БОЛЬШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ

Самое полное современное издание

БОЛЕЕ

7000

ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ
И ПОНЯТИЙ

БЭЭ

БОЛЬШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ

Самое полное современное издание

БОЛЕЕ

7000

ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ
И ПОНЯТИЙ

МОСКВА
Эксмо
2007

ВВЕДЕНИЕ

Ни для кого не секрет, что Россия является одной из самых читающих стран мира. Полки книжных магазинов и прилавков заполнены литературой различных направлений и жанров. И доля литературы энциклопедического и справочного характера, а соответственно, и спрос на нее уверенно растут. Согласно ряду опросов каждый десятый покупатель в книжных магазинах интересуется именно изданиями такого рода. Возникновение интереса и потребности в такой литературе неслучайно, так как именно энциклопедии могут объединить в себе всю необходимую информацию по той или иной отрасли, сфере, направлению, и именно в них читатель может найти ответ на любой возникающий у него вопрос.

В советское время издавалось намного больше энциклопедий, чем сейчас. Но спрос на литературу такого уровня не был высок. А после перестройки внимание людей было обращено на происходящие в стране события, а также немаловажную роль играло и финансовое положение большей части населения нашей страны.

В настоящее время ощущается недостаток энциклопедической литературы, так как энциклопедии, изданные в советский период, по большей части устарели и не содержат многих терминов и понятий, употребляемых в современном русском языке, в том числе и слов, заимствованных из иностранных языков.

Современное общество в большей мере интересуется экономическими энциклопедиями. Это объясняется желанием общества быть более грамотным, знать и уметь применять полученные знания на практике.

Предлагаемая нашим коллективом авторов Большая экономическая энциклопедия является новейшим изданием, вобравшим в себя все экономические термины и понятия, существующие на данный момент.

В ней вы всегда сможете найти наиболее полную информацию по любому интересующему вас экономическому вопросу.

Большая экономическая энциклопедия может быть использована и как учебник для начинающих, и как профессиональное руководство. Также она может стать источником знаний для всей вашей семьи. Энциклопедия надолго останется вашим лучшим помощником в учебе, работе и обыденной жизни.

Главные достоинства любой энциклопедии — достоверность, актуальность и полнота.

Актуальность Большой экономической энциклопедии заключается в важности, значительности и современности ее терминов для настоящего момента. Кроме того, энциклопедия содержит максимальный объем информации в какой-либо экономической сфере, и именно поэтому она незаменима для тех. кто хочет много знать. Также она может являться настольной книгой для желающих заняться самообразованием вне стен учебного заведения.

В предлагаемой энциклопедии сделана попытка, опираясь на оi-ромный современный теоретический, методологический и фактический материал, ответить на вопросы, поставленные жизнью, дать читателю необходимую ориентацию в экономических понятиях, категориях, терминах, явлениях, моделях и т. п. С помощью настоящею издания вы сможете самостоятельно познакомиться с мировыми тенденциями и достижениями в экономике.

Большая экономическая энциклопедия дает краткое, но достаточно емкое толкование важнейших понятий, категорий и терминов современной экономики, менеджмента, маркетинга, финансов, предпринимательства и т. п.

Вследствие недавнего всплеска интереса к вопросам бизнеса, экономической теории, ведения собственных дел в использовании Большой экономической энциклопедии будут заинтересованы не только ее традиционные читатели, но и рядовые граждане, которых все больше заботят проблемы, связанные с экономикой, управлением и другими сферами. Именно с учетом интересов и потребностей такой широкой аудитории и было тщательно подготовлено данное издание.

В Большой экономической энциклопедии более широко, чем когда бы то ни было •раньше в подобных отечественных изданиях, освещены сущность и достижения менеджмента, маркетинга, мировой экономики, налогообложения. Большое количество определений посвящено денежной, кредитной и финансовой сфере, ценообразованию в условиях рынка, биржевой и инвестиционной деятельности, торговле, страхованию, бухгалтерскому учету и др.

Читателям предоставляется возможность получить качественную базовую информацию как из области теории и конкретного экономического анализа, так и из области частных экономических дисциплин, помогающих хозяйствующим субъектам принимать эффективные решения.

В области менеджмента подробно описаны термины и выражения, включающие теоретические и практические знания о планировании, создании и контроле в организации, в том числе научные концепции и подходы к управлению, типы и юридические формы организации, их структурные подразделения, основные типы управляющих и подчиненных, вопросы оплаты труда и социального обеспечения, планирование деятельности организации, основные названия производственных единиц и структурных подразделений организации, делопроизводство, управление производством, квалификация и личные качества работника, мотивации персонала, поиск и подбор персонала.

В области экономики труда — рынок труда и его устройство, предложение труда, человеческий капитал, различия в заработной плате, дифференциация доходов, дискриминация на рынке труда, посредники на рынке труда, коллективные договоры и профсоюзы, безработица и ее виды, а также основные термины демографической статистики и статистики рынка труда.

В области маркетинга раскрыты основные понятия и содержание маркетинга, сущность систем маркетинговых исследований, стратегии и планирования маркетинговой деятельности, основы комплексного исследования рынка, товарная и сбытовая политика, стратегии ценообразования и маркетинговых коммуникаций.

В сфере финансов дается характеристика финансов, уделяется внимание финансовой политике, управлению финансами и финансовому контролю в современных условиях, с учетом положений Бюджетного кодекса раскрывается сущность государственного бюджета как экономической категории и главного финансового плана страны, государственного и муниципального долга, а также внебюджетных фондов РФ, рассматриваются актуальные проблемы финансов на макроуровне.

В области предпринимательства характеризуются теория и практика отношений предпринимательства с различными структурами рынка, рассмотрены рыночные законы, понятие собственности, затрагивается роль государства в регулировании рынка.

В сфере налогов даны характеристики всех видов налогов, показаны особенности налоговых систем ведущих развитых стран, рассматриваются права, обязанности, ответственность налогоплательщиков, налоговый контроль.

Мировая экономика в настоящее время — это одна из самых актуальных тем современного общества. Авторы попытались наиболее полно раскрыть вопросы сущности и структуры мирового хозяйства, проблемы мировой торговли и межстрановой миграции факторов производства, специфику международных валютных отношений и их регулирования в современном хозяйстве, международной экономической интеграции, мировой рынок капиталов и рабочей силы, валютный рынок и деятельность транснациональных корпораций.

Страхование — это развивающаяся отрасль, опирающаяся на огромный, практически не освоенный рынок, имеющий в России большое будущее. В энциклопедии рассматриваются вопросы сущности, классификации страхования, понятийный аппарат, правовые, экономические и финансовые аспекты страховой деятельности, основы имущественного, личного страхования, страхования ответственности и перестрахования.

Особого внимания заслуживают статьи о российских и зарубежных экономистах, предпринимателях, финансистах, внесших существенный вклад в развитие экономической науки прошлого и современности, таких как А. Смит, Дж. Кейнс, А. Маршалл, Д. Рикардо, П. Самуэльсон, Й. Шумпетер, Ф. Найт, Н. Кондратьев, В. И. Ленин, У. Шарп. Л. Вальрас, С. Кузнец, Дж. Милль, М. Фридмен, К. Эрроу, Д. Юм

и многие другие. Информация обо всех представленных в настоящей энциклопедии ученых состоит из нескольких блоков, что позволяет быстро найти необходимые сведения о них. В числе этих блоков можно выделить следующие: краткая биография, основные труды и главные достижения.

В энциклопедии рассматриваются все основные школы и течения, раскрывающие важнейшие вехи развития экономической мысли. Основное внимание уделяется экономической мысли Запада: эволюции кейнсианства, монетаризма, теории предложения, новой классической теории. Рассматриваются новейший этап в развитии австрийской школы, становление и расцвет неоинституционализма, современные варианты западной методологии экономического анализа, политическая экономия социализма и факторы ее эволюции, отражена эволюция экономических концепций в развивающихся странах.

Книга структурирована в алфавитном порядке и снабжена множеством иллюстраций, схем, графиков, рисунков, таблиц, что позволит читателю легко ориентироваться в излагаемом материале. Вынесение названий понятий в колонтитул страницы в этом издании является новым элементом в оформлении Большой экономической энциклопедии и позволяет легче и быстрее найти нужную информацию. На каждой четной странице выносится название первой статьи, размещенной на ней, а на каждой нечетной — название последней статьи. Предметный указатель в конце книги позволит быстрее найти необходимый термин и информацию.

Уникальность этого издания заключается в том, что при его создании коллектив авторов использовал широкий спектр литературы по всем отраслям экономики как российских, так и международных изданий.

Энциклопедия предназначена для широкого круга читателей: представителей делового мира, ученых и специалистов, преподавателей экономических дисциплин, студентов и аспирантов, а также всех тех, кто интересуется проблемами современной экономики. Таким образом, книга является полезным справочным пособием для читателей, связанных с экономикой профессионально или просто интересующихся этой областью знаний.

А

АБАНДОН (от фр. *abandon,* от англ. *abandonment* — «отказ»), 1. Односторонний отказ от долговых требований; когда одна из сторон отказывается от своих прав, не изымая финансовых средств из дела (например, производитель не предъявляет долговых требований продавцу своего товара в том случае, если продавец считает это необходимым условием для продолжения реализации продукции). 2. Право страхователя заявить об отказе от своих прав на застрахованное имущество в пользу страховщика (как правило, в случае пропажи, гибели имущества или нецелесообразности восстановления или ремонта (чаще всего используется при морском страховании)). Заявление об абандоне должно быть сделано страховщику в течение 6 месяцев с момента возникновения оснований, может быть сделано в одностороннем порядке и не нуждается в подтверждении страховщика. 3. Выход из сделки одного из контрагентов путем уплаты премии или штрафа другому. 4. Добровольный отказ от своего права собственности (например, в случае выпуска новых акций и их распределения среди действующих акционеров каждый из них может отказаться использовать свое право приобретения этих акций). 5. Истечение срока опциона без его использования.

