наличности в зависимости от уровня своего дохода, альтернативной стоимости хранения денег в виде наличности (чаще всего ставки процента), издержек по переводу своих активов из одной формы в другую.



Одновременно решается и вопрос о том, как часто следует переводить активы из одной формы в другую, учитывая при этом издержки, которые выступают в двух видах, представляющих альтернативу: а) недополученный процент; б) денежная оценка издержек времени на посещение банка.

Совокупные издержки = недополученный процент + издержки на посещение банка, т. е. совокупные издержки равны:

$$iY/2N + FN,$$

где iY/2N — недополученный, упущенный процент; N — число посещений; F — издержки на посещение.

Поэтому экономические субъекты определяют такое число посещений банка, при котором их совокупные издержки будут минимальны. На рисунке показана зависимость суммы совокупных издержек от N. Минимальная сумма совокупных издержек достигается при единственном значении N. Оптимальная величина

$$N^* = \sqrt{\frac{iY}{2F}}.$$

При этом значении N средняя сумма денег на руках составит:

$$\frac{Y}{2N^*} = \sqrt{\frac{YF}{2i}}.$$

Из уравнения вытекает, чем выше издержки, связанные с посещением банка F, тем выше Y, и чем ниже ставка процента i, тем больше наличных денег имеется на руках у населения.

Таким образом, эту функцию можно использовать в качестве критерия спроса на деньги, поскольку она рассматривает факторы формирования запаса наличных денежных средств. Она показывает, что спрос на деньги прямо пропорционален уровню расходов Y и обратно пропорционален ставке процента, что адекватно выражается функцией L(i, Y).

X

ХАЙРИНГ — среднесрочный договор аренды. Среднесрочная аренда машин и оборудования, существующая наряду с краткосрочной (рентингом) и долгосрочной арендой (лизингом) и обеспечивающая арендатору все выгоды и преимущества последнего.

ХЕДЖ — продажа или покупка фьючерсного контракта как временная замена будущей сделки на рынке торговых операций с реальными товарами.

Х., как правило, включает противоположные позиции на рынке реального товара и на фьючерсном рынке.

ХЕДЖИРОВАНИЕ — страхование от возможных потерь при колебании цены товара на рынке реального товара посредством купли фьючерсных контрактов.

Вместе с развитием фьючерсной торговли ее участники стали улавливать устойчивую взаимосвязь между рынком торговых операций с реальными товарами (в текущих ценах) и фьючерсным рынком (в ценах фьючерсных контрактов). Было определено, что колебания спроса и предложения обусловливают приблизительно равное понижение или повышение курсов по операциям за наличные и по фьючерсным операциям.

Х. позволяет уменьшить возможный риск потери прибыли вследствие колебаний цен.

ХОЛДИНГ — компания, владеющая контрольным пакетом акций других компаний с целью контроля и управления их деятельностью.

Существует два вида Х.: а) чистый Х. и б) смешанный Х. Чистый Х., обладая контрольным пакетом акций, занимается контролем и управлением деятельностью других компаний. Смешанный Х., действуя в конкретной сфере (промышленности, торговле, транспорте и т. д.), вместе с тем осуществляет предпринимательскую деятельность в различных сферах экономики.

Холдинговые компании могут иметь многоступенчатую структуру: материнская (головная) холдинговая компания, контролирующая через систему участий, т. е. владение акциями; дочерние Х. являются держателями акций различных фирм. Материнская холдинговая компания извлекает прибыль за счет дивидендов на контролируемые ею акции дочерних компаний, а также в отдельных случаях за счет перевода части прибыли дочерних компаний на основе специальных соглашений. Некоторые дочерние предприятия обладают полной автономией, но основные направления политики определяются на совете директоров родительской компании. В Х. сохраняется конкуренция между их членами, в этом состоит главное отличие Х. от концернов.

Х. выступают в следующих юридических формах: а) акционерные общества; б) общества с ограниченной ответственностью; в) единоличные компании; г) государственные организации. Наиболее распространены Х. как акционерные общества (в т. ч. с участием государства).

Ц

ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ — государственные программы, выплаты по которым осуществляются только в том случае, если получатели средств по данным программам отвечают соответствующим требованиям. Так, в США к этим программам относятся программы помощи безработным, медицинского и пенсионного обеспечения и др. Выплаты по данным программам производятся автоматически, если получатели соответствуют определенным требованиям.

ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ — обеспечение экономической и социальной стабильности; укрепление существующего строя внутри страны и за ее рубежами, его адаптации к изменившимся условиям.

В качестве конкретных целей, способствующих реализации главной цели, выступают первичные, вторичные, третичные и т. д.

Выделяют два основных вида средств государственного регулирования экономики: а) прямое государственное регулирование и б) косвенное государственное регулирование.

Первый вид принимает следующие формы: а) участие государства в экономической жизни страны как самостоятельного хозяйствующего субъекта; б) государственные закупки; в) целевое финансированание; г) административные средства.

Второй вид государственного регулирования экономики включает в себя реализацию следующих форм: а) кредитно-денежную политику; б) бюджетно-налоговую политику; в) амортизационную политику и г) внешнеэкономическую политику государства.

Таким образом, средства государственного регулирования экономики подразделяются на экономические, административные и правовые.

ЦЕЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ — получение товаров и услуг с целью удовлетворения своих запросов и удовольствия. Основным фактором потребительского выбора выступает полезность того или иного блага. Получение максимальной полезности имеет свои пределы, выступающие в виде потребительских предпочтений, цен на блага и потребительского бюджета. К тому же и сама полезность меняется в зависимости от количества потребляемых благ.

ЦЕНА — денежное выражение стоимости. Величина Ц. блага определяется: а) стоимостью самого блага; б) стоимостью денежного материала (золота); в) соотношением спроса и предложения.

Ц. является одним из важных показателей, характеризующих состояние и динамику уровня жизни населения. В Ц. отражаются многообразные экономические и социальные процессы функционирования общества.

Ц. выполняет учетную, стимулирующую и распределительную (перераспределительную) функции. Учетная функция отражает в Ц. общественно необходимые затраты труда на производство, обращение товаров и результаты хозяйствования. Стимулирующая функция Ц. влияет на эффективность производства, внедрение новейшей техники и технологии, ресурсосбережение, повышение качества продукции. Распределительная (перераспределительная) функция Ц. учитывает в Ц. *налог на добавленную стоимость* и другие формы централизованного чистого дохода, поступающего в бюджеты различных уровней государственной структуры. Использование этой функции Ц. позволяет в определенной степени формировать и регулировать потребительский спрос, решать социальные проблемы.

ЦЕНА АКЦИИ — денежная форма стоимости (ценности) акции. Различают два вида Ц.а.: номинальная цена и курсовая цена. Номинальная цена означает денежную сумму, обозначенную на акции. Курсовая Ц.а. может быть выше или ниже номинальной цены.

Превышение курсовой Ц.а. над номинальной ее ценой называется лажем или ажио. Превышение номинальной Ц.а. над курсовой ценой называется дизажио.

Когда курсовая Ц.а. превышает ее номинальную цену, разница между суммой, полученной от продажи акций, и суммой, действительно вложенной в предприятие, образует учредительскую прибыль. Курсовая Ц.а. находится в прямой зависимости от получаемого по ней дивиденда и в обратной зависимости от нормы процента.

Сделки по купле-продаже акций в основном проводятся на фондовой бирже, но дополняются внебиржевым их обращением.

ЦЕНА, ОГРАНИЧИВАЮЩАЯ ВХОД НА РЫНОК — цена, относительно низкая, чтобы не допустить появление на рынке в качестве продавцов новых потенциальных производителей благ.

Ц.,о.в. на р., свидетельствует, как опасения возможного входа на рынок новых фирм могут побудить максимизирующие прибыли фирмы какое-то время не применять свою монопольную власть на рынке.

ЦЕНА ПОКУПАТЕЛЯ — цена, по которой покупатель готов купить реальный товар, иностранную валюту, ценные бумаги.

Устанавливаются, как правило, две цены: более низкая (цена покупателя) и более высокая цена (цена продавца, или цена предложения), разница между которыми является прибылью от этой сделки.

ЦЕНА ПРОИЗВОДСТВА — цена, равная издержкам производства, плюс средняя прибыль на весь авансированный капитал; превращенная форма стоимости товара.

ЦЕНА ПРОНИКНОВЕНИЯ — относительно низкая цена на благо, устанавливается с целью, чтобы обеспечить рост объема продаж и таким образом захватить рынок. Подобная политика выгодна для предприятия, если покупатели достаточно чувствительны к цене.

ЦЕНА «СНЯТИЯ СЛИВОК» — такая ценовая политика, которая состоит в установлении относительно высокой цены на благо с целью извлечения максимальной прибыли. Такая политика выгодна для предприятия, если покупатели нечувствительны к цене.

ЦЕННАЯ БУМАГА — представляет собой финансовый инструмент, обеспечивающий извлечение дополнительной прибыли. Ц.б. выпускается компаниями, финансовыми институтами, государством. Ц.б. имеют следующие виды: акции, переводные векселя, казначейские векселя и облигации, закладные ссуды. Ц.б. продаются и покупаются на денежном рынке и на фондовой бирже.

ЦЕНОВАЯ ВОЙНА — конкурентная борьба между производителями, в основе которой находится последовательное понижение цен.

Ц.в., как правило, начинается в условиях снижения спроса на благо, в результате чего образуется избыток предложения. Ц.в. выгодна для покупателей, поскольку элиминирует производителей с высокими производственными издержками и не выгодна для производителей, т. к. снижение цен вызывает сокращение прибыли.

Ц.в. длится до того времени, пока цена не понижается до уровня средних издержек. Ц.в. чаще всего непродолжительны, ибо олигополисты стремятся вступить между собой в сотрудничество с тем, чтобы определять цены, что дает возможность не допустить Ц.в.

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ — продажа в один и тот же момент одинакового блага разным покупателям по разным ценам, когда разница в ценах для разных покупателей не оправдана разными издержками производства данного блага.

Ц.д. нередко применяется фирмами, оказывающими коммунальные услуги, устанавливающими более высокие тарифы учреждениям и организациям в сравнении с индивидуальными потребителями. Ц.д. совершают фирмы, обладающие *монопольной властью*. Посредством Ц.д. монополии извлекают максимальные прибыли. Дискриминационные цены могут использоваться для расширения производства, обеспечивая тем самым экономию от масштаба производства.

ЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — одна из форм соперничества между производителями посредством продажи благ по более низким ценам в сравнении с конкурентами.

Ц.к. выгодна для покупателей и не выгодна производителям. В результате Ц.к. потребители могут купить благо по более низкой цене. Производители же, наоборот, могут потерять часть прибыли вследствие снижения цен. Чтобы избежать ценовой конкуренции, производители могут координировать условия реализации благ.

ЦЕНОВАЯ СИСТЕМА — такая архитектоника народного хозяйства, в которой главные решения, касающиеся того, что производить, как производить и как распределять блага (доходы), формируются и принимаются в результате функционирования потребителей и производителей на рынках продуктов и факторов производства. Ц. с. включает в себя названные виды рынков и функционирует так, чтобы разместить ресурсы согласно потребительскому спросу. Ц. с. может оптимально функционировать в совершенной конкуренции.

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — выраженное в процентах изменение количества поставляемых благ, обусловленное одним процентом изменения рыночной цены.

В результате действия закона убывающей предельной производительности краткосрочная целевая эластичность предложения уменьшается с увеличением объема производства.

В связи с тем, что краткосрочная кривая предложения имеет наклон вверх, Ц.э.п. — положительное число. Процент повышения цены блага в краткосрочном периоде всегда вызывает некоторый процент роста поставляемых благ.

Ц.э.п. в краткосрочном периоде обусловлена тем, как быстро увеличиваются предельные издержки производства с увеличением объема производства и ростом применяемых переменных ресурсов.

В долгосрочном периоде все ресурсы переменны, фирмы могут расширить производство, а новые фирмы — начать выпуск, поэтому долгосрочное предложение более эластично в сравнении с краткосрочным периодом.

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ — отношение процентного изменения потребления производственного ресурса к процентному изменению его цены.

Основными факторами, влияющими на величину Ц.э.с. на п.р. являются: а) ценовая эластичность спроса на продукт; б) доля ресурсов в общих производительных издержках; в) взаимозаменяемость ресурсов; г) эластичность предложения других ресурсов. Чем легче замещается какой-либо ресурс, тем более эластичен спрос, предъявляемый на него фирмой.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ПОЛНЫХ ЗАТРАТ — способ ценообразования, когда цена блага возникает посредством добавления процентной и прибылеобразующей накидки к общим удельным затратам (средним затратам), которые включают в себя удельные переменные затраты и удельные постоянные затраты. (см. рис.).



Из рисунка видно, что цена (OP) включает в себя три компонента: а) накладные расходы предприятия — AB; б) средние переменные издержки производства планируемого выпуска OQ единиц — BC; в) удельную валовую прибыль — CD.

Главной составляющей данного способа ценообразования выступает оценка объема продаж, необходимая с целью исчисления средних постоянных издержек и удельной валовой прибыли.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ — способ назначения цены на блага, основанный на измерении предельных издержек их выпуска и распределения.

Это такой способ ценообразования, когда цена блага определяется с учетом валовой прибыли, необходимой, чтобы создать условия для безубыточности или планового уровня прибыли. Это такой принцип ценообразования, когда цены устанавливаются на основе их равенства предельным издержкам выпуска и распределения благ, без учета возмещения постоянных издержек из выручки. Данный принцип ценообразования (по предельным издержкам) используется с целью определения оптимального соотношения цены и производства лишь в коротком периоде и при наличных мощностях и не учитывает проблему оптимизации инвестиций и новые производственные мощности, присущую долгому периоду (см. рис.).

В отраслях с убывающими средними издержками (затратами), в которых предельные издержки ниже



средних общих издержек, назначение цен равными предельной стоимости вызовет потери, которые возмещаются за счет налогов либо иных источников (цена $ОР_1$). В отраслях с увеличивающими средними издержками ценообразование на основе предельных затрат вызывает излишки (цена ОР).

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК — важнейшее звено банковской системы, которое обеспечивает равновесие денежного рынка. В большинстве стран мира является государственным.

Основными задачами Ц.б. являются: а) обеспечение стабильности национальной валюты; б) проведение государственной политики в области кредита, денежного обращения, расчетов и валютных отношений; в) содействие государственному контролю за коммерческими банками и небанковскими организациями.

Главными функциями Ц.б. являются: а) эмиссия денег и организация их обращения; б) выполнение роли кредитора в последней инстанции; в) осуществление роли центральной кассы по хозяйственным платежам; г) обеспечение контроля за деятельностью коммерческих банков.

В качестве основных инструментов Ц.б. выступают: а) операций на открытом рынке по купле-продаже ценных бумаг; б) варьирование учетной ставки; в) политика минимальных обязательных резервов для коммерческих банков.