АБДИКАЦИЯ (от лат. *abadica)* — отказ от власти, отречение от престола, решение о сложении полномочий. Например, может означать отказ от руководящей должности, о сложении с себя каких-либо полномочий по моральным соображениям или из-за невозможности совмещать несколько должностей в том случае, если одна из них выборная.

АБЕКОР — сокращенное название международного банковского объединения «Ассоциированные банки Европейской корпорации». Объединение АБЕКОР было создано в 1971 г. с целью содействия межбанковскому обмену информацией, а также проведения научных исследований в области экономики, финансов, банковского дела.

АБОЛИЦИЯ (от англ. *abolition* — «отмена решения»). 1. Отмена закона или любого другого нормативного акта. 2. Отказ от прежнего решения, договора, сделки, отмена предшествующей договоренности. 3. Прекращение расследования уголовного дела в отношении обвиняемого, когда его виновность юридически еще не установлена. Отличается от помилования, при котором отменяется или смягчается уже вынесенный приговор. Право аболиции относится к компетенции главы государства. Согласно Конституции Российской Федерации право аболиции принадлежит Государственной думе РФ. 4. Восстановление чести и достоинства; публичное официальное опровержение клеветы. 5. Упразднение должности.

АБОНЕМЕНТ. 1. Заранее приобретенное, полученное право пользоваться в течение точно определенного срока услугами, благами, посещать отдельные заведения. 2. Документ, удостоверяющий указанное право. Абонементы могут быть платными и бесплатными. Как правило, плата за абонемент производится предварительно.

Абонементы относятся к документам строгой отчетности, хранятся в кассе организации. Движение абонементов показывается на соответствующих бухгалтерских счетах. Инвентаризация абонементов должна осуществляться не реже 1 раза в месяц. Порядок использования абонементов устанавливается выдавшей их организацией.

АБОНЕМЕНТНАЯ ПЛАТА — плата, которая авансом вносится организациями, предприятиями, физическими лицами (гражданами) за многократное, длительное пользование различного вида услугами (например, при посещении спортивных учреждений).

АБОНЕНТ (от фр. *abonner* — «подписываться») — потребитель, пользователь наиболее распространенных услуг. Например, абонент телефонной сети — юридическое или физическое лицо, пользующееся услугами телефонной связи.

АБОНЕНТСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ — сумма, не уплаченная абонентом за предоставленные ему услуги, срок оплаты которых истек. Как правило, для погашения абонентской задолженности устанавливается определенный срок. В случае, если абонент не погашает задолженности в установленный срок, он лишается права на получение данных услуг, а образовавшаяся задолженность может быть взыскана в судебном порядке.

АБРАЗИЯ — разновидность стихийного бедствия в страховании. Под это определение относят такие природные явления, как снос, размыв и разрушение водной стихией, морским прибоем поверхности суши, непосредственно примыкающей к воде. Применяется при страховании объектов, находящихся вблизи морей, рек, озер и водохранилищ.

АБСЕНТЕИЗМ (от лат. *absentia* — «отсутствие»). 1. Обладание собственностью на средства производства или распределение средств производства лицами, которые непосредственно не участвуют в процессе производства и распределения продукции. 2. Отсутствие на работе без уважительной причины.

АБСЕНТЕИЗМ ЗЕМЛЕДЕЛЬЧЕСКИЙ — форма землевладения, означающая получение дохода в виде земельной ренты собственником земли, который сам не участвует в процессе производства сельскохозяйственной продукции. В этом случае земельные участки обрабатываются арендаторами или издольщиками.

АБСОЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ — часть, определенная доля от общего количества акций, выпущенных акционерным обществом и сосредоточенная в руках одного собственника (физического или юридического лица). Владение абсолютным контрольным пакетом акций позволяет осуществлять фактический контроль над деятельностью акционерного общества (например, определять стратегические приоритеты деятельности и принимать жизненно важные управленческие решения).

АБСОЛЮТНОЕ ПРАВО — субъективное право, означающее, что его владельцу противостоит неопределенное число обязанных лиц, в отличие от относительного права, когда владельцу противостоит конкретное число обязанных лиц. При абсолютном праве обязанность владельца предполагает воздержание от совершения действий, которые могут уменьшить это абсолютное право, так как нарушителем абсолютного права может оказаться любое лицо. Абсолютное право распространяется на некоторые имущественные права, в том числе на право собственности.

АБСОЛЮТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО — возможность конкретной компании, которая появляется, например, из-за географических особенностей ее размещения, производственного потенциала, других объективных условий, позволяющих ей производить продукцию с минимальными издержками производства и обращения по сравнению с предприятиями-конкурентами, производящими и реализующими на рынке аналогичные товары и услуги. Наличие абсолютного преимущества дает возможность вести ценовые войны и захватывать наибольшую долю рынка.

АВАЛИСТ — лицо, совершившее аваль; гарантирующее оплату векселя. Авалист берет на себя ответственность перед владельцем векселя за выполнение обязательств акцептантом, векселедателем, индоссантом, т. е. любым лицом, обязанным по этому векселю. При этом в случае, если основной должник перестает нести ответственность по выданному векселю, авалист освобождается от своей ответственности. При оплате векселя авалист автоматически приобретает права, из него вытекающие. В большинстве случаев в роли авалиста выступает банк.

АВАЛЬ — поручительство (гарантия), означающее, что поручившееся лицо (авалист) принимает на себя ответственность по оплате векселя перед его владельцем. Например, сторона А взяла в долг деньги у стороны Б и выдала ей вексель. В том случае, если третья сторона В поручается за сторону А и гарантирует стороне Б возврат ссуды, такое поручительство называется «аваль». Аваль в обязательном порядке должен быть подтвержден подписью авалиста на лицевой или оборотной стороне векселя или на специальном гарантийном листе (аллонже), которые прикрепляются к нему. Аваль значительно увеличивает надежность векселя, поэтому часто обязанности авалиста принимает на себя банк.

Виды аваля

Аваль банковский — банковское поручительство, которое оформляется в виде вексе-

ля и предполагает, что банк принимает ответственность за выполнение соответствующих платежных обязательств перед любой из сторон, обязанных по векселю: векселедателем, индоссантом или акцептантом.

Аваль гарантийный — аваль, который означает, что банк обязуется производить выплаты по предъявленным рекламациям получателя. При этом размер таких выплат фиксируется в договоре.

АВАЛЬНЫЙ КРЕДИТ — поручительство кредитного учреждения (как правило, банка) по обязательствам своего клиента перед третьей стороной (выгодополучателем). После погашения получателем авального кредита своих долговых обязательств ликвидные средства авального кредитора больше не используются. Взаимоотношения кредитора и получателя авального кредита определяются нормами гражданского законодательства. Авальные кредиты могут быть *краткосрочными, среднесрочными* и *долгосрочными.* В международной практике получили распространение бессрочные авальные кредиты, которые погашаются в том случае, если выгодоприобретатель не может предъявить каких-либо претензий авальному кредитору. Важнейшие *виды* авального кредита:

1) кредитное поручительство;
2) поручительство по отсрочке фрахта;
3) поручительство на случай судебного разбирательства;
4) гарантия суммы, предложенной на аукционе;
5) гарантия задатка;
6)гарантия поставок;
7) гарантия по выполнению договорных обязательств.

Кредитные учреждения (банковские организации) при авальном кредитовании предусматривают уплату авальных комиссионных — процента от суммы поручительства или гарантии. Размер этого процента зависит от срока действия договора по авальному кредиту, платежеспособности получателя кредита, степени риска и надежности представленных гарантий.

АВАНС (от фр. *avarice)* — предварительная выплата заказчиком определенной денежной суммы в счет будущих платежей за поставленные товары, произведенные работы, оказанные услуги. Обычно сумма авансового платежа составляет 50% от общего объема. Аванс (предоплата) призван заинтересовать исполнителя, гарантировать получение денег от заказчика (клиента), возместить текущие расходы исполнителя. В случае расторжения договора аванс подлежит полному или частичному возврату. Порядок возврата аванса прописывается в договоре, заключенном сторонами.

Аванс является обязательным при поставках, которые осуществляются на основе кредита, в этом случае он может колебаться в пределах от 10 до 40% от суммы договора и подлежит зачету при окончательном расчете. При крупных сделках возврат аванса обеспечивается банковской гарантией.

Распространенные *формы* аванса:

1) выдача работнику заранее части заработной платы;
2) предоставление денежных сумм перед выездом сотрудника в командировку.

Виды аванса

Аванс покупательский — денежные средства, выдаваемые покупателем продавцу во время оформления покупки в случае, когда окончательный расчет осуществляется после отгрузки или получения товара (например, при оформлении заказа на поставку товара по образцам).

Аванс целевой — аванс, предназначенный для закупки определенных товаров или для оплаты выполнения конкретных работ.

Аванс срочный (от англ. *fixed advance)* — процентный кредит, который должен быть возвращен кредитору в оговоренный заранее срок.

АВАНСИРОВАНИЕ. I. Движение денежных средств, израсходованных на производство продукции в процессе изменения стоимости, предполагающее последующее возвращение к своему источнику в виде приращенной (добавленной) стоимости. 2. Выдача аванса при изготовлении товара на заказ, оказании услуг, поставке товара по образцам. 3. Предоставление финансовых средств в счет предстоящих командировочных расходов.

АВАНСИРОВАНИЕ БИЗНЕСА — получение предпринимателем финансовых средств на реализацию новых бизнес-проектов или бизнес-операций (часто в сфере инновационного бизнеса). Авансирование может производиться спонсором (инвестором) проекта, заказчиком (товара), потенциальным покупателем в лице частных лиц, государственных структур и других организаций, заинтересованных в реализации предпринимательского проекта и получении конечных результатов в виде прибыли. По своей сути авансирование бизнеса является предварительной оплатой, которую производит сторона, заинтересованная в успешной реализации бизнес-проекта и достижении обозначенных финансовых результатов.

АВАНСИРОВАННЫЕ СРЕДСТВА — денежные средства, которые выдаются или предоставляются с целью выполнения заранее поставленных задач, для достижения определенных целей (чаще всего в расчете на получение будущей прибыли).

АВАНСИРОВАННЫЙ КАПИТАЛ — капитал, предоставленный инвесторами в виде финансовых средств или других материальных ценностей, который вносится в дело предварительно, до того как реализация бизнес-проекта начнет приносить доход. Такой капитал обычно инвестируется под определенный проект с целью его успешной реализации и часто предполагает создание нового предприятия (организацию нового дела), внедрение новой технологии, выпуск инновационных видов продукции.

АВАНСОВАЯ ЗАКУПКА (от *mm. forward purchase)* — форма встречной торговли; метод финансирования контрагента при экспортных операциях, применяемый в тех случаях, когда предприятие-экспортер не имеет достаточных средств для оплаты необходимых ему товаров, а компания-контрагент не уверена в платежеспособности своего партнера. По условиям авансовой закупки предприятие заранее поставляет товар зарубежному контрагенту при условии зачисления выручки на специальный условный счет в банке предприятия-импортера. После накопления на счете согласованной заранее определенной суммы осуществляется встречная поставка с получением при этом гарантированного платежа с условного банковского счета.

АВАНСОВЫЙ ВЕКСЕЛЬ (от англ. *advance bill)* — переводной вексель, выданный (трассированный) на лицо, которое при выдаче векселя не имеет основания его оплаты, поскольку не выступает в качестве непосредственного должника векселедателя, но в то же время становится таковым к моменту предъявления векселя к акцепту или ко времени вексельного платежа в силу имевшей место предварительной договоренности. Авансовый вексель применяется в случае предоставления кредитными (банковскими) организациями коммерческого кредита в счет будущих поставок продукции или оказания услуг.

АВАНСОВЫЙ ОТЧЕТ — форма типового документа, которая заполняется подотчетными лицами и подтверждает расходование аванса (например, при выдаче аванса на командировочные или хозяйственные расходы). В авансовом отчете указываются сумма денег, полученная под отчет, фактически произведенные расходы, на основании чего выводится остаток подотчетных сумм или подсчитывается перерасход. К авансовому отчету в обязательном порядке прилагаются документы, подтверждающие основание для получения аванса (командировочное удостоверение), а также произведенные расходы (квитанции, счета на покупку материалов и др.). Авансовый отчет проверяется бухгалтерией, утверждается руководителем организации и служит основанием для списания израсходованных подотчетных сумм или возмещения перерасхода.

АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ — внесение денежных средств, осуществление предварительного платежа в счет будущей оплаты товаров, работ, услуг до их получения или выполнения. Это одна из форм инвестиций в бизнес. Авансовый платеж включается в активы предприятия (организации), предоставившего взнос.

АВАНТАЖ (от фр. *avantage* — «передавать») — благоприятное положение (человека, группы людей, организации), отражающее его преимущество, выгода, привлекательность по сравнению с другими.

АВАРИЙНАЯ ПОДПИСКА — обязательство, выдаваемое перевозчику груза (как

правило, капитану судна) со стороны получателя уплатить определенную долю расходов в случае аварии транспортного средства. Величина этой доли (аварийной подписки) устанавливается в соответствии с оформленной диспашей и представляет собой расчет по распределению расходов от аварии. То же, что и *аварийная гарантия*.

АВАРИЙНЫЙ БОНД — письменное обязательство, выдаваемое грузополучателем, свидетельствующее о согласии выплатить причитающуюся с него долю общей аварии согласно составленной диспаше. Аварийный бонд подписывают перед сдачей груза получателем.

АВАРИЙНЫЙ ВЗНОС — денежная сумма, которую имеет право требовать судовладелец или согласно его поручению другое лицо с владельца перевозимого судном груза, которая служит в качестве обеспечения уплаты доли в общеаварийных расходах. Аварийный взнос может быть внесен страховщиком судна.

АВЕРАЖ (от англ. *averaging* — «усреднение») — стратегия биржевой игры, которая представляет собой последовательную, через определенный промежуток времени, покупку или продажу акций конкретного выпуска в ходе изменения их курса. Клиент, воспользовавшийся авансом, может получить льготы со стороны продавцов акций.

АВЕРАЖНЫЙ СРОК — усредненный период поэтапной оплаты взятых кредитов (обычно составляет месяц, полугодие, год).

АВЕРС (от фр. *avers*, лат. *adverms* — «обращенный лицом») — лицевая сторона медали или монеты.

АВИАБРОКЕР (от англ. *aviation broker)* — брокер, основная деятельность которого связана с бронированием чартерных авиарейсов, фрахтованием воздушных транспортных средств или заключением договоров страхования самолетов, а также груза, перевозимого воздушными судами.

АВИАЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ (от англ. *aviation insurace* — «страхование самолетов») — вид страхования, который предусматривает возмещение ущерба в случае гибели или повреждения воздушного транспортного средства по любой причине во время движения, патрулирования, нахождения на земле. При этом подлежат возмещению все произведенные целесообразные расходы страхователя, связанные со спасением, охраной и транспортировкой застрахованного имущества до ближайшего места ремонта. Договор авиационного страхования заключается на основании заявления страховщику, сделанного письменно (содержащего оценку риска и все существенные обстоятельства, имеющие отношение к объекту страхования, известные страхователю).

АВИЗО 1. Официальное извещение о выполнении расчетной операции (о записи по счетам, выставлении чека, его оплате или отказе в оплате, открытии аккредитива), принятое в банковской и коммерческой практике. 2. Письмо, которое уведомляет получателя об отправке векселя, товара, переводе финансовых средств. Направляется одним контрагентом другому. Авизо служит для уведомления банками своих клиентов относительно дебетовых и кредитовых записей, остатка средств на счетах, открытия аккредитива, выставления чека, выплаты переводов. Дата, характер совершаемой операции, а также сумма, номер счета и наименование отправителя (адресата) указываются на специальных бланках.

Виды и использование авизо

В качестве авизо могут служить копии платежных поручений, мемориальных ордеров и прочих расчетных и бухгалтерских документов. Авизо бывают почтовыми и телеграфными.

Авизо дебетовое — послание, в котором сообщается, что получатель авизо должен финансовые средства (которые указываются в авизо дебетовом) компании, отправившей сообщение.

Авизо кредитовое — извещение банком клиента относительно наличия кредитовой записи на его счете.

Порядок отправки авизо определяется корреспондентскими соглашениями или договором с клиентами. В целях уменьшения трудоемкости используют сводные авизо, на которых отражается сразу несколько расчетных операций. При осуществлении международных банковских расчетных операций может применяться дебет-авизо, представляющее собой поручение внешнеторговой организации, выполненное в установленной форме.

АВИЗОВАНИЕ ДОКУМЕНТАРНОГО АККРЕДИТИВА — почтовое или телеграфное сообщение банку своего партнера об открытии документарного аккредитива, которое оформляется на специальном бланке, где в обязательном порядке должны быть указаны дата, сумма, отправитель, адрес, счет.

АВИСТА (от ит. *a vista* — «по предъявлении»). 1. Ценная бумага, выданная на предъявителя, вексель без указания срока платежа, допускающий возможность предъявления к оплате в любое время. 2. Надпись на векселе или любой другой ценной бумаге, которая подтверждает возможность оплаты в любой момент при предъявлении или по истечении определенного времени с момента предъявления.

АВСТРОМАРКСИЗМ — идейное направление в австрийской социал-демократии в первой трети XX в. Основные представители: О. Бауэр, Р. Гильфердинг, К. Каутский и др.

Главным тезисом экономических положений австромарксизма явилось положение о социализации производства и обращении в рамках капитализма. Социализация предполагала высокий уровень развития местного самоуправления, коммунального хозяйства, организацию кооперативных форм в промышленном производстве и сельском хозяйстве. а также достижение ситуации превосходства ссудного капитала по сравнению с промышленным посредством концентрации крупными банковскими организациями всех свободных капиталов, находящихся под контролем правительства. Крупные банки (кредитные центры) вследствие этого могли бы существенно понизить средний размер процента и предпринимательской прибыли, довести среднюю прибыль до размеров необходимой платы за управление.

Австромарксисты полагали, что социализация может стать результатом произошедших экономических катаклизмов (кризисов), во время которых большая часть предпринимателей теряет существенную часть своих капиталов в ходе экономической экспроприации. Во время мирового экономического кризиса в 1929—1933 гг. сторонники австромарксизма выступали за активное участие государства в экономических процессах, а также за проведение регулярных исследований рыночной конъюнктуры с целью предупреждения кризисных падений производства и смягчения циклических колебаний.

АВТАРКИЯ (от гр. *autarkeia* — «самоудовлетворение») — политика, проводимая государством, регионом с целью экономического обособления; формирование самообеспечивающейся замкнутой экономики.