Крупнейшими Ц.б. являются Банк Англии, Федеральная резервная система (США), Банк Франции и Бундесбанк (Германия). Различия между ними касаются степени близости их взаимоотношений с государством. Банк Англии является государственной собственностью и жестко контролируется государством, в то время как Бундесбанк функционирует в значительной мере самостоятельно.

ЦИКЛИЧЕСКИ СБАЛАНСИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ — равенство объема правительственных расходов на товары и услуги чистому объему налоговых поступлений в пределах экономического цикла; возникает во время кризиса экономической активности; дефицит бюджета компенсируется бюджетным избытком в периоды процветания.

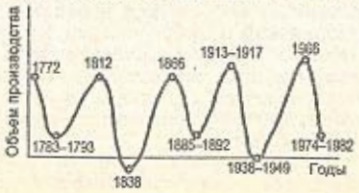
ЦИКЛИЧЕСКИЙ ДЕФИЦИТ — разность между фактическим и структурным дефицитом; является результатом циклического падения производства. В этот период к структурному дефициту добавляется циклический, во время бума структурный дефицит уменьшается на абсолютную величину циклического.

Если структурный дефицит — результат экспансионистской дискреционной фискальной политики, то циклический дефицит — результат действия встроенных стабилизаторов.

ЦИКЛЫ КОНДРАТЬЕВА, или ЦИКЛЫ ДЛИННЫХ ВОЛН — теория долговременных колебаний в экономике, или больших циклов конъюнктуры.

Согласно этой теории, развитие экономики характеризуется последовательным чередованием периодов замедленного и ускоренного роста, каждый из которых продолжительностью в два-три десятилетия. Колебательный процесс четырехфазный, имеет длину волны с периодом около полувека. Основными элементами механизма, воспроизводящего долговременные периодические колебания в экономике, выступают: а) оборот *основного капитала* с длительным сроком службы; б) накопление свободного денежного капитала; в) научно-технический прогресс.

Для больших циклов конъюнктуры характерны существенные технические открытия и изобретения в технике, вовлечение в мировые экономические связи новых стран. Повышательная волна большого цикла характеризуется социальными потрясениями: войнами, революциями, а понижательная — длительной депрессией сельского хозяйства.



На базе сведений по Англии, Франции и США за 100–150 лет выявлены им три больших волны: первая — с 1790 по 1850 г.; вторая — с 1850 по 1890 г.; третья — с 1891 г., которая в 1920 г. перешла в понижательную фазу. Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938) отмечал, что в периоды повышательной волны больших циклов имеют место малые и средние циклы, характеризующиеся непродолжительной депрессией и интенсивностью подъемов, а в периоды понижательной волны больших циклов прослеживается противоположный процесс.

Современная периодизация длинных волн насчитывает пять длинных волн, (см. рис).

ЦИКЛ «СТОП-ВПЕРЕД» — макроэкономический инструмент стимулирования и последующего подавления экономической активности в стране, используемый государством. Этот инструмент применяется в антициклической политике управления спросом с целью недопущения колебаний экономической активности, обусловленных деловым циклом.

Ч

ЧАСТИЧНОЕ БАНКОВСКОЕ РЕЗЕРВИРОВАНИЕ — система, при которой банк содержит в резервах только некоторую часть помещенных на счета вкладов. Ч.б.р. необходимо на случай востребования вкладов. Однако, поскольку приток новых вкладов, как правило, равен по объему снимаемым со счетов средствам, то потребность в т. н. 100%-м резервировании исчезает.

Таким образом, у банка возникает заинтересованность в предоставлении кредитов. При этом в резервы направляется только доля вкладов.

Создание денег банками при системе Ч.б.р. не означает, что создаются новые материальные ценности. Используя определенную долю резервов на цели кредитования, банк создает предпосылки заемщикам осуществлять сделки, увеличивая тем самым предложение денежных средств. Однако при этом заемщик не становится богаче, ибо, получив ссуду, он принимает на себя долговые обязательства перед банком. Иначе говоря, создание денежных средств вследствие банковских операций способствует только повышению ликвидности, но не ведет к увеличению *национального богатства*.

ЧАСТИЧНЫЙ РЕЗЕРВ — резервная норма, составляющая менее 100% депозитных обязательств коммерческого банка.

ЧАСТНАЯ (ВНУТРЕННЯЯ) ВЫГОДА — характеризует повышение благосостояния непосредственных потребителей данного блага, являющихся его покупателями.

ЧАСТНЫЕ (ВНУТРЕННИЕ) ИЗДЕРЖКИ — характеризуют все внутренние для данного производства затраты производителей данного блага.

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ — капитальные вложения в оборудование, здания, сооружения, покупаемые предприятиями с целью будущего использования в процессе производства.

ЧАСТНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ — располагаемый личный доход за вычетом объема потребления.

Ч. с. равны сумме доходов, трансфертов, процентов по государственному долгу за вычетом налогов и потребления:

$$S_p = (Y + TR + N - T) - C,$$

где S_p — частные сбережения; Y — доход; TR — трансфертные платежи; N — проценты по государственному долгу; T — налоги; C — потребление.

Ч.с. также могут быть использованы как на увеличение реальных активов, так и оставаться в форме государственных облигаций или наличности.

$$S_p = I + \Delta M + \Delta B,$$

где I — инвестиции; ΔM — изменение наличной денежной массы; ΔB — изменение суммы выпущенных государственных облигаций.

ЧАСТНЫЙ ДОЛГ — общий размер задолженности негосударственного сектора владельцам частных ценных бумаг. Ч.д. является элементом кругооборота «доходы-расходы».

ЧЕК — денежный документ, содержащий приказ чекодателя, имеющего текущий счет в кредитном учреждении, о выплате с его счета указанной в Ч. денежной суммы определенному лицу, организации или предъявителю.

В Ч. должны быть указаны дата, место выдачи, плательщик, счет, с которого производится оплата, и т. д.

Ч. подразделяются на предъявительские, именные и ордерные. Именной Ч. выписывается на определенное лицо. Ордерный — в пользу определенного лица или по его приказу, т. е. чекодатель может передать его новому владельцу с помощью индоссамента.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ — включает в себя врожденные способности и талант, а также накопление знаний, умений, опыта, образования, квалификации, информации, физического и психологического здоровья, духовного богатства, всесторонней мобильности.

Ч.к. является одним из важнейших факторов дифференциации заработной платы, поскольку при установлении оплаты труда учитываются интеллектуальные способности работников.

Ч.к. воплощается в личности человека, который является субъектом и объектом экономических отношений. В первом случае он выступает активной, деятельной стороной своей сущности. В этом качестве человек взаимодействует с природой и другими людьми в процессе своей трудовой и общественной деятельности. Во втором случае человек является предметом воздействия, будучи объектом деятельности или познания. Человек есть часть природы и элемент социальной организации общества. Между тем, категория «Ч.к.» стала изучаться в мировой экономической науке относительно недавно.

«ЧЕРНЫЙ ПОНЕДЕЛЬНИК» — один из двух понедельников в этом столетии, когда произошли два крупнейших краха рынков ценных бумаг. Первый «Ч.п.» имел место 28 октября 1929 г., когда на Уолл-стрите промышленный индекс Доу-Джонса по акциям 30 ведущих компаний упал на 13%. В «Ч.п.» 1987 г. падение этого индекса составило 23%. В обоих случаях «Ч.п.» в США стали толчками тяжелейших кризисов на фондовых рынках всего мира.

ЧЕРНЫЙ РЫНОК — нелегальный рынок каких-либо благ. Он возникает в условиях, когда контролируется или торговля определенным товаром (например оружием), или торговля вообще в определенный период (например во время войны).

Ч.р. наблюдается и в том случае, когда государство устанавливает цену на тот или иной товар ниже равновесного уровня, вследствие чего неизбежно вводит рационирование для распределения данного блага между потребителями. При этом некоторые покупатели намерены платить более высокую цену, чем пользуются спекулянты, отвлекая благо с «официального» рынка, в результате чего возникает вторичный рынок.

ЧЕРТА БЕДНОСТИ — стоимость минимальной потребительской корзины.

ЧИСЛО ЭФФЕКТИВНЫХ ЕДИНИЦ РАБОЧЕЙ СИЛЫ — единый показатель как численности рабочей силы, так и качества рабочей силы отдельного работника.

ЧИСТАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — рынок, на котором множество фирм продает стандартизированную продукцию. На такой рынок обеспечивается свободный доступ, а индивидуальный продавец не может контролировать цену реализуемого им товара. Ч.к. означает отсутствие неценовой конкуренции и наличие большого количества покупателей.

ЧИСТАЯ МОНОПОЛИЯ — разновидность соперничества между товаропроизводителями за лучшие условия производства и реализации продукции. Ч.м. характеризует рынок единственного продавца, поэтому у него нет конкурентов.

Понятие Ч.м. является абстракцией, ибо, во-первых, лишь у немногих благ отсутствуют заменители и, во-вторых, Ч.м. присуща местным рынкам и не характерна для национальных и мировых рынков. Ч.м., присуща местным рынкам и не характерна для национальных и мировых рынков. Ч.м., как и совершенная конкуренция выступает крайней формой рыночной структуры: в чистом монопольной рыночной структуре лишь одна фирма реализует все рыночное предложение определенного блага и появление других фирм невозможно; в совершенной конкуренции имеется много фирм, при этом каждая из них имеет небольшую рыночную долю, и возможен свободный вход в отрасль.

Рынок Ч.м. обладает следующими основными чертами: а) наличие в отрасли одной фирмы, которая продает единственный в своем роде продукт, не имеющий близкого заменителя; б) вхождение в отрасль и, следовательно, в рынок невозможно, поскольку имеются экономические, технические, юридические и другие барьеры; в) отсутствие дифференцированного продукта; г) функционирующая на данном рынке фирма обладает значительным контролем над ценой на реализуемое благо, а также над объемом производства; д) наличие ценовой дискриминации.

Отрицательные последствия Ч.м. проявляются в том, что у предприятия-монополиста отсутствуют внешние стимулы к развитию, например такие, как конкурентное давление, необходимость в обновлении производства, в улучшении качества продукции. Поэтому потребность в использовании *маркетинга* отсутствует. В связи с тем, что Ч.м. ограничивает конкуренцию, государство осуществляет антимонопольную политику, включающую контроль за деятельностью фирм, занимающих господствующее положение на данном рынке, использует меры, ограничивающие монополистические действия, осуществляет разукрупнение монополистических структур, создает необходимые условия для развития конкуренции.

ЧИСТАЯ МОНОПСОНИЯ — разновидность рынка, на котором выступает только один покупатель товара, услуги, ресурса; ситуация, при которой фирма выступает как монополист на рынке, где она является покупателем.

Когда наниматель представляет 100% спроса, например, на рынке ресурсов, то такой рынок называется Ч.м.

ЧИСТАЯ ПРЕДЕЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СТАВКА — сумма предельной налоговой ставки от всех налогов, выплачиваемых домашним хозяйством, плюс ставки сокращения пособий по всем программам предоставления подобных пособий и льгот домашним хозяйствам. Ч.п.н.с. означает потерю домашними хозяйствами дохода путем прямого налогообложения или сокращения пособий и льгот. Так, в США Ч.п.н.с. выше для семей с низкими доходами в сравнении с семьями с высокими доходами; выше для пожилых людей, нежели для молодых. По мнению ряда экономистов, Ч.п.н.с. снижают стимулы к высокоэффективному труду.

ЧИСТАЯ ПРИВЕДЕННАЯ СТОИМОСТЬ (ЧИСТАЯ ПРИВЕДЕННАЯ ВЕЛИЧИНА ДОХОДА) — абсолютная величина чистого дисконтированного дохода от инвестиционного проекта.

ЧИСТАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ — сумма, остающаяся после вычитания из совокупного дохода фирмы величины явных и неявных (имплицитных) издержек. Другими словами, Ч.э.п. — это разница между бухгалтерской прибылью и неявными (имплицитными) издержками.

ЧИСТАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА — доход, извлекаемый путем любого производительного фактора, который характеризуется совершенно неэластичным предложением относительно его цены.

Ч.э.р. определяется спросом и предложением на рынке конкурирующих продавцов. Например, поскольку площади земельных угодий фиксированы, то предложение земли совершенно неэластично, что проиллюстрировано вертикальной кривой предложения (см рис.). Спрос на землю, определяемый величиной предельного продукта в стоимостной форме, на рис. представлен кривой спроса, имеющей отрицательный наклон. Точка пересечения этих двух кривых определяет уровень равновесной Ч.э.р. Анализ Ч.э.р. исходит из признания равноценности любых земельных участков одинаковой площади.



Чистая экономическая рента

Ч.э.р. имеет нисходящий наклон, отражает предельную полезность каждого его наличного количества, определяется посредством суммирования индивидуальных предельных полезностей для всех потребителей.

Ч.э.р. обладает двумя основными свойствами: а) свойство неизбирательности в потреблении; б) неисключительностью в потреблении.

«ЧИСТОЕ» ПЛАВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ — государственная политика, разрешающая свободное колебание курса валюты данной страны и не предусматривающая проведение прямых интервенций на валютных рынках.

«Ч».п.в.к. встречается редко, поскольку правительство испытывает желание регулировать валютные курсы путем прямых интервенций. Однако «Ч».п.в.к. не обязательно означает, что обменные курсы не контролируются вообще, ибо государство оказывает на них воздействие посредством денежно-кредитной политики.

ЧИСТОЕ ЧАСТНОЕ БЛАГО — благо, каждая единица которого приносит полезность только покупателю и не вызывает положительный или отрицательный эффект для иного субъекта. Примером Ч. ч. б. может быть, например, купленный индивидом килограмм яблок, ибо он получает исключительное право на его использование. Кривая спроса на Ч. ч. б. имеет нисходящий наклон. Для Ч. ч. б. совокупный объем спроса при каждой возможной цене равен сумме индивидуальных объемов спроса.

ЧИСТОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ (ЧЭБ) — обобщающий показатель качества жизни нации в целом. Выдвинут экономистами США У. Нордхаусом и Дж. Тобиным.

Позднее П. Самуэльсон переименовал его в «чистое экономическое благосостояние». По мнению П. Самуэльсона и У. Нордхауса, валовой национальный продукт не дает полной характеристики экономического благосостояния, выделяя два его недостатка. Во-первых, он включает ряд элементов, непосредственно не отражающихся на индивидуальном благосостоянии. Во-вторых, в нем не учтены некоторые элементы благосостояния. На этом основании авторы приходят к выводу о том, что валовой национальный продукт является несовершенным показателем реального благосостояния нации. В связи с этим предлагается использовать элементы валового национального продукта для получения более совершенного показателя — чистого экономического благосостояния. Однако П. Самуэльсон не дает четкого ответа на вопрос: ВНП и ЧЭБ — взаимосвязанные или взаимозаменяемые показатели? В одном случае он предлагает подготовить почву для замены показателя ВНП более точным, по его мнению, показателем ЧЭБ. В другом — приводятся расчеты и ВНП, и ЧЭБ. П. Самуэльсон рассматривает ЧЭБ как измеритель и выразитель качества экономической жизни. Элементом ЧЭБ, по мнению П. Самуэльсона, является досуг, который трактуется так: увеличение свободного времени сокращает ВНП, но повышает благосостояние. Свободное время — важный показатель качества жизни, ибо прямо и косвенно характеризует его. Но качество жизни и ЧЭБ — не одно и то же, ЧЭБ является измерителем качества жизни, а не самим качеством жизни. Следует отметить, что благосостояние зависит от объема ВНП и во многом определяется им. Из этого вытекает, что сокращение ВНП отнюдь не повышает, а, напротив, снижает уровень благосостояния.