Основные направления автаркии

Автаркия предполагает создание замкнутой, независимой экономической системы, способной самостоятельно обеспечить себя всеми необходимыми ресурсами и продукцией. Автаркия неизбежно ведет к самоизоляции государства от мирового рынка, к ликвидации традиционных внешнеэкономических связей. В качестве основных средств политики автаркии применяют установление высоких ограничительных пошлин на ввозимые товары; повышение цен на товары потребительского назначения и др. На практике отрицание международных хозяйственных связей приводит к отставанию в экономическом развитии и не может обеспечить хозяйственную независимость государства. По своей природе автаркия представляет собой натуральное хозяйство, отрицающее необходимость международного экономического сотрудничества. Чистая автаркия была характерна для докапиталистического общества.

Хотя в настоящее время в чистом виде *автаркия* не находит применения, но отдельные элементы автаркии используются. В ряде государств (например, на Кубе, в Северной Корее) автаркии придерживаются по политическим мотивам. При этом необходимо отличать автаркию от политики протекционизма, которая используется отдельными странами с целью защиты отечественных производителей от внешних конкурентов. Теория автаркии подвергалась резкой критике многими экономистами, начиная с А. Смита.

АВТОМАТИЗАЦИЯ — применение машин, компьютерной техники и технологий с целью облегчения физического труда, вытеснения примитивных ручных форм производства, повышения производительности человеческого труда. Автоматизация произ-

водства направлена на ликвидацию рутинной, тяжелой, монотонной работы. Автоматизация управленческих процессов связана с широким использованием современных информационных и компьютерных технологий (ИКТ) и направлена на использование компьютеров и других технических средств для обработки и передачи информации, необходимой для эффективного управления предприятием (организацией).

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ (АСУ) — заданная совокупность специфических математических методов, технических средств и организационных комплексов, которая обеспечивает рациональное управление сложными объектами (организациями, предприятиями) или процессами (бизнес-операциями) в соответствии с поставленной целью. Это системы, функционирование которых обеспечивается сочетанием приложения интеллектуального труда работников и использования оборудования и технологий переработки информации, проведения расчетов, логических операций.

В составе АСУ выделяют:

1) основную часть, в которую входят информационное, техническое и математическое обеспечение;
2) функциональную часть, к которой относятся взаимосвязанные компьютерные программы и системы, автоматизирующие конкретные функции управления.

АСУ применяются в управлении промышленными, банковскими, транспортными, строительными и другими организациями (предприятиями).

АВТОМАТИЧЕСКИЙ СЧЕТ ТРАНСФЕРТНЫХ УСЛУГ (от англ. *AIS account)* — представляет собой комбинацию чекового счета с приносящим проценты сберегательным счетом, открытым в коммерческом банке, что повышает степень оперативности проведения банковских операций, так как позволяет автоматически перечислять деньги со второго счета на первый в случае, если на него выписан чек, подлежащий оплате.

АВТОНОМНЫЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ — часть общих капиталовложений (инвестиций), определяемая не микроэкономическими показателями (например, получением прибыли на конкретном предприятии), а макроэкономическими факторами (например, темпами экономического роста, уровнем благосостояния населения). Автономные капиталовложения, в отличие от индуцированных, относятся к государственным инвестициям, производимым с целью стабилизации процесса экономического роста, обеспечения баланса объема производства и потребления, поддержания инновационных («прорывных») направлений развития техники и технологии.

АВТОНОМНЫЙ ТАРИФ — вид таможенного тарифа, который в одностороннем порядке, минуя существующие межправительственные соглашения, законодательно устанавливается правительством страны. Для автономного тарифа (в отличие от договорного, ставки которого определяются на основе межправительственного соглашения) характерны более высокие ставки.

АВТОРИЗАЦИОННЫЙ ЦЕНТР — подразделение обслуживающего банка-эквайера, которое принимает запросы от торговых организаций при осуществлении операций купли-продажи, а также от пунктов выдачи наличных денег (в том числе банкоматов) и переправляет эти запросы банку-эмитенту с целью проведения процесса авторизации и получения ответа, что значительно упрощает многие платежные операции.

АВТОРИЗАЦИЯ — разрешение, предоставляемое эмитентом для проведения операции с использованием банковской карточки (проведения платежа, получения наличных денег) и порождающее его обязательство по исполнению представленных документов, созданных с использованием банковской карточки. В процессе авторизации данные о карточке и о запрашиваемой сумме передаются в банк-эмитент для проверки состояния счета клиента. Если остаток на счете позволяет выполнить запрашиваемую транзакцию, то требуемая сумма блокируется на счете, генерируется код авторизации, который передается в пункт (торговую организацию, банкомат), из которого был подан запрос. Если по каким-либо причинам банк-эмитент не может дать разрешения на проведение операции, то генерируется код отказа, который также передается в точку запроса.

Термин *«авторизация»* применяется в следующих значениях:

1) процесс, когда продавец, кассир или сам владелец карточки через банкомат запрашивает разрешение на ее использование для оплаты товара (услуги) на определенную сумму или получения наличных денег;
2) разрешение на использование карточки, полученное в результате такого запроса, а также подтверждение полномочий лица, предъявившего банковскую карту;
3) решение о необходимости осуществления затрат, вложения инвестиций; утверждение выделенных ассигнований на законных основаниях;
4) официальное согласие автора (владельца авторских прав) на распространение какого-либо издания или перевода своего произведения.

АВТОРИЗАЦИЯ БАНКОМАТНАЯ — осуществление авторизационного запроса и последующее соответствующее разрешение на выдачу наличных денег через банкомат.

АВТОРСКИЙ ДОГОВОР (от англ. *autor's agreement).* 1. Договор, заключаемый автором произведения (например, музыкального, литературного) или его правопреемниками с издателем, исполнителем, другими пользователями произведений. Авторский договор определяет основные условия использования произведений, охраняемые авторским правом. 2. Соглашение, согласно которому автор обязуется создать готовое произведение, а заказчик обязуется использовать данное произведение способом, предусмотренным заключенным соглашением между сторонами в оговоренных объеме и сроках.

В авторском договоре определяются размер авторского вознаграждения и сроки его выплаты. По согласованию с профессиональными и творческими союзами отдельные ставки авторского гонорара могут быть ограничены законодательно. Авторский договор может содержать положение о выделении доли автора от доходов, полученных в результате использования произведения.

АВТОРСКОЕ ПРАВО — особые права авторов научных, литературных, музыкальных, художественных и других произведений на распоряжение и использование созданных ими объектов интеллектуальной собственности, определенные законодательно. Согласно авторскому праву только сам автор обладает правом определять, кто и каким образом получит возможность использовать созданное им произведение. Авторское право может передаваться по наследству. В установленных законом случаях авторское право переходит к государству (например, по истечении срока, определенного законодательно).

АВУАРЫ — в широком смысле представляют собой различного вида активы, имущество, за счет которых их владельцы могли бы осуществить платежи и погасить долговые обязательства. В узком смысле под авуарами понимаются денежные средства, находящиеся в банке, владелец которых может ими свободно распоряжаться. К ним относятся:

1) средства банка (в том числе денежные средства), хранящиеся в иностранной валюте, ценных бумагах, золотых слитках, чеках, векселях, переводах, аккредитивах, которые можно использовать в процессе платежей;
2) ликвидная часть активов, как правило, состоящая из денежных средств, находящихся в банке (это текущие счета, депозиты), и быстрореализуемых ценных бумаг.

Обычно термин «авуары» применяется к средствам банков, хранящимся в иностранной валюте, ценных бумагах, размещенных в иностранных банках. Иностранные авуары подчиняются юрисдикции страны, в банках которой они находятся. Авуары бывают *свободными* (используемыми без ограничений), *блокированными* (находящимися в распоряжении государства или банков) и с *определенным режимом использования.*

АГЕНТ (от лат. *agens,* родительный падеж *agentis* — «действующий») — физическое или юридическое лицо (гражданин или организация), которое выступает в качестве доверенного лица (посредника), уполномоченного выполнять определенный набор действий от имени, по поручению и в интересах другого лица (принципала) без права скреплять своей подписью документы по сделкам. Предполагается, что сторона, дающая агенту определенные договором полномочия, одновременно дает согласие на совершение им допустимых юридических сделок. Например, право агента на получение платежей от кли-

ентов должно непосредственно указываться в заключенном агентском соглашении. Превышение агентом определенных договором полномочий допускается в случае, если чрезвычайные обстоятельства требуют принятия экстренных мер для защиты интересов принципала.

В отношении третьей стороны агент может выступать:

1) раскрывая существование и называя своего принципала;
2) раскрывая существование принципала, но не называя его имени;
3) не раскрывая существования принципала и заключая договор непосредственно от своего имени.

В первом и втором случае третья сторона может обратиться с требованиями только к принципалу, в последнем — по своему усмотрению как к агенту, так и к принципалу.

Агент не принимает на себя никакого финансового риска по заключенным сделкам. Размер агентского вознаграждения определяется соглашением, заключенным между агентом и принципалом (наиболее распространены ставки, колеблющиеся от 2 до 10% от суммы сделки).

При проведении коммерческих операций в качестве агентов выступают брокеры, маклеры, дилеры, комиссионеры.

АГЕНТ КОНСИГНАЦИОННЫЙ (от англ. *consignment agent;jacter* — «агент, фактор») — агент, который имеет в своем распоряжении товары или необходимые документы принципала, дающие ему право заниматься реализацией товаров. Агент консигнационный также имеет право получать в долг от организаций денежные средства под обеспечение товарами.