Постановка вопроса о показателе ЧЭБ в тесной взаимосвязи с ВНП с экономической точки зрения имеет достаточное основание, поскольку в анализе объема и воспроизводственной структуры ВНП требуется брать во внимание, например, затраты на обеспечение равновесия природной среды. Иначе действительные экономические процессы воспроизводства и использования ВНП будут существенно искажены.

ВНП выступает основой ЧЭБ, но к последнему требуется добавить массу товаров и услуг, произведенных в теневой экономике, работой на дому, выполняемой самостоятельно, но исключить из ВНП затраты на экологию.

Показатель ЧЭБ в отечественной макроэкономической литературе, к сожалению, не разрабатывается, не выдвигается и проблема связи ЧЭБ с качеством жизни. Настало время при исследовании проблем качества жизни населения применять показатель ЧЭБ в тесной связи с ВНП.

ЧИСТЫЕ ДОХОДЫ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ — чистые факторные доходы из-за рубежа; образуются в результате экспорто- и импортоподобных операций. Эти доходы являются чистыми доходами от кредитных услуг, поскольку они связаны с «экспортом» услуг, вкладываемого за рубежом национального денежного капитала. Когда национальный капитал, вложенный за рубежом, приносит больший объем процентов и дивидендов, нежели иностранный капитал, инвестируемый в данной стране, то Ч.д. от и. положительные; в противном случае — отрицательные.

ЧИСТЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ АКТИВЫ — разность между величиной зарубежных активов, которыми обладают отечественные резиденты, и величиной национальных активов, которыми обладают иностранцы.

ЧИСТЫЕ ИНВЕСТИЦИИ — объем инвестиций за вычетом износа капитала; изменение величины накопленного капитала. Ч.и. увеличивают запас капитала в экономике. Термин «инвестиции» в *макроэкономике* употребляется в строго определенном смысле. Он означает затраты на новое строительство или покупку нового оборудования. Покупку ценных бумаг также часто относят к инвестициям. Но, хотя финансовые активы и приносят их владельцам денежный доход, с точки зрения макроэкономики затраты на них не являются инвестициями, поскольку

речь идет не о создании новых, а о перераспределении уже существующих активов, переходе от одного владельца к другому.

ЧИСТЫЕ НАЛОГИ — разность между доходом правительства, полученным от взимания налогов, и правительственными трансфертными платежами. В США государственный сектор экономики почти всегда расходует больше средств, нежели получает. Возникший в результате этого *бюджетный дефицит* покрывается за счет займов, осуществляемых на финансовых рынках: продажа государственных облигаций, других ценных бумаг финансовым посредникам и населению. В США налоговые поступления превышали государственные расходы последний раз в 1979 г.

ЧИСТЫЕ НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ В ГОСБЮДЖЕТ — разность между величиной общих налоговых поступлений в бюджет и суммой выплаченных правительством трансфертов.

При *дискреционной фискальной политике* для стимулирования совокупного спроса в период спада целенаправленно создается дефицит госбюджета в результате роста госрасходов (например на финансирование программ по созданию новых рабочих мест) или снижения налогов. В период подъема экономики также целенаправленно создается *бюджетный излишек*.

ЧИСТЫЕ ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА — обладают двумя основными особенностями:

1) они имеют свойство неизбирательности в потреблении, означающее, что при данном объеме блага его потребление одним человеком не снижает его доступности для других. Дополнительные потребители могут быть обеспечены данным благом без уменьшения выгод, получаемых уже существующими потребителями. Предельные издержки предоставления дополнительному потребителю права получать выгоду от Ч.о.б. равны нулю, поскольку никто не проигрывает, когда еще один потребитель получает выгоды от данного объема Ч.о.б.;

2) потребление Ч.о.б. не является исключительным правом, т. е. они не обладают исключительностью в потреблении. Это означает, что потребители, не желающие платить за такие блага, не могут быть лишены возможности их потребления. Эти блага не могут быть оценены, и лица, решившие не уплачивать цену, не могут быть лишены их потребления.

Ч.о.б. нельзя выпускать «мелкими порциями». Примером Ч.о.б. является национальная оборона.

ЧИСТЫЕ ПОТЕРИ — потери излишков потребителя и производителя вследствие ограничения производства блага ниже оптимального уровня, который бы наблюдался при совершенной конкуренции.

В результате взаимодействия кривых спроса и предложения устанавливается равновесная рыночная цена OP (см. рис.). Исходя из этой цены излишек потребителя представлен площадью диагонально заштрихованной фигуры ABP, излишек производителя — площадью вертикально заштрихованной фигуры APO.



Предположим, что объем производства сократился с OQ до OQ_1. В этом случае цена, выплачиваемая потребителями, увеличится до OP_1, а *излишек потребителя* уменьшится на площадь ACE. Цена, получаемая производителями, понизится до OP_2, а излишек производителя уменьшится на площадь ADE.

Наиболее крупные Ч.п. — на тех рынках, где преобладают монополии, которые ограничивают производство для удержания цен на высоком уровне.

ЧИСТЫЕ ТРАНСФЕРТЫ — включают переводы частных и государственных средств в другие страны (пенсии, подарки, денежные переводы за границу или безвозмездная помощь иностранным государствам).

Учет односторонних трансфертов (даров) является технически сложным, поскольку трудно сравнить два

взаимопогашающих друг друга потока ценностей (например, когда медицинская помощь экспортируется за границу безвозмездно). В данном случае в графе «дебет» со знаком минус появляется специальная строка «односторонние трансферты» (или «дары»), поскольку подобные платежи истощают имеющийся в стране запас иностранной валюты.

ЧИСТЫЕ ФАКТОРНЫЕ ДОХОДЫ ИЗ-ЗА РУБЕЖА — равны разности между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории данной страны.

При расчете ВНП по доходам суммируются все виды факторных доходов: заработная плата, рента, проценты и т. д., а также два компонента, не являющихся доходами: амортизационные отчисления и чистые косвенные налоги на бизнес, т. е. налоги минус субсидии. В данном случае, как и при других способах подсчета, существует связь между показателями ВВП и ВНП.

ВНП = ВВП + чистые факторные доходы из-за рубежа.

ЧИСТЫЙ ВНУТРЕННИЙ ДОХОД (ЧВД) — один из основных макроэкономических показателей движения потоков денег; включает в себя: вновь созданную стоимость (заработная плата, начисления по социальному страхованию, прибыль, процент, рента); субсидии государства. Из суммы названных элементов ЧВД вычитаются *косвенные налоги*.

ЧИСТЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ЧВП) — один из основных макроэкономических показателей движений потоков товаров; представляет разницу между валовым внутренним продуктом (ВВП) и амортизацией.

ЧВП включает в себя: фонд потребления (личное текущее потребление населения, текущее материальное потребление сферы нематериального производства); прирост инвестиций в основной непроизводственный капитал; прирост незавершенного строительства в сфере нематериального производства.

ЧИСТЫЙ МОНОПСОНИСТ — это единственная на рынке фирма, которая является покупателем товара, услуг, ресурса, предлагаемых на эт рынке, причем возможностей альтернативного сбыта либо мало, либо нет совсем.

Монопсонист обладает власть ю, достаточной для влияния на цену услуг ресурса, которые закупает. Кривая предложения услуг ресурса монопсонисту имеет восходящий характер. Поэтому монопсонист может воздействовать на цену закупаемого ресурса посредством изменения приобретаемого количества.

ЧИСТЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД (ЧНД) — один из основных макроэкономических показателей движения потоков денег; представляет разницу между валовым национальным доходом и амортизацией.

ЧНД включает в себя: вновь созданную стоимость (заработная плата с начислениями по социальному страхованию, прибыль, процент, рента); поступления из-за границы, субсидии государства. Из суммы названных элементов ЧНД вычитаются выплаты за границу и косвенные налоги.

ЧИСТЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ЧНП) — валовый национальный продукт за вычетом той части произведенного продукта, которая необходима для замещения средств производства, потребленных в процессе производства (амортизационные отчисления). ЧНП = ВНП – амортизационные отчисления.

Разница между валовым национальным продуктом и ЧНП сводится к разнице между валовыми инвестициями и чистыми инвестициями. Последние меньше на величину амортизационных отчислений. Соотношения между валовыми инвестициями и *амортизацией* являются индикатором состояния экономики: подъема, застоя или спада. Если валовые инвестиции превышают амортизацию, то экономика находится на подъеме, в случае равенства этих величин наблюдается застой. Когда амортизация превышает валовые инвестиции, в экономике происходит спад.

Если из ЧНП вычесть чистые косвенные налоги на бизнес, т. е. косвенные налоги за вычетом субсидий бизнесу, получим национальный доход (НД) — показатель, представляющий суммарный доход всех жителей данной страны.

ЧНП является наиболее точным показателем произведенных и приобретенных нацией товаров и услуг за определенный период времени.

ЧИСТЫЙ ОБЪЕМ ЧАСТНЫХ ВНУТРЕННИХ ИНВЕСТИЦИЙ — валовой объем частных внутренних инвестиций минус амортизационные отчисления; прирост основного капитала страны в течение года.

ЧИСТЫЙ ПЕРЕЛИВ КАПИТАЛА — разница между реальными и финансовыми инвестициями и займами, осуществляемыми и предоставляемыми отдельными лицами и фирмами одной страны в других странах мира, и инвестициями и займами отдельных лиц и фирм других стран в данной стране; *приток капитала* минус *вывоз капитала*.

ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ — разница стоимостей ввозимых и вывозимых товаров за определенный период времени, как правило, за год. Иначе: экспорт минус импорт. Например, экспорт страны составил в данном году 10 млрд. руб., импорт — 8 млрд. руб., а Ч.э. равен 2 млрд. руб.

Различают положительный и отрицательный Ч.э. Если объем экспорта превышает объем импорта, то образуется положительный Ч.э. И, наоборот, если объем импорта превышает объем экспорта, то возникает отрицательный Ч.э. Ч.э. влияет на внутренний ЧНП. Положительный Ч.э. вызывает увеличение ЧНП, а отрицательный Ч.э. ведет к сокращению внутреннего СНП, что, в свою очередь, вызывает повышение или понижение уровня *занятости населения*.

Ш

ШКАЛА СПРОСА — таблица, показывающая количество товара, которое будет куплено при каждом данном уровне цен.

ШОК — резкие изменения совокупного спроса и предложения; приводит к отклонению объема производства и занятости от потенциального уровня.

Выделяют три вида Ш.: а) Ш. предложения — означают колебания мировых цен на сырье, технологические сдвиги, природные катаклизмы; б) Ш. политические — являются следствием политических решений, имеющих макроэкономический характер: изменение обменного курса, фискальной политики, изменение предложения денег; в) Ш. в спросе частного сектора характеризуют изменения инвестиционных и потребительских расходов, которые вызваны изменениями в ожиданиях экономических субъектов.

ШОКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — нарушения в экономике, первым воздействием которых является смещение кривой *совокупного предложения* влево вследствие увеличения стоимости одного или нескольких элементов затрат.

В 70-х гг. было несколько Ш.п., оказавших большое влияние на издержки производства во всем мире, в особенности в промышленно развитых странах. Так, в 1973 и 1974 гг. цена барреля нефти увеличилась в четыре раза. Из стран Персидского залива сократились поставки нефти. Найти замену нефти в короткое время было трудно, поэтому спрос на нефть был неэластичным и высокая начальная цена не привела к существенному уменьшению спроса. Другой Ш.п. в этот период был связан с большим ростом цен на продовольствие в связи с мировой засухой.

ШОКИ СПРОСА — возникают в результате резкого изменения предложения денег или скорости их обращения, резких колебаний инвестиционного спроса и т. д.

ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ — подход к экономическим реформам в переходной экономике с позиций «большого рывка», предполагающий как можно более быстрое сокращение дефицита бюджета до разумного уровня, либерализацию большинства цен, либерализацию внешнеэкономического сектора, приватизацию мелких предприятий и начало приватизации крупных государственных предприятий. Ш.т. есть экономическая политика перехода от преимущественно административной экономики к рыночной экономике.

В России Ш.т. включала в себя три элемента: а) обвальную либерализацию цен и тарифов; б) жесткую денежно-кредитную политику; в) обвальную приватизацию государственной собственности.

Э

ЭКВИМАРЖИНАЛЬНЫЙ ПРИНЦИП — ситуация, при которой потребитель мог бы денежную единицу, дающую меньшую предельную полезность, перераспределить туда, где ее предельная полезность стала бы больше.

ЭКЗОГЕННЫЕ ПЕРЕМЕННЫЕ — заранее заданные переменные в макроэкономических моделях, значение которых не зависит от решения модели; определяемые вне модели параметры Э.п. нередко являются основными инструментами фискальной политики правительства и монетарной политики Центрального банка — изменения в величинах государственных расходов, налогов и денежной базы.

ЭКОНОМЕТРИКА — а) наука, изучающая конкретные количественные закономерности и взаимосвязи экономических объектов и процессов с помощью математических и статистических методов и моделей; б) применение статистических и математических методов в экономическом анализе с целью проверки правильности экономических теоретических моделей и способов решения экономических, в т. ч. макроэкономических, проблем.

Попытки математической формализации экономико-статистических данных предпринимались уже в XIX – начале XX в., например, В. Парето (Италия), Р. Хукером

(Великобритания), А. А. Чупровым (Россия). Но как особое научное направление на стыке экономической теории, статистики и математики Э. выделилась в 20–30-х гг. XX в.

Термин «Э.» впервые использовал в 1910 г. П. Чомпа (Польша), а ввел в научный оборот в 1926 г. Р. Фриш (Норвегия). В нашей стране проблемы Э. разрабатывались в трудах В. С. Немчинова. А. И. Анчишкина, С. Г. Струмилина, Л. В. Канторовича, В. В. Новожилова, Н. П. Федоренко и др.

ЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ — 1) общественная наука, изучающая выбор, который совершают люди, используя ограниченные ресурсы для удовлетворения своих желаний; 2) совокупность экономических отношений исторически определенного способа производства; экономический базис общества; 3) народное хозяйство страны, включающее соответствующие отрасли и виды производства или его часть; 4) отрасль науки, изучающая функциональные или отраслевые аспекты экономических отношений.