АГЕНТ НАЛОГОВЫЙ — лицо, на которое возлагаются обязанности исчисления, удержания у налогоплательщиков и перечисления в соответствующий бюджет (внебюджетный фонд) налогов или сборов. Налоговыми агентами являются, например, российские предприятия (организации), которые имеют договорные отношения с иностранными предприятиями (организациями) или физическими лицами, осуществляющими экономическую деятельность на территории РФ, если в результате таких отношений иностранный партнер получает доходы или владеет объектами, подлежащими налогообложению в соответствии с российским налоговым законодательством. Обязанностями налоговых агентов являются своевременное и точное исчисление, удержание у налогоплательщиков и перечисление в бюджеты (внебюджетные фонды) соответствующих налогов (сборов).

АГЕНТ ПО ЗАКУПКАМ. 1. Представитель фирмы, агент, осуществляющий покупку (закупку) товаров в интересах своей организации. 2. Сторона, принимающая участие во внешнеторговых операциях, которая, основываясь на своих профессиональных знаниях и опыте относительно страны, где производятся закупки, способна предоставить заказчику (клиенту) наилучшие варианты закупок, а также активно содействовать заключению договоров с отправителями грузов.

АГЕНТ ПО ПОКУПКЕ И ПРОДАЖЕ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ (от англ. *foregn-exchange broker)* — брокер, осуществляющий операции с иностранной валютой на валютных рынках. Обычно участвует в операциях между правительствами и банками. Не занимается обслуживанием физических и юридических лиц, желающих приобрести иностранную валюту. Доход брокеров состоит из комиссионных, полученных от проведенных операций (сделок).

АГЕНТ ПО ПОСРЕДНИЧЕСТВУ — агент, содействующий заключению сделки с третьим лицом. Агент по посредничеству действует на основании полномочий, переданных заказчиком. Агент по посредничеству имеет право заключать договоры даже при отсутствии у него определенных полномочий. Такой договор должен быть сразу после заключения одобрен или же аннулирован заказчиком.

АГЕНТ ПО СНАБЖЕНИЮ — агент, занимающийся закупкой сырья, комплектующих для производства продукции на промышленных предприятиях. Агент по снабжению, как правило, несет ответственность за наличие и сохранность приобретенного сырья, материалов и комплектующих, хранящихся на складах предприятия. Он должен осуществлять закупки, не допуская перерасхода средств.

АГЕНТ С ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫМИ ПРАВАМИ (от англ. *exclusive agent, sole agent)* — агент, который пользуется исключительным правом на продажу товаров в конкретном регионе. Такой агент получает вознаграждение независимо от того, при помощи чьих усилий (его самого, других агентов или принципала) на данной территории были совершены продажи (сделки), предусмотренные заключенным договором (соглашением) продажи. Агент с исключительными правами всегда действует от имени заказчика, если иное не предусмотрено агентским договором.

АГЕНТ СТРАХОВОЙ — физическое или юридическое лицо, действующее от имени и по поручению страховщика, осуществляющее в его интересах и рамках полученных полномочий аквизицию (деятельность по заключению или возобновлению страховых контрактов) и другие операции по обслуживанию договоров о страховании.

АГЕНТ СУДОВОЙ — агент судовладельца судов (перевозчика), действующий в портах погрузки или выгрузки. Агент судовой извещает отправителей грузов и соответствующие государственные органы о времени прибытия судна, организует выполнение необходимых формальностей (в том числе обслуживание судна), оформляет документы, защищает интересы судовладельца и т. д. При посещении иностранных портов грузовые суда нуждаются в квалифицированной помощи лиц (агентов судовых), хорошо знакомых с местными обычаями. Агент судовой, имея соответствующие полномочия судовладельца, помогает капитану грузового судна, т. е. практически выполняет за него таможенные и прочие портовые формальности, оплачивает требуемые сборы и налоги, организует причал для судов, нанимает стивидоров (погрузчиков или разгрузчиков), оплачивает их счета, помогает в обеспечении судов топливом.

АГЕНТ ТАМОЖЕННЫЙ — лицо, исполняющее посреднические функции при проведении таможенных операций по поручению фирмы-заказчика. Агент таможенный может совершать любые операции по таможенному оформлению от собственного имени за счет и по поручению представляемого им юридического или физического лица. В ходе процедуры таможенного контроля и оформления агент таможенный берет на себя исполнение всех функций отправителя и перевозчика таможенных грузов, несет полную ответственность по перемещению товаров через таможенную границу государства. Права, обязанности и ответственность агента тамо-женного по отношению к таможенным органам не ограничиваются статьями договора, заключенного с фирмой-клиентом.

АГЕНТ ТРАНСФЕРТНЫЙ (от англ. *transfer agent)* — юридическое лицо, профессиональный участник рынка ценных бумаг по договору, заключенному с регистратором, выполняющий функции по приему от зарегистрированных лиц (или их уполномоченных представителей) и передаче регистратору информации и документов, требуемых для проведения операций, связанных с изменениями в реестре. Агент трансферт-ный, кроме того, выполняет функции по приему от регистратора и передаче зарегистрированным лицам (или их уполномоченным представителям) информации и документов, полученных от регистратора. Трансфер-агент не занимается открытием и ведением лицевых счетов зарегистрированных лиц и иных операций в реестре.

АГЕНТ ФИСКАЛЬНЫЙ (от англ *fiskal agent).* I. Агент налоговый. 2. Агент федерального правительства или другого государственного органа, отвечающий за выпуск и погашение облигаций, ведение счетов, оплату чеков и т. д. В роли агента фискального выступает чаще всего центральный банк.

АГЕНТ-ДЕЛЬКРЕДЕРЕ (от англ. *del credere agent)* — торговый агент, берущий на себя обязательство оплаты всех товаров, которые он продаст от имени своего принципала, если найденный им покупатель не в состоянии произвести эту оплату. Для компенсации своего коммерческого риска агент-делькредере получает дополнительные комиссионные. Агент-делькредере освобождается от ответственности в том случае, когда покупатель отказывается платить по причине неполного выполнения принципалом своих обязательств по заключенному договору или сумма оплаты оказывается спорной.

АГЕНТИРОВАНИЕ — агентское обслуживание, которое осуществляется за определенное договором вознаграждение одним лицом — агентом по поручению другого лица — доверителя (принципала) от его имени, за его счет и в его интересах. Порядок и условия, характер и объем услуг по агентированию определяются договором, заключенным между доверителем и его агентом. Агентирование применяется в различных сферах деятельности. Наибольшее распространение оно получило при обслуживании морских судов в международных портах.

АГЕНТСКИЕ ОПЕРАЦИИ — операции, предусматривающие совершение агентом действий, связанных с выполнением услуг, определенных агентским договором (чаще всего продажи или покупки товара и услуг) по поручению клиента, интересы которого представляет агент.

АГЕНТСКИЙ ДОГОВОР. 1. Документ, определяющий права и обязанности агента и принципала (например, владельца судна, чьи задания по сопровождению и обслуживанию судов в порту выполняет агент). 2. Документ, определяющий права и обязанности агента и страховщика, от имени и по поручению которого агент заключает договор страхования. В агентском договоре фиксируются брокеридж (вознаграждение) или провизия (вынужденный целевой расход).

АГЕНТСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ — договор между юридическим или физическим лицом (принципалом), нанимающим агента, и самим агентом, согласно которому на определенных условиях агенту поручается выполнение определенного рода услуг, действий, обязательств от имени и в интересах нанимателя. Агентское соглашение фиксирует полномочия, необходимые для осуществления этих действий. Договор обычно заключается в письменной форме и содержит не только описание полномочий агента, сферы, характера и порядка выполнения поручения, но и условия и размер вознаграждения, права и обязанность сторон, срок действия, санкции в отношении стороны, нарушившей условия агентского соглашения, порядок урегулирования споров, связанных с выполнением положений договора.

АГЕНТСТВО. 1. Представительное учреждение, представительство, филиал более крупного предприятия (фирмы, организации), ведущие дела в данном регионе, выполняющие определенный круг поручений и обладающие соответствующими полномочиями. Например, фирма может открыть агентство, занимающееся распространением и продажей ее продукции. 2. Учреждение, выполняющее определенную государственную, общественную, социальную функцию (творческие агентства, федеральные агентства).

Виды агентств

Агентство маркетинговых услуг — агентство, занимающееся консалтинговой деятельностью в сфере маркетинга. По поручениям клиентов проводит маркетинговые исследования, занимается разработкой стратегических и тактических маркетинговых программ. Иногда занимается планированием и проведением рекламных кампаний. Основная задача — продвижение товаров и услуг конкретных фирм на соответствующих рынках.

Агентство по многостороннему гарантированию (Multilateral Investment Guarantee Agency — MIGA) — международная организация, главная задача которой заключается в стимулировании прямого иностранного инвестирования в развивающиеся государства-члены для ускорения их экономического роста. Агентство было создано в 1988 г. Председателем совета директоров агентства по многостороннему гарантированию (МАГИ) является президент Всемирного банка.

Агентство простое — тип организации агентской сети компании-страховщика. Агент заключает договор со страховой компанией и работает самостоятельно под контролем штатных работников. За каждый заключенный договор страхования агент получает комиссионное вознаграждение, сумма которого определяется договором, заключенным между агентом и страховой компанией. Как правило, такие агенты продают несколько относительно простых страховых продуктов.

Агентство рекламное — профессиональная организация, занимающаяся производством рекламы, в том числе разработкой и проведением рекламных кампаний, изготовлением рекламных материалов на заказ, размещением рекламных материалов, созданием и продвижением брендов.

Агентство федеральное — федеральный орган исполнительной власти в РФ, осуществляющий специальные исполнительные, контрольные, разрешительные, регулирующие и другие функции в установленных сферах ведения (например, Федеральное агентство по образованию).

АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ — экономические отношения, сложившиеся в сельском хозяйстве, определяемые характером землевладения и землепользования. Изменение условий землевладения и землепользования приводит к переменам в аграрных отношениях. Для каждого типа социально-экономической системы характерны специфические формы аграрных отношений (например, аграрные отношения эпохи феодализма).

АГРЕГАТ. 1. Итог, подведенный по отдельным простым операциям, проделанным различными секторами экономики. Агрегат, характеризующий экономическую деятельность государства, высчитывается путем сложения итогов балансов, отражаемых в системе национальных счетов, которые представляют собой сводные статистические таблицы. 2. Результат, полученный при укрупнении (агрегировании) экономических величин.

АГРЕГАТЫ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ — виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности. Денежные агрегаты представляют собой показатели структуры денежной массы. Состав денежных агрегатов различается по странам. Наиболее распространенными являются следующие агрегаты: МО — наличные деньги; MI — наличные деньги, чеки, вклады до востребования; М2 — наличные деньги, чеки, вклады до востребования и небольшие срочные вклады; М3 — наличные деньги, чеки, вклады; L — наличные деньги, чеки, вклады, ценные бумаги. В практике международной статистики в объем денежной массы, кроме наличных денег, включаются также депозитные деньги. МВФ подсчитывает общий для всех стран показатель Ml и более широкий показатель «квазиденьги», в состав которых входят срочные и сберегательные банковские счета и наиболее ликвидные финансовые инструменты, обращающиеся на рынке.

АГРЕГИРОВАНИЕ — в корпоративном финансовом планировании определяет суммирование малых инвестиционных предложений каждой из операционных единиц инвестиционной компании. По результатам агрегирования определяются сводные отчетные позиции по фьючерсам, опционам и другим финансовым инструментам.

Виды агрегирования

Агрегирование итеративное — способ получения и обработки информации, применяемый при решении глобальных экономических задач. Реализуется на основе совокупностей подзадач, исходные данные для которых могут быть известны с разной степенью детализации. Агрегирование итеративное представляет собой метод, противоположный методу блочного программирования, в соответствии с которым глобальная задача разделяется на подзадачи, информация для которых представлена на одном уровне детализации.

Агрегирование рынка (от англ. *aggregatus market)* — стратегия маркетинга, согласно которой весь рынок представляется в качестве однородной структуры, где можно использовать стандартные методы. Агрегирование рынка противоположно сегментационному подходу, при котором весь рынок разбивается на сегменты, для каждого из которых формируется отдельное товарное предложение.

Агрегирование экономических показателей — укрупнение экономических показателей при помощи их объединения в единую совокупность. Агрегированные показатели представляют собой обобщенные синтетические измерители, объединяющие многие частные в одном общем показателе. Агрегирование осуществляется посредством суммирования, группировки или других способов сведения частных показателей в обобщенные. Так, например, показатель объема промышленного производства в стране представляет суммарную величину объемов производства всех промышленных предприятий.

АГРЕССИВНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ — ценные бумаги в виде акций, облигаций, курс которых может значительно повыситься в результате изменения наблюдаемой конъюнктуры фондового рынка, тенденций, прогнозов. Такие бумаги обычно приобретаются в расчете на получение высокой прибыли, однако их покупка, как правило, связана с большим финансовым риском.

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС (АПК) — совокупность отраслей, включающая как само сельское хозяйство, так и отрасли промышленности, непосредственно связанные с сельскохозяйственным производством, которые осуществляют транспортирование, хранение, переработку сельскохозяйственной продукции, доведение ее до потребителя, обеспечиваю! сельское хозяйство техникой, удобрениями и обслуживают его в ходе производственного цикла.

АДАПТАЦИЯ (от лат. *adaptatio* — «приспособление») — приспособление экономической системы и ее отдельных субъектов к постоянно изменяющимся условиям внешней среды, производства, труда, обмена, жизни. Например, при переходе от централизованной экономики к рыночной потребовалась серьезная адаптация российских предприятий и их работников к рыночной среде и к новым рыночным отношениям.

Виды адаптирующихся систем

Адаптирующиеся системы бывают двух типов: самонастраивающиеся и самоорганизующиеся. В первом случае в соответствии с изменением внешней среды меняется способ функционирования системы (например, предприятие расширяет выпуск продукции вслед за увеличением спроса), во втором случае — структура, организация системы (на промышленном предприятии создают отдел стандартизации в связи с возросшими требованиями к качеству продукции).

Виды адаптации

Адаптация краткосрочная и долгосрочная — процесс самостоятельного перехода экономической системы из одного положения долгосрочного равновесия в другое состояние долгосрочного равновесия через краткосрочное равновесие в ответ на изменение совокупного спроса. В этом случае механизм адаптации описывается поведением кривых совокупного спроса и совокупного предложения.

Адаптация организационная — усвоение работником роли и организационного статуса своего рабочего места и подразделения в общей структуре организации. Адаптация организационная включает также понимание особенностей сложившегося механизма управления организацией.

Адаптация профессиональная — совершенствование трудовых способностей работника, его профессиональных навыков, а том числе получение дополнительных знаний, формирование новых навыков (например, навыков сотрудничества). Профессиональная адаптация характеризуется освоением дополнительных функций, увеличением профессиональных возможностей работника, а также формированием качеств личности, необходимых для успешного выполнения рабочих задач.

Адаптивная организационная структура (органическая структура) — организационная структура фирмы, гибко изменяющаяся, быстро приспосабливаемая к обновляющимся целям, задачам, функциям фирмы и переменам во внешней экономической среде в условиях своей деятельности. Примером могут служить матричные или сетевые организационные структуры, получившие широкое распространение в наиболее процветающих компаниях.

АДВОКАТ (от лат. *advocatus).* 1. Юрист, специалист, оказывающий профессиональную помощь (консультирование) в правовых вопросах физическим и юридическим лицам, осуществляющий защиту подсудимого (истца или ответчика) в судебных заседаниях. 2. Защитник, выступающий в защиту кого-либо, чего-либо.

АДДЕНДУМ (от лат. *addendum* — «дополнение, прибавление»). 1. В морском торговом судоходстве означает дополнение к договору, в частности договору чартера или фрахта, которое содержит новые условия договора и поправки к нему, согласованные сторонами. 2. Дополнение к договору (например, договору на проведение работ), изменяющее или конкретизирующее некоторые его условия.

АДЖАСТЕР (от англ. *adjuster)* — физическое или юридическое лицо, представляющее интересы страховой компании при решении спорных вопросов по урегулированию заявленных претензий страхователя в связи со страховым случаем. Аджастер проводит оценку риска после наступления страхового случая (реализация риска) и стремится достигнуть соглашения со страхователем относительно суммы страхового возмещения, подлежащего выплате; при этом исходя из заявленных обязательств страховщика по заключенному им договору страхования. Аджастер анализирует факты и рисковые обстоятельства страхового случая, составляет экспертное заключение для страховщика.

Аджастер может выполнять функции диспашера и аварийного комиссара. Аджастер определяет доли и распределяет расходы по общей аварии, которые будут нести судовладелец, владелец перевозимого груза и лицо, оплачивающее фрахт (нанимающее судно).

В обязанности аджастера входит установить (в связи со страховым случаем):

1) действительность страхового случая;
2) причастность страхователя к наступлению страхового случая;
3) характер и размеры ущерба;
4) причины и условия возникновения страхового случая;
5) наличие или отсутствие обстоятельств, обусловливающих исковые требования или возражения сторон.

АЖУР (от фр. *a jour* — «по сей день»). 1. Состояние бухгалтерского учета, когда все счетные записи делаются в день совершения хозяйственных операций (в более широком смысле — когда учетыо-вычислительные операции выполняются в точно установленные сроки). 2. Соответствие данных аналитического и синтетического учета, складского и бухгалтерского учета, остатков и оборотов по счетам синтетического учета (выведенных в Главной книге) балансовым остаткам. В общем виде означает полное соответствие данных текущего бухгалтерского учета и отчетности.

АЗИАТСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ — региональный финансовый институт долгосрочного кредитования проектов развития в странах Азии и Тихого океана, местопребывание которого находится в Маниле (на Филиппинах). Был создан в 1966 г. Членами Азиат-ского банка развития являются 45 стран, 29 из которых — государства Западной Европы и Америки.

АЗИАТСКИЙ ОПЦИОН *(Asian option; Average rate option)* — опцион, цена исполнения которого определяется на основе средней стоимости активов на весь период его действия. Обычно азиатские опционы распространяются на биржевые товары, биржевые индексы, валюту и ставку процента.

АИДА (от англ. *AIDA: Attention, Interest, Desire, Action* — «внимание, интерес, желание, действие») — метод, используемый в современном маркетинге, определяющий очередность реакции потенциального покупателя или страхователя:

А — демонстрацию потенциальному клиенту необходимых шагов для получения желаемого;

И — пробуждение интереса к идеям, заключенным в рекламе;

Д — возбуждение желания, потребности осуществить вполне определенное действие (купить товар или заключить договор страхования);

АИДА опирается на тщательный анализ и оценку воздействия на потенциальных потребителей различных рекламных средств.

АККОРД (от ит. *accordo* — «соглашение, договор») — сдельная разовая оплата выполненной работы, единовременная выплата организацией, предприятием заработной платы работникам полностью за весь объем произведенных работ по заранее установленной ставке оплаты. Обычно аккордная оплата применяется в условиях, когда работу надо выполнить срочно и заказчик готов произвести оплату по повышенному тарифу.