Э. как отрасль науки представляет собой систему наук, образующих составную часть общественных наук. Теоретической и методологической основой экономических наук является политическая экономия. Система экономических наук включает в себя функциональные экономические науки (финансы и кредит, ценообразование, экономику труда и др.) и отраслевые экономические науки (экономику промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и др.).

ЭКОНОМИКС — общественная наука об использовании редких экономических ресурсов с целью максимального удовлетворения неограниченных материальных потребностей общества.

Термин «Э.» был введен в конце XIX в., получил широкое распространение после опубликования в 1890 г. книги А. Маршалла «Принципы политической экономии».

Возникновение и развитие Э. связано с разработкой методологии и основных теоретических положений неоклассической школы (маржинализма, концепции всеобщего равновесия — У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас). А. Маршалл объединил искаженный вариант теории Д. Рикардо с концепциями Ж. Б. Сея, Т. Р. Мальтуса, исторической, австрийской и математической школ.

Методологическая база Э.: субъективно-психологический метод изучения экономических процессов; принцип «чистой» экономической науки, отвлеченной от социальных и политических проблем; широкое использование предельных категорий.

В начале XX в. Э. ограничивался только микроэкономической теорией, в 30-е и последующие годы Э. стал включать в себя и макроэкономическую теорию.

Определение предмета Э. впервые дал в 30-е гг. Лайонел Роббинс (1898–1984), согласно которому центральной проблемой Э. является распределение редких ресурсов между альтернативными целями. В настоящее время это определение Э. стало общепризнанным.

Следует заметить, что в последние годы все больше западные экономисты обращаются к разработке политико-экономических проблем, что означает определенный отказ от собственной методологии исследования экономических процессов в русле «чистой» науки. На Западе изучаются и Э., и политическая экономия. Термин «Э.» используется лишь в англоязычной литературе. В других странах принято эту науку и дисциплину называть «экономика».

Э. выполняет две функции: 1) позитивную, ее суть состоит в описании того, что было и что, возможно, произойдет. Она призвана формулировать научные представления об экономическом поведении людей; имеет дело с фактами и свободна от субъективных оценочных суждений, описывает условия, отношения в сфере экономики, например, какой сегодня уровень безработицы или каким образом высокая безработица влияет на инфляцию; 2) нормативную, позволяющую спрогнозировать экономические процессы и явления, если изменить те или иные характеристики экономики (изменить цены, ставку процента и т. п.). Нормативный Э. отражает оценочные мнения людей по вопросу о том, какой должна быть экономика или какую политическую акцию необходимо предложить, основываясь на определенной экономической теории или на конкретном экономическом отношении. Главные разногласия между экономистами Запада кроются в нормативной экономике.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ — в зарубежной литературе под Э.м. понимается упрощенная картина действительности, абстрактное обобщение посредством уравнений и графиков, описывающих взаимосвязи экономических переменных. Э.м. состоит из предпосылок, которые позволяют использовать ее с целью предсказания того, как изменения экономических условий приводят к изменению в решениях и к изменению цен и объемов продаваемых и покупаемых благ.

В отечественной учебной литературе Э.м. трактуется как формализованное изображение экономических процессов и явлений, строение которых обусловливается двумя основными обстоятельствами: во-первых, их объективными качествами; во-вторых, субъективными признаками. Процесс создания Э.м. сопровождается утратой определенной части информации, что дает возможность отвлечься от производных моментов и сосредоточить основное внимание на главных элементах данной системы и их взаимосвязях.

В Э.м. выделяются две основные величины: экзогенные и эндогенные. Первые вводятся в Э.м. в готовом состоянии, вторые возникают в пределах самой Э.м. в процессе реализации выдвинутой проблемы.

Э.м. свойственна двоякая связь с реальной экономической жизнью: отражая объективную экономическую действительность, она вместе с тем выступает своего рода преобразователем данной реальности согласно выдвинутым задачам.

Различают следующие виды Э.м.: 1) по уровню обобщения: абстрактно-теоретические и конкретно-экономические; 2) по сфере охвата: макроэкономические и микроэкономические; 3) по времени и характеру действия: статические и динамические; 4) по степени структуризации: малоразмерные и крупноразмерные; 5) по характеру взаимосвязи элементов: линейные и нелинейные и т. д.

Что касается экономической науки, то важнейшую роль играют макроэкономические и микроэкономические модели.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА — совокупность экономических мероприятий, реализуемых государством по управлению экономикой. Посредством осуществления Э.п. оказывается воздействие на экономическое развитие.

Генезис Э.п. относится к периоду появления классов и возникновения государства. Э.п. является концентрированным выражением экономики. Э.п. обладает собственной структурой. В частности, в ее составе выделяются экономическая стратегия и экономическая тактика. Она включает в себя структурную, инвестиционную, финансовую, кредитную, налоговую, аграрную, научно-техническую, демографическую политику, политику цен, доходов, природопользования и др.

Важнейшей составной частью Э.п. является внешнеэкономическая политика.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ — это разница между валовым доходом и всеми альтернативными издержками производства; рассчитывается посредством вычета всех экономических издержек из дохода. Фирма получает Э.п. в том случае, когда ее доходы превышают сумму ее явных бухгалтерских и неявных издержек, связанных с использованием поставляемых владельцем ресурсов. Термин «прибыль» используется как синоним экономической прибыли.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА — любая плата, приходящаяся на долю некоторого фактора производства и превышающая его альтернативную стоимость; разница между платой за услуги ресурса и тем минимальным количеством средств, которые

необходимо затратить, чтобы побудить владельцев ресурса предложить его услуги на рынке. Минимальная сумма, требуемая владельцем ресурса для того, чтобы он согласился продать некоторое количество его услуг, есть предельные издержки этих услуг. Э.р. аналогична понятию «выигрыша производителя» на рынке продукции. Так, Э.р., которую работник получает за час работы, есть разница между зарплатой за час работы и предельной ценностью досуга, пожертвованного ради работы. Предельная полезность досуга равна предельным издержкам рабочего времени. Э.р. может быть отобрана путем налогообложения, не затрагивая предложения ресурса.



Экономическая рента

По мнению западных экономистов, Э.р. является одним из ключевых понятий *теории общественного выбора*, под которым понимается использование людьми правительственных учреждений (институтов) в своих собственных интересах.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА — 1) специфический преобразователь потока «природа–общество», регулирующий способ превращения природных ресурсов в жизненные средства людей; 2) общественная форма выражения технологического способа соединения факторов производства; 3) связующее звено системы «природа» и системы «общество».

Э.с. есть единство и функционирование двух полюсов общественного воспроизводства — «входа» и «выхода». Во «входе» участвуют природные и трудовые ресурсы, на «выходе» — предметы потребления, удовлетворяющие общественные и личные потребности. Э.с. предполагает наличие экономических субъектов, среди которых различают: фирмы, домашние хозяйства, государство, каждый из которых выполняет определенные функции.

В отечественной экономической литературе выделяют следующие элементы Э.с.: 1) процесс производства; 2) процесс реализации; 3) процесс потребления. В процессе производства «вход» составляют производственные ресурсы, т. е. природные и трудовые, а «выход» составляет продукт (предметы потребления). В процессе реализации происходит распределение и обмен произведенного продукта. В процессе потребления осуществляется производственное и личное потребление.

По мнению некоторых российских ученых-экономистов, процесс производства регулируется законом убывающей эффективности производства; процесс реализации — законом спроса и предложения; процесс потребления — законом убывающей полезности. Названные законы, по их суждению, составляют триаду фундаментальных экономических законов.

ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ — та часть населения, которая занята общественно-полезной деятельностью, приносящей определенный доход.

Удельный вес Э.а.н. зависит от удельного веса отдельных возрастных групп. Доля Э.а.н. в различных странах колеблется от 35% до 50% от всего населения.

Термин «Э.а.н.» в западных странах строго статистически не определен, что не позволяет осуществлять сопоставления. Согласно рекомендации ООН, к Э.а.н. относят не только фактически занятых лиц, но и безработных, ищущих оплачиваемую работу. В зарубежных странах понятия «Э.а.н.» и «рабочая сила» рассматриваются как синонимы.

Уровень Э.а.н. в развивающихся странах ниже в сравнении с экономически развитыми странами, что связано с относительно высоким удельным весом в первой группе стран лиц до трудоспособного возраста.

В международной статистике доля Э.а.н. мужского пола, занятого в сельском хозяйстве, является показателем, по которому страны делятся на индустриальные (не менее 35%), полуиндустриальные (35–59%) и аграрные (60% и более).

В анализе Э.а.н. большую роль играет возрастная, половая, профессиональная и квалификационная структура. В отечественной статистике в Э.а.н. включают: 1) все трудоспособное население в рабочем возрасте за минусом учащихся с отрывом от производства, служащих в вооруженных силах, а также занятых в домашнем хозяйстве; 2) лиц, находящихся за пределами рабочего возраста, но занятых в экономике; 3) занятых в личном подсобном хозяйстве.

В современных условиях в большинстве стран мира сложилась тенденция снижения показателей Э.а.н., что обусловлено прежде всего снижением трудовой активности самых молодых и самых пожилых групп населения, а также сокращением удельного веса населения трудоспособного возраста. Важным показателем Э.а.н. является количество иждивенцев в расчете на каждые 100 человек Э.а.н. От численности Э.а.н., а также от уровня трудовой активности зависят темпы экономического роста и эффективность функционирования трудового потенциала общества.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ — объективные, устойчивые, повторяющиеся причинно-следственные связи и взаимозависимости экономических явлений в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг на различных ступенях развития человеческого общества.

Э.з. являются объективными, т. е. возникают, развиваются и действуют независимо от воли и сознания людей. Э.з. нельзя смешивать с юридическими законами. Последние принимаются, изменяются, отменяются людьми. Э.з. нельзя произвольно устанавливать или отменять. Но люди могут познать их и использовать в своей хозяйственной жизни. Это означает, что люди могут управлять экономическими процессами.

Э.з. — это законы хозяйственной деятельности людей, вне и без которой Э.з. не существуют и не действуют. В этом смысле Э.з., интенсивность и полнота их действия зависят от хозяйственной деятельности человека.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ — это абстракции общественных отношений производства. Их открытие является начальным моментом познания экономической жизни людей. Они выводятся из объективной экономической реальности. Э.к. — это не названия вещей и предметов, не их свойства (физические, вкусовые, эстетические и т. п.), а отражение в человеческом сознании отношений, возникающих между людьми в процессе общественного воспроизводства.

Не все термины, которые используются в экономической литературе, выступают в качестве экономических категорий, ибо категории — это основные понятия. Э.к. обобщенно отражают экономическую жизнь. Такие, например, как стоимость, цена, прибыль, процент, рента и др. Э.к., с одной стороны, результат, а с другой — средство познания общественных отношений производства. Э.к. как результат есть логическое приблизительно верное отражение экономических отношений, а как средство — позволяет глубже проникнуть в содержание экономических связей и отношений. Содержание Э.к. раскрывается посредством мышления человека. Путь познания следующий: восприятие бытия; осмысление его (бытия) сущности; выведение Э.к. Овладение Э.к. проходит три этапа: 1) открытие категорий; 2) учет действий категорий в практической деятельности; 3) управление действиями категорий.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА — представляют собой формы экономической деятельности государственных органов.

Государство вмешивается в национальную экономику посредством: а) определения правовой основы и социальной среды оптимального развития экономики; б) перераспределения доходов и ресурсов в экономической системе; в) контроля уровня занятости и инфляции; г) осуществления эффективной внешнеэкономической деятельности.

Государственное регулирование национальной экономики проводится путем реализации системы мер экономического, исполнительского и контрольного характера.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АТОМИЗМ — одна из фундаментальных предпосылок микроэкономики, когда она концентрирует свое внимание на поведении экономических единиц, принимающих самостоятельные решения и осуществляющих их в собственной экономической деятельности.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС — окончание фазы подъема и начало фазы сокращения; исходная фаза экономического цикла.

Различают два вида Э.к.: а) кризис перепроизводства и б) кризис недопроизводства. Первый вид Э.к. означает достижение недопустимых размеров разрыва между производством и возможностями общественного потребления. Второй вид Э.к. означает достижение недопустимых размеров разрыва между производством и потреблением населения. В первом случае производство опережает платежеспособный спрос. Во втором случае, наоборот, платежеспособный спрос опережает производство. Если кризис перепроизводства выполняет разрушительную функцию, то кризис недопроизводства — оздоровительную функцию. Кризис перепроизводства выдвигает необходимость решительного устранения сложившихся неоптимальных соотношений в общественном воспроизводстве. Кризис недопроизводства ставит задачу обновления основного капитала и выход на более высокий уровень производства.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАЦИОНАЛИЗМ — принципиальная черта микроэкономики, характеризующая допущение рациональности действий экономических субъектов.

Суть концепции Э.р. состоит в допущении об определении экономическими субъектами, с одной стороны, выгод от своих действий, а с другой стороны, затрат, необходимых для достижения данных выгод, средств и их сравнений с целью максимизации выгод при данных затратах применяемых ресурсов (либо минимизации затрат, необходимых для получения этих выгод). Такое сравнение выгод и затрат при принятии экономических решений дает возможность определить наиболее оптимальные в данных условиях действия экономического субъекта. Рациональность поведения экономических субъектов будет состоять в максимизации доходов от экономической деятельности.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ — центральная экономическая проблема для всех стран мира; система взаимодействия и воспроизводства элементов и факторов Э.р.

Трактовка Э.р. в экономической литературе неоднозначна. Одни экономисты под Э.р. понимают увеличение потенциального и реального валового национального продукта (ВНП), возрастание экономической мощи страны.

Другие западные экономисты Э.р. характеризуют как: а) увеличение производственных мощностей; б) увеличение либо реального объема продукции (ВНП), либо реального объема продукции на душу населения.

В отечественной экономической литературе под Э.р. понимается количественное и качественное совершенствование общественного продукта и факторов его производства. Э.р. имеет: а) свое содержание (общественное воспроизводство); б) механизм движения (взаимодействия работников, средств производства, природы, технологии); в) количественные и качественные признаки этого движения, отражающиеся в темпах роста производимого продукта; г) социально-экономический результат (национальное богатство); д) цель (народное благосостояние).

Э.р. измеряется двумя способами: 1) годовыми темпами роста валового национального продукта (ВНП); 2) годовыми темпами роста чистого национального продукта (ЧНП). Из двух способов измерения более предпочтительным является второй.

Э.р., рассчитанный в сопоставимых ценах, отражает реальный Э.р., а рассчитанный в текущих ценах — номинальный Э.р.

Различают потенциальный и действительный Э.р. Под потенциальным Э.р. понимается совокупный ЧНП, который может быть произведен при: а) доступной технологии; б) максимально возможном использовании работников; в) эффективном применении средств производства. Действительный Э.р. — это фактически достигнутый.

Процесс Э.р. включает в себя взаимодействие его факторов. Экономисты не сходятся относительно количества факторов. Одни называют три фактора: рост труда, рост капитала, технические нововведения. Другие выделяют четыре фактора предложения — количество и качество природных ресурсов; количество и качество трудовых ресурсов; объем основного капитала; технологию и два фактора спроса. В отечественной литературе к факторам Э.р. относят: 1) рабочую силу; 2) производственные ресурсы; 3) технологию; 4) природу.

Все факторы Э.р. взаимосвязаны и находятся в постоянном взаимодействии.

Увеличение реального ЧНП и, следовательно, Э.р. может быть обеспечен двумя путями: 1) путем использования большего объема ресурсов; 2) путем более эффективного применения этих ресурсов. Каждому фактору принадлежит определенная роль с точки зрения влияния на Э.р. По данным зарубежных авторов, 3/4 прироста продукта приходится на прирост труда и 1/4 — на прирост капитала (плюс технические нововведения).

Среди зарубежных экономистов имеются сторонники и противники Э.р. Сторонники Э.р. приводят следующие аргументы: 1) Э.р. способствует росту материального изобилия и жизненного уровня; 2) проблемы окружающей среды слабо связаны с Э.р.; 3) Э.р. является единственным действенным средством для достижения большего равенства в доходах.

Противники Э.р. утверждают: 1) Э.р. ведет к загрязнению окружающей среды; 2) Э.р. порождает среди людей беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне; 3) Э.р. часто находится в противоречии с определенными человеческими ценностями; 4) что внутренние и международные проблемы — это проблемы распределения, а не производства.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ МИКРОЭКОНОМИКИ — это хозяйственные единицы, познающие экономические отношения и процессы и влияющие на них в своей практической деятельности.

Различают следующие основные субъекты микроэкономики: а) потребитель; б) производитель; в) домашние хозяйства; г) организаторы бизнеса. Указанные экономические субъекты реализуют четыре фундаментальных экономических выбора: а) что следует производить и в каком количестве; б) как следует производить; в) кто и какую работу должен выполнять, используя при этом преимущества общественного разделения труда; г) для кого должны быть предназначены результаты производства.

Данный выбор осуществляется в условиях ограниченных ресурсов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, или ДЕЛОВОЙ ЦИКЛ — процесс прохождения рыночной экономики от одной фазы до следующей такой же, например, от кризиса до кризиса.

Первым экономистом, который глубоко и всесторонне исследовал Э.ц., был К. Маркс. Однако, поскольку он был автором разрушительной для капитализма экономической теории, то экономисты, его современники, главным образом, «опровергали» его теорию, а не изучали проблему циклов.

Отношение западных экономистов к Э.ц. изменилось благодаря Дж. М. Кейнсу, который доказал, что для смягчения последствий экономических кризисов необходимо государственное регулирование экономики. С этого времени экономическая теория, в частности, макроэкономика начала изучение и характера Э.ц.

К. Маркс выделял четыре фазы, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессия, оживление, подъем (см. рис.). Отрезок I иллюстрирует фазу кризиса, отрезок II — фазу депрессии, III — фазу оживления и IV — фазу подъема.

Современная зарубежная макроэкономика, не отвергая классификацию фаз Э.ц., данную К. Марксом, использует более агрегированное

деление и выделяет только две фазы: рецессию и подъем. Под рецессией понимается кризис и депрессия (отрезки I и II). В фазу подъема включаются оживление и подъем (отрезки III и IV). Обычно выделяют экстремальные точки, характеризующие динамику объемов производства.

Исходной фазой Э.ц. является фаза кризиса, которая начинается со сферы обращения, в которой увеличивается масса нереализованных товаров, сокращая кредит, растет ссудный процент. Последний процесс снижает величину дивиденда и курс акций, что, в свою очередь, обесценивает капитал. Сокращение прибыли ведет к банкротствам предприятий в других отраслях экономики.

За кризисом наступает депрессия. В этой фазе производство уже не сокращается, но и не растет. Товарные запасы уменьшаются, однако торговля идет вяло. Норма процента снижается до минимальной точки. Хотя экономика находится в состоянии депрессии, в ней возникают отдельные точки роста и осуществляется переход к фазе оживления. Предприятия расширяют производство, вызывая тем самым спрос на факторы производства, который стимулирует спрос на потребительские товары, охватывая все отрасли экономики. В результате рост объема производства превосходит уровень докризисного периода. С этого момента начинается фаза подъема. В этой фазе растет занятость, товарный спрос, норма процента, возрастают цены, доходы, сокращается безработица. Однако постепенно объемы производства значительно опережают платежеспособный спрос, увеличивается разрыв между производством и потреблением, в результате чего страна вновь сползает в очередной кризис.

В макроэкономике нет общепризнанной теории Э.ц., поэтому экономисты различных направлений концентрируют свое внимание на разных причинах циклического развития экономики.

Так, по М. Туган-Барановскому и А. Шпитгофу, причина цикличности состоит в превышении производства средств производства над



Схема промышленного цикла

производством предметов потребления. По Э. Хансену, причина цикличности заключается в экспансии банковского капитала (кредита) в экономике в целом и в движении учетной ставки. По У. Джевонсу и А. Чижевскому, цикличность объясняется состоянием солнца, интенсивностью его пятен, радиации и т. д. По Парето и А. Пигу, Э.ц. кроются в соотношении пессимизма и оптимизма в экономической деятельности людей. По Кейнсу, причина цикличности — избыток сбережений у населения и, следовательно, нехватка инвестиций в производстве.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ — такое состояние экономической системы, при котором обеспечивается оптимальная увязка имеющихся ресурсов и целей экономического функционирования общества; соответствующая сбалансированность основных элементов и показателей экономики.

Э.р. предполагает определенную согласованность интересов участников общественного воспроизводства. Сбалансированность и пропорциональность выступают предпосылками и внутренними элементами Э.р. Помимо них в Э.р. входит социально-экономический механизм, посредством которого обеспечивается поддержание и корректировка необходимых пропорций в экономической системе.

Впервые в мировой экономической мысли попытку анализа проблем Э.р. предпринял физиократ Ф. Кенэ в работе «Экономическая таблица» (1758) Широко использовал термин «Э.р.» в XIX в. основоположник математической школы Л. Вальрас. Понятие «Э.р.» активно использовал в своих работах Дж. М. Кейнс.

В нашей стране исследование проблем Э.р. активно велось в 20–30-е гг. XX в. С. Г. Струмилиным, А. Ф. Ко-

ном, Н. А. Ковалевским, В. А. Базаровым.

Общественное воспроизводство может анализироваться с точки зрения статического и динамического, общего и частного Э.р. Частное Э.р. выступает, например, в виде рыночного, денежного, бюджетного и др.

Стремление обеспечить Э.р. важно для любой экономической системы, но его реализация зависит от многообразных условий: социально-экономических, политических, технико-организационных, природно-климатических и др.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ — экономический процесс, включающий периоды экономического роста и экономического спада во времени.

В качестве элементов Э.р. выступают: а) экономический рост, осуществляющийся посредством структурных изменений в экономике через индустриализацию и увеличение ВНП и дохода на душу населения; б) экономический спад.

Если экономический рост представляет собой положительный компонент экономической динамики, то экономический спад — отрицательный компонент. Совокупность обоих компонентов образует экономический цикл, характеризующийся периодическими взлетами и падениями экономической активности, обусловленные непосредственно колебаниями в соотношениях между потреблением и инвестициями. Инвестиции расширяют объем производства товаров и услуг, вызывают увеличение производительности ресурсов и вследствие эффекта мультипликатора увеличивают совокупный и национальный доход.

ЭКОНОМИЯ, ОБУСЛОВЛЕННАЯ РОСТОМ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА — заключается в повышении производительности факторов производства вследствие общественного разделения труда и экономии материалов. По истечении определенного времени данная фирма исчерпает возможности экономии от увеличения масштаба производства. Поэтому новые условия становятся нормой производства, в результате чего аналогичные фирмы могут быть



созданы в других местах и каждая из них может выпускать такое же количество продукции.

Экономия от масштаба наблюдается в большинстве отраслей, что вызывает сокращение средних издержек производства (см. рис.).

На графике изображена кривая долгосрочных средних затрат фирмы. OX — объем выпуска, при котором минимизируются средние затраты и исчерпывается экономия от масштаба. С дальнейшим ростом выпуска могут возникнуть потери от масштаба (bc), но это происходит не всегда (bd).

ЭКСПОРТ КАПИТАЛА — вывоз капитала за границу, осуществляемый монополиями и государством в денежной или товарной форме. По характеру собственности вывозимый капитал может быть частным и государственным. Э.к. осуществляется в двух формах: как вывоз предпринимательского (функционирующего) капитала (помещение капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и иные отрасли других стран) и как вывоз ссудного капитала (в виде займов, кредитов, вложений на текущие счета в иностранные банки). Предпринимательский капитал, в свою очередь, подразделяется на прямые инвестиции (капиталовложения в заграничные предприятия, которые обеспечивают контроль над ними) и портфельные инвестиции (не дающие права контроля).

Исторически Э.к. осуществлялся в первую очередь в экономически отсталые страны, колонии и полуколонии, где были благоприятные условия для выгодного приложения капитала. Однако после второй мировой войны в Э.к. произошли значительные перемены. Возросли масштабы Э.к. непосредственно между самими развитыми государствами. Наряду с этим резко возросла роль

государства как гаранта вывоза частного капитала. Существенно изменилось направление Э.к. (значительно увеличилась доля Э.к. в развитые страны и снизилась доля Э.к. в развивающиеся страны).

ЭКСПОРТИРУЕМАЯ ИНФЛЯЦИЯ — инфляция, переносимая из одних стран в другие через механизм международных экономических отношений, воздействующих на денежное обращение, платежеспособный спрос и цены.

Э.и. — сложный многофакторный процесс, обусловленный взаимозависимостью национального и мирового производства и обращения. Объективные условия международного распространения инфляции — интернационализация хозяйственных связей, переплетение циклов в разных странах и др. Э.и. оказывает дестабилизирующее влияние на экономику стран.

ЭКСПОРТНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ — официальное разрешение, необходимое для вывоза товаров из страны. В Великобритании Э.л. требуется только для вывоза некоторых произведений искусства, антиквариата и т. п. и некоторых видов вооружений.

ЭКСПОРТНЫЕ РЕСУРСЫ — продукция, услуги, отдельные виды работ, финансовые средства, предназначенные для реализации на внешнем рынке; часть экспортного фонда страны, создаваемого отдельными производителями.

ЭКСПОРТНЫЙ ТАРИФ — разновидность налога, используемого для государственного регулирования экспортных поставок конкретных товаров предприятий и организаций.

ЭКСТЕНСИВНЫЙ ТИП ВОСПРОИЗВОДСТВА — а) количественное увеличение факторов производства при их качественной неизменности; б) простое расширение поля производства.

Расширенное воспроизводство на экстенсивной основе возможно при условии увеличения производства и при наличии определенных пропорций между ними. Э.т.в. в конечном счете связан с увеличением совокупного рабочего времени, которое возможно при наличии резерва трудовых ресурсов. Последний, в свою очередь, обусловлен главным образом социально-демографическими факторами. Что касается накопления средств производства, то неправомерно относить его только к экстенсивному фактору, поскольку повышение фондовооруженности труда вызывает рост производительности труда. Э.т.в. для конкретной страны характерен в том случае, если доля продукта, полученная за счет экстенсивных факторов, превышает половину. В данном случае речь идет о народном хозяйстве в целом. Что же касается различных звеньев экономики, то они могут характеризоваться различными пропорциями между экстенсивными и интенсивными типами экономического роста. Отклонения от среднеобщественных соотношений в тех или иных звеньях народного хозяйства обусловлены уровнем и темпами использования в них прогрессивной технологии и производственных ресурсов.

В отечественной литературе выделяются следующие признаки Э.т.в.: а) количественное наращивание объемов применяемых производственных ресурсов, обеспечивающее свыше половины прироста производимого продукта; б) нерегулярное введение производственных ресурсов более высокого качества; в) активное развитие звеньев экономики, использующих традиционные технологии и производственные ресурсы.

Важно иметь в виду, что нет чисто экстенсивного или чисто интенсивного типов экономического роста. Правильно говорить о преимущественно экстенсивном или преимущественно интенсивном типе, ибо элементы того и другого типа переплетаются, сосуществуют друг с другом, и только преобладание тех или иных элементов результирует тот или иной тип воспроизводства.

ЭКСТРАПОЛЯЦИЯ — метод научного исследования, заключающийся в определении по некоторым известным значениям динамического

ряда переменной величины ее значений вне данного ряда.

Э. подразделяется на ретроспективную (обращенную в прошлое) и перспективную (обращенную в будущее). Ретроспективная Э. используется при анализе временных рядов (например оценка численности населения страны в любой промежуточный год). В настоящее время возрастает внимание к перспективной Э. Применение Э. в экономике зависит от степени инерционности (или стабильности) динамики развития экономической системы. Э. менее применима в микроэкономике, поскольку ее звенья менее инерционны. Э. более применима в мезо- и макроэкономике, ибо их звенья характеризуются большей инерционностью динамики развития. В научном прогнозировании развития систем используется метод сочетания Э. с системным анализом в экономике, экономико-математическим моделированием, производственными функциями.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ — степень реагирования одной переменной величины на изменение другой величины. Э. — это число, показывающее процентное изменение одной переменной в результате однопроцентного изменения другой переменной. Способность одной экономической переменной реагировать на изменение другой может быть проиллюстрирована различными методами, исходя из выбранных единиц измерения. В целях унификации выбора единиц измерения используется способ выражения измерения в процентах.

Понятие «Э.» ввел А. Маршалл (Великобритания), его идеи были развиты Дж. Р. Хиксом (Великобритания), П. Самуэльсоном (США) и др.

Количественно меру Э. можно выразить путем коэффициента Э., который показывает, на сколько процентов изменяется спрос или предложение данного товара при изменении определяющего их фактора на 1%. Э. может изменяться от 0 до бесконечности.

Различают следующие виды Э.: а) Э. предложения по цене; б) Э. перекрестная; в) Э. спроса по цене; г) Э. спроса по доходу; д) Э. технического замещения; е) Э. точечная; ж) Э. соотношения цен и заработной платы.

Выделяют такие виды Э. спроса по цене: 1) Э. единичная ($Ed = 1$). Она имеет место в том случае, когда на каждый процент изменения цены количество спроса изменяется на 1%; 2) эластичный спрос ($Ed > 1$). Ситуация, при которой величина спроса изменяется в большей мере, чем цена; 3) неэластичный спрос ($Ed < 1$). Ситуация, при которой величина спроса изменяется в меньшей мере, чем цена; 4) совершенно эластичный спрос ($Ed = 8$). Ситуация, при которой величина спроса бесконечно изменяется при малом изменении цены. В этом случае кривая спроса строго горизонтальна; 5) совершенно неэластичный спрос ($Ed = 0$). Ситуация, при которой величина спроса не изменяется при любом изменении цены. В этом случае кривая спроса строго вертикальна.