АККРЕДИТИВ (от лат. *accredo* — «доверяю») — денежное обязательство банка, выставляемое на основании поручения его клиента в пользу клиента иногороднего банка. Представляет собой условное обязательство банка, выдаваемое по поручению покупателя в пользу продавца, на основании которого при условии выполнения необходимых условий и наличия указанных в нем документов банк производит расчет. Суть аккредитивной формы расчетов заключается в том. что плательщик поручает своему банку произвести платеж в местонахождении поставщика. При этом плательщик представляет в банк заявление на открытие аккредитива.

Аккредитив включает в себя элементы банковской гарантии, прямых платежей предприятия и расчетов векселями. В качестве условной формы оплаты поставки товаров аккредитив максимально учитывает большую часть вопросов, возникающих в процессе совершения сделок.

Платеж по аккредитиву производится безналичным способом посредством перечисления средств на счет получателя исходя из суммы аккредитива. При аккредитивной форме расчетов опускается проведение частичных платежей. По усмотрению покупателя аккредитив может быть открыт по почте или телеграфу. В отечественной практике аккредитивы применяются довольно редко с целью гарантирования платежей поставщиком и занимают незначительное место в безналичном платежном обороте.

Существуют следующие виды аккредитивов: покрытые (депонированные) или непокрытые (гарантированные), отзывные или безотзывные.

АККРЕДИТИВНАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ — способ безналичных расчетов между предприятиями и организациями, суть которою состоит в том, что банк плательщика дает поручение банку, обслуживающему получателя платежа, оплатить требуемую сумму в оговоренный срок в соответствии с условиями, оговоренными в аккредитивном заявлении плательщика.

АКСЕЛЕРАТОР (от англ. *accelerator).* 1. Показатель изменения требуемого объема инвестиций, возникающий при изменении потребительского спроса на продукцию, который используется для государственного регулирования рыночной экономики. 2. Уравнение, устанавливающее зависимость эндогенной переменной от прироста (скорости изменения) экзогенной переменной. Используется в динамических макроэкономических моделях для демонстрации зависимости капитальных вложений от изменения конечного продукта. Понятие акселератора было предложено Дж. М. Кейнсом.

Мультипликаторы и акселераторы используются в анализе экономических циклов, роли капиталовложений в неравномерности развития экономики.

АКСЕЛЕРАТОРА ПРИНЦИП — экономический феномен, связанный с большей амплитудой спроса на средства производства, чем амплитуда порождающего его спроса на конечные продукты. Увеличение спроса на конечный продукт оказывает более чем пропорциональное воздействие на спрос на средства производства. Замедление спроса на конечный продукт, в свою очередь, влечет за собой заметное уменьшение спроса на средства производства.

АКСЕЛЕРАЦИИ КОЭФФИЦИЕНТ — коэффициент, характеризующий прирост капитала, полученного в результате увеличения потребительских расходов. Рассчитывается как отношение прироста инвестиций к вызвавшему его приросту дохода, потребительского спроса или готовой продукции.

АКСЕЛЕРАЦИЯ (от лат. *acceleratio* — «ускорение»). 1. Досрочное завершение предпринимательской сделки. 2. Оговорка в кредитном договоре, касающаяся досрочного наступления срока погашения невыплаченной суммы кредита в случае появления конкретных обстоятельств (например, нарушения определенного договором графика выплаты процентов).

АКСЕССУАРЫ НЕОТДЕЛИМЫЕ — предметы длительного пользования, физически связанные с объектом недвижимого имущества, ставшего предметом залоговой сделки. Список таких предметов должен быть составлен заранее для их исключения из состава имущества в случае возможного судебного иска при невозврате залоговой суммы.

АКТ (от лат. *actus* — «действие»). 1. Официальный документ, имеющий юридическую силу. В зависимости от того, кем и на каком уровне принимается акт, а также от его содержания принято различать государственные, ведомственные, нормативные, региональные и другие акты. 2. Протокол, фиксирующий определенный факт (например, акт ревизии, акт о недостаче товара, акт о передаче материальных ценностей). 3. Первичный документ, применяемый в бухгалтерском учете; составляется комиссией или лицами, ответственными за совершение хозяйственных операций; проверяется бухгалтерией и утверждается руководителем предприятия. Каждый акт должен отражать полномочия лиц, его составивших, целесообразность отраженной в нем хозяйственной операции; наименование предприятия; дату составления; содержание хозяйственной операции, ее количественное выражение; фамилии, должности и подписи лиц, составивших данный акт. 4. Действия учреждений, организаций, должностных лиц, граждан, на основании которых можно судить о соблюдении или нарушении правовых норм.

АКТ БАНКРОТСТВА — процедура признания банкротства. Основаниями для признания акта банкротства могут служить:

1) объявление должником любому из кредиторов, что он прекращает выплату долгов;
2) заявление должника в суд о своем банкротстве;
3) декларации должника в суд о невозможности заплатить свои долги;
4) действия должника, направленные на отъезд за границу, невозвращение из-за границы, отсутствие по местожительству, имеющие целью обман кредиторов;
5) вывоз, передача или продажа имущества третьим лицам с целью обмануть кредиторов или в случае объявления должника по суду банкротом;
6) признание судом прав кредитора в отношении взыскания с должника любой суммы денег и составление предупреждения о банкротстве при отказе от уплаты долга без каких-либо обоснованных причин.

АКТ КОММЕРЧЕСКИЙ (от англ. *carrier's slatemen).* 1. Официальный документ, протокол, расписка. 2. Документ, оформляемый перевозчиком груза и фиксирующий в пункте назначения факт порчи, повреждения или недостачи груза.

Акт коммерческий является основанием для материальной ответственности железных дорог, отправителей и предъявления претензий за причинение ущерба. Составляется в случае порчи груза, его разъединения, переборе провозных платежей и др.

АКТ КОММЕРЧЕСКИЙ — выписывается на бланках определенной формы для выдачи получателю груза в день обнаружения повреждения или недостачи. Если акт коммерческий составляется на станции отправления и (или) пограничной станции, он следует вместе с грузом до станции назначения. Отметка о составлении акта делается на обратной стороне накладной и дорожной ведомости. Акт коммерческий должен содержать только *фактические данные:* точное описание груза и неисправности, обстоятельства, при которых была обнаружена неисправность, сведения о вагонах и пломбах.

В акте коммерческом оценивается характер ущерба для страховщика. Акт коммерческий передается получателю вместе с грузом.

АКТ НОРМАТИВНЫЙ — закон, кодекс, постановление, инструкция и другое предписание органов государственной власти, которые устанавливают, изменяют или отменяют нормы права. Предписания нормативных правовых актов носят общий характер, направлены на регулирование определенного вида общественных отношений и рассчитаны на неоднократное применение.

Классификация нормативных актов

Нормативные акты классифицируются по их юридической силе, образуя систему: конституция, кодексы, федеральные законы, подзаконные акты. В РФ и европейских государствах нормативный правовой акт является основным источником права.

АКТ ПРИЕМКИ-ПЕРЕДАЧИ (от англ. *deed of conveyance).* I. Документ, оформляемый в качестве свидетельства выполнения договора; скрепляется подписями всех сторон и служит основанием для оплаты поставленного товара, оказанной услуги, выполненных работ. 2. Первичный документ, который применяется для зачисления в состав основных средств отдельных объектов, поступивших посредством приобретения за плату, получения в хозяйственное или оперативное управление, передачи для совместной деятельности и в доверительное управление. Это документ, подтверждающий факт приемки или передачи материальных ценностей на ответственное хранение или с баланса на баланс.

АКТ ПРОВЕРКИ НАЛОГОВОЙ ИНСПЕКЦИИ — документ, в котором излагаются факты выявленных нарушений налогового законодательства, перечисления налогов и других платежей в бюджет, в ведении учета доходов и расходов, денежных расчетов, отчетов, деклараций, а также факты нарушения порядка представления документов налоговым органам. При установлении сокрытия или занижения доходов к актам проверки прилагаются изъятые у предприятий и организаций документы, свидетельствующие об этих фактах, или их копии.

АКТ РЕВИЗИИ — официальный документ, фиксирующий результаты проведен-

ной проверки хозяйственно-финансовой деятельности предприятий, организаций, учреждений или должностных лиц за определенный период. Акт ревизии подписывается руководителем ревизионной группы (контролером-ревизором), а при необходимости — и членами ревизионной группы, руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) ревизуемой организации.

Один экземпляр оформленного акта ревизии, подписанного руководителем ревизионной группы, вручается руководителю ревизуемой организации или лицу, им уполномоченному, под роспись в получении с указанием даты получения. В случае отказа должностных лиц ревизуемой организации подписать или получить акт ревизии руководитель ревизионной группы в конце акта производит запись об их ознакомлении с актом и отказе от подписи или получения акта.

Акт ревизии состоит из вводной и описательной частей. При составлении акта ревизии ревизующие должны соблюдать объективность и обоснованность, четкость, лаконичность, доступность и системность изложения. Результаты ревизии излагаются в акте на основе проверенных данных и фактов, подтвержденных имеющимися в ревизуемых и других организациях документами, результатами произведенных встречных проверок и процедур фактического контроля, других ревизионных действий, заключений специалистов и экспертов, объяснений должностных и материально ответственных лиц.

АКТ ЭКСПЕРТИЗЫ (от англ. *examination certificate)* — документ, оформляемый в случае, когда проводится всеобъемлющая экспертиза страхового случая, аварии. На основании акта экспертизы страховщик (аджастер) составляет аварийный сертификат. Акт экспертизы дает право заказчику предъявлять претензию грузоотправителю или перевозчику.