Деление на указанные виды Э. достаточно условно, поскольку разные товары имеют различный коэффициент Э. Например, основные продукты питания обладают низкой Э. спроса по цене. А предметы роскоши, наоборот, имеют более высокую Э. к снижению цены. Э. может изменяться в зависимости от факторов времени, от групп населения, от наличия субститутов.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЕДИНИЧНАЯ — относительно спроса — это ситуация, при которой цена и величина спроса изменяются на одинаковый процент, и, следовательно, общий доход остается неизменным по мере изменения цен.

В том случае, когда процентное изменение величины спроса эквивалентно изменению цены товара, речь идет о спросе с единичной эластичностью.

Э. е. — это тот случай, когда коэффициент эластичности равен единице; если процент изменения величины спроса или предложения равен проценту изменения цены.

Э. е. означает, что уменьшение выручки, вызванное понижением цены единицы товара, будет полностью

компенсировано увеличением продаж, а увеличение выручки, обусловленное повышением цены единицы товара, будет полностью компенсировано сокращением выручки, вызванной уменьшением спроса на товар.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЦЕНЕ — отношение процентного изменения величины предлагаемого товара к заданному процентному изменению его цены при прочих равных условиях.

Э.п. по ц. характеризует реакцию предложения на изменение цены товара. Э. п. по ц. рассчитывается по формуле:

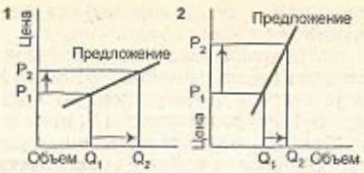
Эластичность предложения по цене = процентное изменение количества предлагаемого товара : процентное изменение цены.

Э.п. по ц. всегда положительна, она зависит от ряда условий и обстоятельств. Можно выделить следующие: а) способность к длительному хранению и стоимости хранения. Товар, который не может храниться длительное время или его хранение стоит дорого, имеет низкую Э.п. по ц.; б) особенности производственного процесса. В том случае, когда производитель товара может или увеличить его выпуск при росте цены, или выпускать другой товар при снижении его цены, предложение данного товара будет эластичным; в) временной фактор. Производитель не может мгновенно реагировать на изменение цены, поскольку необходимо известное время на найм дополнительных работников, закупку оборудования, сырья и т. д. (когда требуется увеличить выпуск), или уволить часть работников, произвести расчеты с банковским кредитом и т. п. (когда требуется сократить выпуск).

Когда Э.п. по ц. больше единицы, то предложение эластично (см. рис. 1).

Когда Э.п. по ц. меньше единицы, то предложение неэластично (см. рис. 2).

Различают две формы Э.п. по ц. экстремального характера: а) совершенно эластичное предложение по цене, когда кривая предложения строго горизонтальна; б) совершенно



Эластичность предложения по цене:
1 — Эластичное предложение;
2 — Неэластичное предложение

неэластичное предложение по цене, когда кривая предложения строго вертикальна.

Мера чувствительности предложения к изменению цены различна, исходя из временных периодов. В коротком периоде предложение по цене мало эластично, поскольку оно может быть увеличено лишь путем более интенсивного применения производственных мощностей, которое увеличивает предложение на незначительную величину. В длительном периоде предложение по цене более эластично, ибо фирмы могут увеличить свои производственные мощности и увеличить предложение.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СООТНОШЕНИЯ ЦЕН И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ — изменение товарных цен и заработной платы рабочих, а также способность цен и заработной платы повышаться и понижаться. Такое понимание исходит из того, что поскольку цены на продукцию снижаются, то и цены на ресурсы, в частности ставки заработной платы, должны также понижаться. В противном случае предпринимателям будет невыгодно производить продукцию. Сохранение же ставок заработной платы, по мнению экономистов-классиков, приведет к образованию излишков рабочей силы, т. е. вызовет безработицу. Они также полагают, что конкуренция за свободные рабочие места будет способствовать понижению ставок заработной платы, которая в конечном счете приведет к более низкой равновесной ставке заработной платы. На этом основании экономисты-классики выдвинули концепцию о невозможности вынужденной безработицы.

Таким образом, согласно утверждениям классиков, колебания ставки процента и Э.с.ц. и з.п. — это два рычага рыночного регулирования, которые обеспечивают полную занятость в рыночной экономике. Однако, как доказал Дж. М. Кейнс, при капитализме не существует механизма, гарантирующего полную занятость населения.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА (ПЕРЕКРЕСТНАЯ) — отношение процентного изменения величины спроса на товар к заданному процентному изменению цены другого товара при прочих равных условиях. Зависимость спроса товара X от изменения цены товара Y определяется посредством перекрестной эластичности спроса по формуле:

Эластичность спроса (перекрестная) = процентное изменение количества товара X, на который имеется спрос : процентное изменение цены товара Y.

Перекрестная эластичность спроса связана с товарами-субститутами (взаимозаменяемыми) и товарами-комплементами (взаимодополняемыми). Так, масло и маргарин являются субститутами друг к другу. И повышение цены на маргарин вызывает рост спроса на масло, ибо цена на масло по отношению к новой цене маргарина удешевляется. В этом случае Э.с.(п.) положительна. К товарам-субститутам относятся любые конкурирующие товары. Товары-комплементы, т. е. взаимодополняемые товары, имеют отрицательную Э.с.(п.), т. е. с повышением цены одного товара спрос на другой товар снижается. Например, повышение цены на обувь вызывает уменьшение спроса на нее, что, в свою очередь, сократит спрос на гуталин.

Некоторые экономисты используют Э.с.(п.) с целью определения отраслевой принадлежности различных производств. Они полагают, что чем выше коэффициент перекрестной эластичности двух товаров, тем с большим основанием их производство может быть отнесено к одной отрасли. Но подобная позиция не общепризнанна.

Выделяют три основных формы перекрестной эластичности: а) положительная, характерна взаимозаменяемым товарам; б) отрицательная, характерна взаимодополняемым товарам; в) нулевая, характерна товарам, которые не являются ни взаимозаменяемыми, ни взаимодополняемыми.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ — определяется как отношение процентного изменения величины спроса на товар к заданному процентному изменению доходов потребителей при прочих равных условиях.

Численное изменение Э.с. по д. предполагает, что цена товара в данный конкретный момент остается без изменений. Коэффициент Э.с. по д. выражается формулой:

Эластичность спроса по доходу = = процентное изменение величины спроса : процентное изменение величины дохода.

Численное значение Э.с. по д. связано с понятием качественных товаров и товаров низкого качества. Качественные товары имеют положительную эластичность, поскольку рост доходов увеличивает спрос на эти товары, т. е. доходы и спрос изменяются в одном и том же направлении. Товары низкого качества имеют отрицательную эластичность, поскольку рост доходов вызывает сокращение спроса, т. е. доходы и спрос изменяются в противоположных направлениях.

Э.с. по д. зависит от ряда факторов: а) от значимости товара для бюджета семьи (чем больше товар нужен семье, тем меньше его эластичность); б) является ли данный товар предметом первой необходимости или предметом роскоши (для первого эластичность ниже, чем для последнего); в) консерватизм спроса (при росте доходов потребители не сразу переходят на потребление более дорогих товаров).

Выделяют три основные формы Э.с. по д.: а) положительную, когда объем спроса растет с увеличением дохода; б) отрицательную, когда объем спроса уменьшается с ростом дохода; в) нулевую, когда объем спроса не чувствителен к изменению дохода. Первая форма эластичности относится к нормальным товарам, вторая — к товарам низкого качества,

третья — к товарам, потребление которых не чувствительно к доходам. В первом случае — это предметы роскоши, во втором — это некачественные товары, в третьем — это товары первой необходимости.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ — отношение процентного изменения величины спроса на товар к заданному процентному изменению его цены при прочих равных условиях. Это величина, используемая для измерения чувствительности объема спроса к изменениям цены товара при условии, что остальные факторы, влияющие на спрос, неизменны.

Коэффициент Э.с. по ц. выражается формулой:

Эластичность спроса по цене = = процентное изменение спроса на товар : процентное изменение цены на товар.

Э.с. по ц. показывает степень влияния изменения цены на изменение объема продукции, на который предъявлен спрос. Величина спроса достаточно активно реагирует на изменение цены: понижение цены вызывает рост величины спроса; повышение цены — наоборот, сокращает спрос.

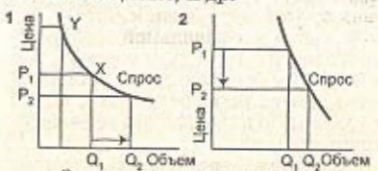
Выделяют три основные формы Э.с. по ц.: а) эластичный спрос, когда величина спроса изменяется на больший процент, чем цена (см. рис. 1); б) неэластичный спрос, когда величина спроса изменяется на меньший процент, чем изменяется цена (см. рис. 2); в) спрос с единичной эластичностью, когда величина спроса и цена изменяются на одинаковый процент. В первом случае ценовая эластичность спроса больше единицы, во втором — меньше единицы, в третьем — равна единице.

Различают две формы Э.с. по ц. экстремального характера: а) совершенно эластичный спрос, когда кривая спроса строго горизонтальна; б) совершенно неэластичный спрос, когда кривая спроса строго вертикальна.

Э.с. по ц. любого товара зависит от следующих факторов: 1) от наличия товаров-субститутов. Чем больше товаров-субститутов, тем выше Э.с. по ц. Редкий товар не имеет заменителей (например инсулин). Поэтому Э.с. по ц. для инсулина будет близкой к нулю; 2) время приспособления к изменению цены. Экономисты, как правило, оценивают Э.с. по ц. для короткого и долгого периодов. Спрос более эластичен в долгом периоде, ибо только с течением времени люди получают возможность находить больше заменителей; 3) доля потребительского бюджета, отведенного на продукт. Большой процент повышения цен на товары, которые отнимают небольшие доли бюджета, может не влиять существенно на потребление этих товаров, если они рассматриваются как товары первой необходимости.

О том, эластичен или неэластичен спрос на товар по цене, можно судить по показателю общей выручки, т. е. по денежным поступлениям, а с точки зрения потребителей — по совокупным расходам. Если спрос эластичен, то понижение цены приведет к возрастанию общей выручки, поскольку снижение цены на единицу товара обеспечит прирост продаж, более чем достаточный для компенсации потерь от снижения цены. Иначе говоря, при эластичном спросе изменение цены вызывает изменение общей выручки в противоположном направлении. Если же спрос неэластичен, то понижение цены вызовет сокращение общей выручки, поскольку увеличение продаж окажется недостаточным, чтобы компенсировать уменьшение выручки, происшедшей в результате снижения цены на единицу продукции. Иначе говоря, при неэластичном спросе изменение цены вызывает изменение общей выручки в том же направлении.

Коэффициент Э.с. по ц. широко используется на практике при определении уровня заработной платы, занятости населения, товаров, облагаемых акцизом, и др.



Эластичность спроса по цене: 1 — Эластичный спрос; 2 — Неэластичный спрос

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАМЕЩЕНИЯ — отражает изменчивость соотношения издержек производственных ресурсов при стабильном уровне производства.

Эластичность технического замещения можно выразить формулой:

Эластичность технического замещения = процентное изменение соотношения издержек производственных ресурсов : процентное изменение соотношения предельных физических продуктов каждого из них.

В числителе дроби — процентное изменение объема применяемых ресурсов при движении от луча ОА к лучу ОВ. В знаменателе — изменение отношений предельных физических продуктов, которое равно наклону изокванты в точках касания А и В.



Эластичность технического замещения

Знаменатель дроби характеризует изменение предельной нормы технического замещения. Э.т.з. есть изменение соотношения затрат факторов (числитель) по отношению к изменению нормы замещения (знаменатель). Эта дробь может быть изображена на графике посредством изоквант и технологических лучей (см. рис.).

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ТОЧЕЧНАЯ — характеризует относительное изменение объема спроса при бесконечно малом изменении цены. Коэффициент Э.т. спроса может быть выражен через производную функции спроса.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ФУНКЦИИ — $y = f(x)$ — показывает относительное изменение значения функции y в расчете на единицу относительного изменения аргумента x. Э.ф. равна отношению предельной и средней величин.

ЭЛЕКТРОВООРУЖЕННОСТЬ ТРУДА — а) показатель, характеризующий обеспеченность труда электрической энергией; б) составная часть Э.т.

Повышение Э.т. — важное условие научно-технического прогресса и роста производительности труда. Различают Э.т. и электровооруженность рабочих. Коэффициент Э.т. определяется количеством электрической энергии, потребленной на производстве, на число фактически отработанных человеко-часов. Коэффициент электровооруженности рабочих определяется отношением мощности электромонтеров и электрических аппаратов к числу рабочих, занятых в наиболее заполненную смену.

ЭМБАРГО — а) запрещение государственной властью ввоза из какой-либо страны или вывоза в какую-либо страну золота, товаров, ценных бумаг; б) запрещение государственной властью захода в порты своей страны судов, принадлежащих другим странам, а также задержание судов, грузов и предметов вооружения, принадлежащих другому государству: применяется как акт репрессарий.

Устав ООН предусматривает возможность установления Э. в качестве коллективной репрессивной меры в отношении государства, действия которого представляет угрозу международной безопасности.

ЭМИССИЯ — выпуск обращение денег и ценных бумаг.

В условиях функционирования действительности денег (золота) регулирование Э. осуществлялось исходя из реальных потребностей обращения, т. е. практически имело место саморегулирование.

При переходе к бумажно-денежному и кредитному обращению Э. обусловливается потребностями производственного и торгового оборота, необходимостью покрытия дефицита государственного бюджета. Э. денег производится Центральным банком страны в виде банковских и казначейских билетов и разменной монеты. Коммерческими банками Э. осуществляется в депозитно-чековой форме, являющейся основой безналичных расчетов. Э. ценных бумаг осуществляется центральными и местными органами государственной власти (облигации государственных

и местных займов) и акционерными компаниями (акции и облигации). В нашей стране Э. денежных знаков производит Центральный банк.

ЭМИТЕНТ — государство (в лице центрального и местного органа власти), частная компания, предприятие, выпускающие в обращение ценные бумаги, денежные знаки, платежно-расчетные документы. Центральные банки эмитируют денежные знаки, облигации государственных займов, казначейские векселя и др. Традиционными Э. выступают коммерческие банки и акционерные общества, применяющие эмиссию ценных бумаг в целях привлечения заемных средств для кредитования своей деятельности.

ЭНДОГЕННАЯ ПЕРЕМЕННАЯ — переменная, которая объясняется какой-либо конкретной моделью; переменная, значение которой находят в процессе решения модели; внутренняя экономическая переменная.

К Э.п. относятся динамика уровней занятости, выпуска, инфляции, инвестиций, потребления, процентных ставок, валютного курса и др. Особый интерес представляет такая Э.п., при которой экономика находится в состоянии общего равновесия.

ЭТАТИЗМ — современная концепция западных ученых, согласно которой необходимо вмешательство государства в экономическую и политическую жизнь страны. Концепция Э. распространена не только в развитых, но и в развивающихся странах. Суть этой концепции состоит в том, что только государство может быть фактором экономического роста и только оно способно обеспечить коренную модернизацию производства, укрепить независимость страны.

ЭФФЕКТ ВЫТЕСНЕНИЯ — увеличение государственных расходов, которое приводит к сокращению уровня реальных частных плановых инвестиций; уменьшение плановых инвестиций, вызванное ростом процентных ставок.

Э.в. является результатом экспансионистской фискальной политики государства в период спада (см. рис.).



На рис. 3 изображены последствия экспансионистской налогово-бюджетной политики. Предположим, что государство увеличило объем государственных закупок. В результате происходит сдвиг вправо кривой совокупного спроса с AD_1 до AD_2. Экономическая система перемещается вправо-вверх вдоль линии совокупного предложения (AS), реальный объем производства и уровень цен растут.

Рост уровня цен и реального объема производства приводят к росту номинального дохода. Кривая спроса на деньги сдвигается вправо из положения MD_1 в MD_2. Предложение денег фиксировано, следовательно, реальная и номинальная процентные ставки растут. Этот процесс изображен на рис. 1.

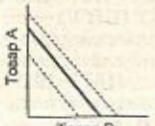
Соответственно с ростом процентных ставок уровень реальных плановых инвестиций снижается. Т. к. между спросом на инвестиции и ставкой процента существует обратная зависимость, рост ставки процента уменьшает (или вытесняет) частные инвестиции на величину ΔI (рис. 2).

На краткосрочном временном интервале экономическая система достигает нового равновесного состояния в точке E_2, в которой реальный объем производства Y_2, уровень цен P_2. Эта точка соответствует точке l_2 рынка денег.

Эффект вытеснения частного инвестиционного спроса не ограничивается описанной выше ситуацией. Например, Э.в. может иметь место

в процессе крупномасштабного выпуска облигаций государственного займа. В таких условиях владельцы денег, приобретая эти облигации, сокращают свои частные инвестиции. Таким образом, государственный спрос вытесняет с рынка частный инвестиционный спрос.

ЭФФЕКТ ДОХОДА — доля изменения величины предъявленного спроса на подешевевший товар, которая вызвана соответствующим увеличением реального дохода, вызванного понижением цены. Или, наоборот, сокращение потребления нормального вклада вследствие повышения его цены за счет уменьшения реального дохода, обусловленного повышением цены.



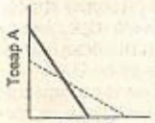
Эффект дохода

Таким образом, Э.д. возникает, поскольку изменение цены данного блага увеличивает (при понижении цены) или сокращает (при увеличении цены) реальный доход, или покупательную способность потребителя.

Из рисунка видно, что сокращение дохода сдвигает бюджетную линию внутрь, рост дохода сдвигает ее вовне, новая бюджетная линия всегда параллельна старой.

Э.д. может быть отрицателен для нормальных товаров; положителен для некачественных товаров, нейтрален (если кривая доход–потребление вертикальна).

ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ — означает: а) влияние, которое изменение цены потребительского товара оказывает на его относительную дороговизну и соответственно на количество товара, которое потребитель купит при условии, что его реальный доход останется постоянным; б) влияние, которое изменение цены ресурса окажет на качество этого ресурса, используемого фирмой при условии, что фирма сохранит объем своего производства.



Эффект замещения

Суть Э.з. состоит в том, что снижение цены продукта делает его относительно более притягательным и, следовательно, ведет к росту склонности потребителя к замещению этим продуктом всех иных продуктов. Например, цена мяса птицы дешевле цены свинины, говядины, телятины. Это делает мясо птицы более привлекательным, потребители приобретают его в большем количестве, что вытесняет другие продукты.

Из рисунка видно, что рост цены на товар А вызывает уменьшение покупки подорожавшего блага и рост покупки товара В, который может заменить подорожавшие.

ЭФФЕКТ ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДА — есть изменение потребления товара, являющееся результатом изменения реального дохода, происшедшего из-за изменения его относительной цены на рассматриваемый товар. Для некачественных товаров Э.и.д. ослабляет эффект изменений взаимозаменяемости, но полностью не нейтрализует данную взаимозаменяемость.

Некачественный товар, для которого Э.и.д. превышает эффект изменения взаимозаменяемости товара, иногда называется Гиффеновым товаром.

ЭФФЕКТ МАНДЕЛЛА–ТОБИНА — снижение реальной ставки процента в результате вызванного ростом ожидаемых темпов инфляции повышения номинальной ставки процента, что ведет к сокращению количества реальных денег в обращении и уменьшению реального богатства, в результате чего сокращается потребление и растут сбережения.

ЭФФЕКТ МАСШТАБА — изменение долговременных средних издержек с изменением масштабов производства.

В долговременном аспекте фирма может менять все используемые факторы производства и все издержки будут выступать переменными. Анализ изменения долгосрочных издержек необходим для выбора стратегии фирмы в области масштабов своей экономической деятельности.

Различают два основных вида Э.м.: а) положительный эффект масштаба и б) отрицательный эффект масштаба. Первый вид Э.м. — это такой эффект, который возникает при такой организации производства, когда долговременные средние издержки сокращаются по мере роста объема производства продукции. Второй вид Э.м. — это такой эффект, который возникает при такой организации производства, когда долговременные средние издержки увеличиваются по мере роста объема производства продукции.

Положительный Э.м. вызван: а) преимуществами специализации труда, производства и управления на крупных предприятиях; б) использованием более высокопроизводительного оборудования; в) более широкими возможностями для диверсификации производства, выпуска продукции на базе отходов основного производства и развития побочных производств.

Отрицательный Э.м. возникает в результате: а) роста управленческих расходов при увеличении масштабов экономической деятельности; б) снижения эффективности взаимодействия между ее отдельными подразделениями, снижением гибкости; в) возникновения в отдельных подразделениях локальных интересов, противоречащих интересам фирмы в целом.

Экономия от масштабов производства в разных отраслях достигается при различных размерах предприятий.

ЭФФЕКТ ОЛИВЕРА–ТАНЗИ — сознательное затягивание налогоплательщиками сроков внесения налоговых отчислений в государственный бюджет.

Возрастание инфляционного напряжения создает экономические стимулы для «откладывания» уплаты налогов, поскольку за период «затяжки» происходит обесценение денег, от чего выигрывают налогоплательщики, в результате дефицит государственного бюджета и общая неустойчивость финансовой системы могут увеличиться.

Э. О.–Т. возникает в условиях роста уровня инфляции.

ЭФФЕКТ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ (ЭФФЕКТ КЕЙНСА) — выражается в росте уровня цен, что вызывает сокращение реального количества денег в обращении и, следовательно, ведет к увеличению предложения на рынке ценных бумаг, что вызывает рост ставки процента, который, в свою очередь, приводит к снижению спроса на инвестиционные блага и через мультипликационный эффект — к сокращению совокупного спроса на блага. И, наоборот, при снижении уровня цен отмеченные события протекают в противоположном направлении.

ЭФФЕКТ РЕАЛЬНЫХ КАССОВЫХ ОСТАТКОВ (ЭФФЕКТ ПИГУ) — ситуация на потребительском рынке, охарактеризованная английским экономистом Артуром Пигу (1877–1959).

Суть Э.р.к.о. заключается в следующем. Повышение уровня цен приводит к снижению реальных кассовых остатков, что вызывает снижение потребительского спроса и совокупного спроса на блага. И, наоборот, при снижении уровня цен отмеченные события протекают в противоположном направлении.

ЭФФЕКТ «СНОБИЗМА» — потребление, побуждаемое стремлением возвыситься над другими.

ЭФФЕКТ «СТАДНОСТИ» — потребление, побуждаемое стремлением не отставать от других.

ЭФФЕКТ ФИШЕРА — изменение номинальной ставки процента в зависимости от ожидаемого темпа инфляции в соотношении «один к одному».

Количественная теория и уравнение Фишера вместе дают связь объема денежной массы и номинальной ставки процента: рост денежной массы вызывает рост инфляции, которая, в свою очередь, приводит к росту номинальной ставки процента. Эту связь инфляции и номинальной ставки процента называют Э.Ф.

В долгосрочном периоде сохраняется «нейтральность денег», т. е. изменение номинальной переменной (π) может повлиять только на другую номинальную переменную (i), не затрагивая реальные величины (r). В краткосрочном периоде изменение номинальной величины может на какое-то время отразиться на реальной переменной. Например, при изменении темпов инфляции банки могут не сразу изменить назначаемую ими ставку процента (i). В этом случае повышение инфляции (π) понизит на некоторое время реальную ставку, в результате чего возникнут благоприятные предпосылки для инвесторов и иных получателей кредитов. В таком варианте $r = i - \pi$. Если темпы инфляции высоки, то применяется более точная формула для определения реальной ставки процента:

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

Принимая во внимание увеличившееся влияние на экономические процессы инфляционных ожиданий экономических субъектов и то обстоятельство, что при установлении определенной ставки процента банки учитывают ожидаемый в будущем темп инфляции, формула Фишера принимает следующий вид:

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

ЭФФЕКТ «ФРИРАЙДЕРА», «бесплатного проезда» — эффект, существующий при потреблении общественных благ, к которым неприменим принцип исключения, как в случае товаров индивидуального потребления; при этом люди, пользующиеся общественными благами, не будут предлагать деньги за эти блага, поскольку они в любом случае могут ими воспользоваться.

ЭФФЕКТ «ХРАПОВИКА» — под Э.«х.» понимается: а) тенденция уровня цен к повышению в случае возрастания совокупного спроса; б) тенденция к сохранению стабильности в случае сокращения совокупного спроса.

Суть Э.«х.» заключается в том, что рост совокупного спроса вызывает рост цен на товары, услуги и ресурсы. Сокращение совокупного спроса может не сопровождаться снижением цен, особенно в течение короткого периода времени. Цены на товары, услуги и ресурсы сохраняются стабильными.

Использование термина Э.«х.» в зарубежной экономике связано с понятием «храповик», означающее механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад.

ЭФФЕКТ ЧИСТОГО ЭКСПОРТА — состоит из следующих событий: повышение уровня цен приводит к сокращению экспорта и возрастанию импорта, в результате чего уменьшается совокупный спрос на отечественную продукцию. И, наоборот, при понижении уровня цен в стране ее чистый экспорт и совокупный спрос на отечественную продукцию возрастает.

«ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА» — политика фирм, предпочитающая поддерживать стабильную высокую заработную плату, позволяющую обеспечивать высокую производительность и интенсивность труда, сокращать текучесть квалифицированных работников. Это дает возможность устойчиво эффективно функционировать фирме. Такая заработная плата является достаточно жесткой и слабо реагирует на изменения совокупного спроса.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПО ПАРЕТО — имеет место в том случае, если невозможно изменить распределение ресурсов так, что один из субъектов улучшит свое положение, а другой — не ухудшит.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНАЯ — характеризует процесс повышения жизненного уровня населения: улучшение условий труда, изменение его содержания, развитие творческих функций, способностей и потребностей людей, преодоление существенных различий в труде, развитие коллективизма, сохранение и улучшение окружающей среды и т. д.

Обобщающим показателем социальной эффективности производства является образ и качество жизни, отражающиеся в продолжительности жизни населения страны.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — характеризует уровень развития производительных сил общества и результативности их

использования безотносительно к общественному строю, существующим экономическим отношениям.

Поэтому Э.т.-э. является общей для всех способов производства и дает возможность сопоставления уровней эффективности производства.

Э.т.-э. имеет два аспекта: а) технический и б) экономический. Технический аспект характеризует уровень развития объективных и субъективных факторов производства безотносительно к результатам их фактического использования. Он отражает: а) надежность, долговечность, производительность и другие свойства средств труда; б) качество сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов; в) прогрессивность технологии; г) уровень квалификации работников и т. д. Экономический аспект характеризует результативность использования факторов производства: а) производительность труда; б) материалоемкость продукции; в) капиталофондоотдачу и др.

Эти показатели отражают уровень развития и использования производственных сил, но безотносительно к степени достижения цели производства.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — а) отношение между затратами редких ресурсов и производимым в результате их использования объемом товаров или услуг; б) производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов; в) достижение наибольшего объема производства товара или услуги с применением ресурсов определенной стоимости; г) получать как можно больше из доступных нам ограниченных ресурсов; д) мера затрат на достижение поставленных целей. Как общенациональная цель Э.э. означает способность всей экономики получить максимальный результат из существующих ограниченных ресурсов.

Такие трактовки Э.э. даются в зарубежной экономической литературе.

В отечественной экономической литературе тоже имеется несколько определений. Э.э.: а) достижение наибольших результатов при наименьших затратах или снижение совокупных затрат на единицу продукции или выполненной работы; б) соотношение между получаемыми результатами производства — продукцией и материальными услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства — с другой.

Эти и подобные им дефиниции Э.э. в общем и целом не вызывают сомнений. Однако в них нет главного: что понимать под результатом и что понимать под затратами. Эти аспекты в названных дефинициях остаются не раскрытыми. А между тем именно ответ на них даст правильное представление о сути данной категории.

Э.э., на наш взгляд, включает в себя экономические аспекты технико-экономической и социально-экономической эффективности, т. е. отражает и уровень эффективности использования факторов производства, и степень достижения цели производства. Повышение Э.э. создает необходимые предпосылки для расширения и обогащения материальной базы экономики и благосостояния за счет роста производительности труда; повышения фондоотдачи, экономии средств производства и улучшения качества продукции. Э.э. включает в себя и качественную, и количественную стороны, которые в своей совокупности определяют меру Э.э. Мера Э.э. выражает целевую направленность общественного производства.

ЭФФЕКТИВНЫЙ НОМИНАЛЬНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС — представляет собой средневзвешенную величину из номинальных двусторонних курсов валют, входящих в состав «корзины». Э.н.в.к. изменяется в связи с удорожанием или удешевлением национальной валюты относительно «корзины» нескольких валют. Центральные банки стран-участниц международных валютных систем осуществляют совместные валютные интервенции с целью поддержать курс «слабеющих» валют. Это позволяет смягчить проблему ограниченности официальных валютных резервов каждой отдельной страны. Однако при этом страны-участницы теряют право проведения совершенно самостоятельной макроэкономической политики.

ЭФФЕКТИВНЫЙ РЕАЛЬНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС — предполагает, что в качестве уровня (индекса) цен за рубежом, выраженных в иностранной валюте, выступает средневзвешенный для групп стран индекс цен.

Увеличение (уменьшение) реального эффективного валютного курса показывает снижение (повышение) конкурентоспособности товаров данной страны на мировом рынке.

Реальный валютный курс иногда определяется как условия торговли, поскольку он характеризует пропорции обмена товарами между двумя странами.

Зависимость между номинальным и реальным обменными курсами можно представить следующим образом:

$$E_R = E_N \times (P_d : P_f),$$

где E_R — реальный валютный курс; E_N — номинальный валютный курс; P_d — уровень (индекс) внутренних цен, выраженных в национальной валюте; P_f — уровень (индекс) цен за рубежом, выраженных в иностранной валюте.

Уровни (индексы) цен в обеих странах соотнесены с одним и тем же базисным годом.

ЭФФЕКТЫ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ — это дальнейшие изменения цен и объемов товаров и услуг на данном рынке в ответ на вызванные событиями на нем изменения цен на взаимосвязанных с ним рынках.

Я

ЯВНЫЕ (ДЕНЕЖНЫЕ) ИЗДЕРЖКИ — альтернативные издержки, принимающие форму прямых (денежных) платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

В число Я.и. входят: а) заработная плата, выплачиваемая рабочим; б) жалованье менеджерам; в) комиссионные выплаты торговым фирмам; г) выплаты банкам и другим поставщикам финансовых услуг; д) гонорары за юридические консультации; е) оплата транспортных расходов и др.

Однако явными издержками не исчерпываются альтернативные издержки, последние включают в себя и неявные (имплицитные) издержки.

ЯМАЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА — многостороннее соглашение членов Международного валютного фонда (МВФ) о реформе международной валютной системы, принятое на заседании Временного комитета 7–8 января 1976 г. в Кингстоне (Ямайка). Поскольку комитет работал на уровне министров финансов, облеченных высокими полномочиями, то соглашение было расценено как официальное признание новых принципов организации валютных отношений, хотя юридически оно вступило в силу после ратификации национальными парламентами стран — членов МВФ 1 апреля 1978 г.

В конце 60-х – начале 70-х гг. Бреттон-Вудская валютная система

исчерпала свои положительные возможности. Официальные попытки выработать проект реформы в рамках МВФ начались после того, как в августе 1971 г. США в одностороннем порядке прекратили размен долларов на золото. Первым шагом на пути к новой валютной системе явилось создание международных платежных средств *фидуциарного* типа, т. е. активов, основанных на доверии к эмитенту. Они получили название СДР (специальные права заимствования). В марте 1973 г. произошел переход к плавающим валютным курсам, а в июле 1974 г. монетный паритет валют был заменен валютной корзиной СДР. Новая валютная система основана не на одной, а на нескольких ключевых валютах, поэтому ее называют многовалютным стандартом.

Я.в.с.. отличается от Бреттон-Вудской по всем основным элементам. В первую очередь это относится к носителю международных денежных отношений, т. е. к международной ликвидности. Упразднены все монетарные функции золота, отменен его монетарный паритет. МВФ и центральные эмиссионные банки имеют право продавать, но не могут покупать золото. Основным средством международных расчетов становится свободно используемая валюта, т. е. валюта, применяемая в расчетах третьих стран. Используются также «резервные позиции в МВФ» и СДР. Изменению подверглись и валютные курсы. По Я.в.с. каждая страна имеет право сама выбрать, какой валютный курс ей иметь — фиксированный или плавающий, однако ей запрещено выражать его через золото. Пределы колебаний валютного курса больше не существуют.

Важное место в Я.в.с.. занимают СДР, представляющие собой безналичные деньги в форме записи на специальных счетах страны в МВФ. СДР используются по трем основным каналам: обмен на иностранную валюту у страны, назначенной МВФ; операция по двустороннему обмену между странами; выкуп у МВФ собственной валюты в обмен на СДР. При создании СДР его курс был приравнен к курсу доллара США. После отмены монетного паритета СДР представляет средневзвешенную комбинацию валют пяти стран: доллара США, марки ФРГ, французского франка, японской иены и английского фунта стерлингов.

Следует отметить, что и Я.в.с. не является совершенной, в результате чего американский доллар практически продолжает сохранять роль главной резервной валюты капиталистического мира, что дает возможность США получать от экономического обмена большие выгоды. В связи с этим не случайно вводится вместо ЭКЮ новая денежная валюта ЕВРО, которая может на равных конкурировать с долларом США.

ЯРМАРКИ — а) регулярные торжища широкого значения; б) рынок, регулярно организуемый в определенном месте; в) место периодической торговли; г) сезонная распродажа товаров одного или многих видов.

Различают отраслевые, универсальные, региональные и международные Я. Наблюдается тенденция перехода от универсальных Я. к отраслевым, в которых особое место занимают технические и Я. товаров широкого потребления. Большое развитие получили международные Я., где не только демонстрируются товары и изделия, но заключаются товарные сделки. Наиболее крупные ежегодные международные Я. проводятся в Париже, Милане, Торонто, Иокогаме, Вене и др. городах.

КРАТКАЯ БИБЛИОГРАФИЯ

1. *Агапова Т. А., Серегина С. Ф.* Макроэкономика: Учебник. М.: Дис. 1997.
2. *Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р., Пешков А. Б.* Толковый словарь бизнесмена. СПб.: ГПП им. Ив. Федорова. 1992.
3. *Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р.* Словарь рыночной экономики: СПб.: Петрополис. 1995.
4. *Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р., Пудяев В. Т.* Краткая экономическая энциклопедия: СПб.: Петрополис. 1998.
5. *Гальперин В. М., Гребенников П. И., Леусский А. И., Тарасевич Л. С.* Макроэкономика: Учебник. СПб.: СПбГУЭФ. 1997.
6. *Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И.* Микроэкономика. В 2 т. СПб.: Экономическая школа. 1996.
7. *Долан Э., Кемпбелл К., Кемпбелл Р.* Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ. / М.; СПб.: Профико. 1993.
8. *Долан Э., Линдсей Д.* Макроэкономика. Пер. с англ. / СПб.: АОЗТ «Литера плюс». 1994.
9. Книга делового человека: Справочник. М.: Высшая школа. 1993.
10. Курс экономической теории: Учебное пособие. М.: Дис. 1997.
11. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Пер. с англ. / М.: Республика. 1992.
12. *Мэнкью Н. Г.* Макроэкономика. Пер. с англ. / М.: МГУ. 1994.
13. Общая экономическая теория (политэкономия): Учебник. М.: Промо-Медиа. 1995.
14. *Пезенти А.* Очерки политической экономии капитализма. В 2 т.: Пер. с итал. / М.: Прогресс. 1976.
15. Политическая экономия. М.: МГУ. 1992.
16. *Протас В. Ф.* Микроэкономика: структурно-логические схемы. Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ. 1996.
17. *Протас В. Ф.* Макроэкономика: структурно-логические схемы: Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ. 1997.
18. Рыночная экономика: Учебник. В 3 т. Микроэкономика. М.: Соминтэк. 1992.
19. Рыночная экономика: Учебник. В 3 т. Макроэкономика. М.: Соминтэк. 1992.
20. Словарь по экономике. Пер. с англ. / СПб.: Экономическая школа. 1998.
21. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. Пер. с англ. / М.: Дело. 1998.
22. *Хайман Д. Н.* Современная микроэкономика: анализ, применение. В 2 т. Пер. с англ. / М.: Финансы и статистика. 1992.
23. *Хейне П.* Экономический образ мышления. Пер. с англ. / М.: Дело. 1993.

УКАЗАТЕЛЬ ИМЕН

Акерлоф Дж. *15*
Анчишкин А. *328*

Базаров В. *335*
Барро Р. *192, 279*
Баумоль У. *157*
Бем-Баверк Э. *187*
Бентам И. *220*
Браун М. *280*
Бертран Д. *76*
Бруннер К. *164*
Брю С. *191, 349*
Буагильбер П. *110*
Булгаков С. *183*

Вайнтрауб С. *223*
Вальрас Л. *145, 187, 281, 328, 334*
Вандерлинте Дж. *110*
Вебер М. *183*
Веблен Т. *220*
Визер Ф. *187*
Викселль К. *241*

Галиани Ф. *145*
Гиффен Р. *288*
Госсен Г. *145*

Дебре Дж. *10*
Денисон Э. *237*
Джевонс У. *145, 187, 286, 328*
Домар Е. *108, 141, 159, 160, 187, 280*
Дуглас П. *237, 238*
Дьюзенбери Дж. *54*
Дюм Д. *110, 149*

Зобмард В. *183*

Калдор Н. *108, 162, 187, 223*
Канторович Л. *328*
Кейнс Дж. *12, 26, 27, 53, 54, 69, 107, 108, 110, 158, 188, 223, 224, 232, 241, 259, 269, 270, 271, 286, 287, 297*
Кенэ Ф. *110, 334*
Кларк Дж. *187, 283*
Кобб Ч. *237, 238*
Ковалевский Н. *335*
Кон А. *334*
Кондильяк Э. *145*
Кондратьев Н. *319*
Курно А. *70, 145, 283*

Ласпейрес Л. *96, 97*
Лаффер А. *101*
Лейдлер Д. *164*
Леонтьев В. *10, 19, 213*
Локк Дж. *110*
Лоре М. *175*
Лукас Р. *188, 192, 284*
Льюкас-младший Р. *164*

Макконнелл К. *191, 349*
Мальтус Т. *143, 328*
Маркс К. *108, 110, 159, 199, 293, 333*
Маршалл А. *80, 108, 110, 155, 187, 188, 264, 269, 288, 328, 337*
Мельцер А. *164*
Мен Т. *151*
Менгер К. *145, 187, 328*
Мид Э. *280*
Милль Дж. *110*
Модильяни Ф. *54, 55, 223*
Монкретьен А. *151*
Монтескье Ш. *110*

Нордхаус У. *190, 322, 323*
Немчинов В. *328*
Новожилов В. *328*

Оукен А. *75, 79, 80, 287*
Олин Б. *213, 279*

Пааше Г. *97*
Парето В. *10, 200, 204, 208, 327, 334*
Петти У. *110, 184, 293*
Пигу А. *110, 119, 187, 188, 297, 334, 344*
Портер А. *282*
Посошков И. *152*
Прескота Э. *284*

Рикардо Д. *5, 110, 143, 199, 272, 286, 293, 328*
Роббинс Л. *328*
Робинсон Дж. *13, 108, 116, 187, 190, 191, 223*

Самуэльсон П. *190, 200, 322, 323*
Сарджент Т. *188, 192, 284*
Серра А. *151*
Скаруффи Г. *151*
Слуцкий Е. *288*
Смит А. *5, 108, 110, 183, 199, 214, 217, 281, 293*
Солоу Р. *141, 160, 161, 237, 238, 280*
Сраффа П. *223*
Стаффорд У. *151*
Струмилин С. *81, 334, 338*
Сэй Ж.-Б. *81, 328*

Тобин Дж. *157, 322*
Туган-Барановский М. *334*
Тюнен И. *145*
Тюрго Р. *110*

Уоллес Н. *188, 284*

Федоренко Н. *328*
Фелпс Э. *162, 164*
Филлипс А. *131, 287*
Фишер И. *100, 110, 111, 147, 164, 296, 349*
Фридмен М. *55, 164, 223, 224, 297, 309*
Фриш Р. *328*

Хаавельмо Т. *172, 279*
Хайек Ф. *15*
Хансен А. *187*
Харрод Р. *52, 74, 108, 162, 187, 280*
Хекшер Э. *213, 279*
Хикс Дж. *158, 208, 280, 288*
Хукер Р. *327*

Чижевский А. *286, 334*
Чомпа П. *328*
Чупров А. *328*

Швабе А. *81*
Шварц А. *164*
Шмоллер Г. *183*
Шпитхоф А. *334*
Шумпетер Й. *66, 284*

Эйхнер А. *223*
Энгель Э. *81*

Юм Д. *185*

ОБ АВТОРАХ

ВЕЧКАНОВ ГРИГОРИЙ СЕРГЕЕВИЧ — доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургской государственной инженерно-экономической академии, действительный член Петровской академии наук и искусств и Академии гуманитарных наук, с 1982 г. по настоящее время член специализированных советов по защите докторских диссертаций при ЛГУ (СПбГУ) и ЛИЭИ (СПбГИЭА).

Профессор Вечканов — автор 250 научных работ, ряда монографий, в том числе изданных за рубежом, по трудовым ресурсам, занятости и миграции населения, эффективности производства. Его статьи публиковались в центральных экономических журналах: «Вопросы экономики», «Экономические науки», «Вестник статистики». В последние годы им опубликованы справочные издания: «Толковый словарь бизнесмена», «Книга делового человека», «Словарь рыночной экономики», «Краткая экономическая энциклопедия».

Многие годы профессор Вечканов являлся научным руководителем городской проблемной комиссии «Изменение характера и содержания труда в условиях НТР», заведовал кафедрой политической экономии в экономическом вузе. Профессор Вечканов около 40 лет преподает студентам экономическую теорию.

ВЕЧКАНОВА ГАЛИНА РОСТИСЛАВОВНА — кандидат экономических наук, доцент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

Доцент Вечканова — автор 70 научных работ, нескольких книг, в том числе: «Толкового словаря бизнесмена», «Словаря рыночной экономики», «Краткой экономической энциклопедии».

В течение ряда лет доцент Вечканова преподает студентам Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов курс «Макроэкономики».

Авторы известны в России и за рубежом как разработчики справочно-словарной экономической литературы. Широта экономических знаний позволила им написать «Энциклопедический словарь по микро- и макроэкономике».

Григорий Сергеевич ВЕЧКАНОВ,
Галина Ростиславовна ВЕЧКАНОВА

МИКРО- И МАКРОЭКОНОМИКА
Энциклопедический словарь

Генеральный директор *А. Л. Кноп*
Директор издательства *О. В. Смирнова*
Главный редактор *Ю. А. Сандулов*
Художественный редактор *С. Л. Шапиро*
Литературный редактор *Б. А. Кошкин*
Корректор *Е. Г. Тигонен*
Верстальщик *С. Ю. Малахов*
Выпускающие *А. В. Яковлев, Н. К. Белякова*

ЛР № 065466 от 21.10.97
Гигиенический сертификат
78.01.07.952.Т.11668.01.99 от 19.01.99, выдан ЦГСЭН в СПб

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЛАНЬ»
lan@lpbl.spb.ru
www.lanpbl.spb.ru
193012, Санкт-Петербург, пр. Обуховской обороны, 277
издательство: тел.: (812) 262-2495, 262-1178;
pbl@lpbl.spb.ru (издательский отдел).

склад № 1: факс: (812) 267-2792, 267-1368;
trade@lpbl.spb.ru (торговый отдел).

193029, пр. Елизарова, 1
склад № 2: (812) 265-0088, 567-5493, 567-1445;
root@lanpbl.spb.ru

Филиал в Москве:
Москва, 7-я ул. Текстильщиков, 5, тел.: (095) 919-96-00.

Филиал в Краснодаре:
350072, Краснодар, ул. Зиповская, 7, тел.: (8612) 57-97-81.

Сдано в набор 20.12.99. Подписано в печать 10.03.2000.
Бумага газетная. Формат $84\times108\,^{1}/_{32}$.
Гарнитура Школьная. Печать высокая.
Печ. л. 22. Уч.-изд. л. 36,96. Тираж 5000 экз. Заказ № 539.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ГПП «Печатный Двор»
Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.