АКТИВ ПОТРЕБИТЕЛЯ — ситуация, когда потребитель получает от приобретенного товара или услуги удовлетворение больше, чем следовало бы ожидать исходя из израсходованной суммы, т. е. своего рода дополнительное удовлетворение потребителя. Актив потребителя наряду с пассивом потребителя отражает степень удовлетворения потребителя и позволяет предпринимателю или его рекламному агенту оценить эффективность усилий в сфере их коммуникаций с потребителями. Актив потребителя подсчитывается, как правило, путем опросов и анкетирования покупателей.

АКТИВИЗАЦИЯ ПО НАРАСТАЮЩЕЙ СТОП-ПРИКАЗОВ — тактика, применяемая на фондовом рынке при продаже достаточно большого количества акций, которая преследует цель вызвать понижение уровня цен до такого значения, при котором по имеющимся сведениям есть большое количество стоп-приказов, т. е. приказов на покупку или продажу ценных бумаг по определенной цене. Эти приказы становятся рыночными (т. е. приказами купить или продать акции по самой выгодной цене на фондовом рынке), что, в свою очередь, вызывает изменение цен, движение которых активизирует другие отданные стоп-приказы. Этот процесс называется эффектом снежного кома.

АКТИВНОСТЬ ДЕЛОВАЯ. 1. Экономическая деятельность, связанная с организацией и развитием предприятий по производству товаров или оказанию услуг. 2. Качества человеческой личности, позволяющие проявлять в процессе своей деятельности предприимчивость, инициативу, активность, динамичность.

Активность деловая является одним из важных условий ведения успешной предпринимательской деятельности. Индекс активности деловой АМ-Ъ применяется в качестве индикатора общего состояния российской экономики. Индекс ежемесячно публикуется Ассоциацией менеджеров и Издательским домом «Коммерсантъ».

Индекс деловой активности рассчитывается на основании 26 официальных отраслевых показателей и 17 оценочных показателей, полученных в результате опроса ведущих компаний РФ. На 1 января 2001 г. значение индекса принято за 100. В структуре индекса выделяется несколько индексов, каждый из которых имеет самостоятельное значение: промышленный индекс, торговый индекс, финансовый индекс, индекс ресурсной базы, потребительский индекс, индекс предпринимательских оценок и ожиданий.

АКТИВЫ — совокупность имущества и денежных средств, принадлежащих предприятию. Активы подразделяются на материальные (здания, сооружения, машины и оборудование, материальные запасы, банковские вклады, вложения в ценные акт бумаги, пакеты, долговые обязательства других предприятий, особые права на использование ресурсов) и нематериальные ценности (интеллектуальный продукт, патенты, элементы структурного и потребительского капитала, особые права на использование ресурсов). В широком смысле — это любые ценности, обладающие денежной стоимостью, оцениваемые в деньгах.

Активы — термин, введенный в практику бухгалтерского учета и статистики РФ в соответствии с новым международным стандартом национального счетоводства, одобренным Социальным и экономическим советом ООН в 1993 г. Этим термином охватываются широко употреблявшиеся ранее термины — «средства», «фонды», «имущество» и другие аккумулированные ценности.

АКТИВЫ БАЛАНСА. I. Часть бухгалтерского баланса предприятия (организации), в денежном выражении показывающая на отчетную дату движение материальных и нематериальных ценностей, принадлежащих предприятию, основных и оборотных средств, а также их состав и размещение. 2. Превышение доходов над расходами. Бухгалтерский баланс имеет также пассив. Итог актива баланса всегда равняется итогу пассива.

АКТИВЫ ВНЕОБОРОТНЫЕ (от англ. *retired asset)* — собственные средства предприятий (организаций), изъятые из хозяйственного оборота, но продолжающие числиться на его балансе. К активам внеоборотным относятся отвлеченные средства; основные и оборотные средства, переданные предприятием своим производственным единицам, выделенным на отдельные балансы.

АКТИВЫ ДЕНЕЖНЫЕ -- финансовые средства и обязательства сторонних лиц уплатить данной организации некоторую фиксированную сумму и отраженные в балансе по ожидаемой величине дохода, в отличие от неденежных активов, фиксируемых в балансе по себестоимости. Разделение денежных и неденежных активов необходимо для расчета влияния темпа инфляции.

АКТИВЫ ДОЛГОСРОЧНЫЕ -— активы со сроком службы более 1 года, которые используются предприятием в ходе производственной деятельности (производственного процесса). Долгосрочные активы сохраняют свою натуральную форму в течение всего срока эксплуатации и по мере износа постепенно теряют свою стоимость, которая частями переносится на произведенный продукт и возвращается к собственнику в денежной форме в виде амортизационных отчислений.

АКТИВЫ ДОЛГОСРОЧНЫЕ НЕДЕНЕЖНЫЕ — активы со сроком службы более 1 года, не предназначенные для продажи, стоимость которых затем включается в издержки.

АКТИВЫ ЗАМОРОЖЕННЫЕ (от англ. *frozen asset).* I. Активы, временно заблокированные по разным причинам, обычно в виде средств на счетах или выданных кредитов. То же, что активы блокированные. 2. Активы, которые не могут быть представлены на рынке в полном объеме без потерь.

АКТИВЫ КАПИТАЛЬНЫЕ. 1. Ценности, находящиеся в собственности физического или юридического лица, за исключением денежных средств, материалов, объектов незавершенного производства, а также готовой продукции, товаров, амортизируемого имущества. 2. Термин, применяемый для основных средств производства (объектов недвижимости, зданий, сооружений, оборудования), который не всегда рассматривается в этом смысле налоговой инспекцией. 3. Инвестиции в ценные бумаги.

АКТИВЫ ЛИКВИДНЫЕ. 1. Средства, которые можно оперативно реализовать, превратить в деньги. К наиболее ликвидным активам относятся: сами деньги, золото, краткосрочные государственные ценные бумаги, средства на текущих счетах (до востребования) в банках, акции, облигации, продаваемые векселя и пр. 2. Средства, которые могут быть использованы для погашения скопившихся долговых обязательств.

АКТИВЫ МАТЕРИАЛЬНЫЕ — земля или право на ее использование; здания и сооружения производственного и непроизвод-

ственного назначения; административные здания; жилищные, детские, учебные, лечебные, оздоровительные и иные учреждения, находящиеся на балансе предприятия; установленное и неустановленное производственное оборудование; движимое имущество непроизводственного назначения; запасы сырья, топлива, полуфабрикатов и готовой продукции; имущество (в том числе основные средства, здания или сооружения, земельные участки), сданное в аренду; принадлежащие предприятию филиалы, дочерние компании, если они не имеют отдельного статуса юридического лица, а их балансы объединены с балансом данного предприятия.

АКТИВЫ МЕРТВЫЕ. 1. Имущество, ценности, ценные бумаги, которые трудно или практически невозможно реализовать. 2. Имущество, не приносящее дохода.

АКТИВЫ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ — активы, не имеющие физической, осязаемой формы: управленческие, организационные, ресурсы, репутация в деловых и финансовых кругах, капитализированные права, привилегии, конкурентные преимущества, связанные с имиджем организации, контроль над сбытовой сетью, защита, обеспечиваемая страховкой, патенты и торговые марки, фирменные знаки, ноу-хау, другие объекты интеллектуальной собственности.

К активам нематериальным относят права пользования земельными участками, природными ресурсами.

Неопределенность оценки и срока службы нематериальных активов

Это один из наиболее сложных объектов бухгалтерского учета, что связано не столько с проблемами их определения, сколько с неопределенностью их оценки и срока службы. Активы нематериальные определяются как «капитальные активы, не имеющие вещественного воплощения; их оценка зависит от прав, которыми наделяется их собственник». Нематериальные объекты возникают в результате приобретения прав и услуг. Однако активы нематериальные все же являются активами, их стоимость не может списываться на издержки в момент их возникновения, а должна капитализироваться, если объект соответствует определению актива, измерим, значим и достоверен. Большинство идентифицируемых нематериальных объектов отвечают определению актива. Активы нематериальные сложно оценить, хотя их себестоимость, как и стоимость большинства вещественных активов, можно рассчитать достаточно точно. Капитализированная стоимость нематериального актива в обязательном порядке должна быть амортизирована. Срок службы нематериального объекта определяется оценкой срока его экономического жизненного цикла. Обычно он ниже, чем предусмотренный законом срок его действия, и в любом случае не должен превышать 40 лет. Пересмотр полезного срока службы актива нематериального должен рассматриваться как изменение его оценки. Снижение оценки отражается в бухгалтерских документах как экстраординарный расход.

Нематериальные активы, как и основные средства, переносят свою первоначальную стоимость на затраты производства в течение нормативного срока их службы путем начисления износа (амортизации) по установленным нормам.

АКТИВЫ НЕОСЯЗАЕМЫЕ — активы, не имеющие вещественной формы, но наделенные неосязаемой ценностью и в силу этого приносящие фирме дополнительный доход. К неосязаемым активам относятся потребительский капитал (или отношения организации с потребителями ее продукции) и структурный капитал фирмы, в состав которого включают технологии, изобретения, базы данных, публикации, процессы, которые могут быть документально оформлены и юридически защищены; также сюда относятся стратегия и культура организации, структуры и системы, организационные процедуры и т. п.

АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ — собственность предприятия, имеющая денежную стоимость и отражаемая в активе баланса, фиксирующего на конкретную дату имущество компании, включая денежные средства, материальные ценности, нематериальные активы, финансовые вложения и долговые обязательства. Под активами предприятия понимают в том числе оборотный капитал (наличные деньги, инвестиции, сырье и полуфабрикаты, дебиторскую задолженность); основной капитал (недвижимость, станки и оборудование); отсроченные платежи и нематериальные активы (патенты, деловую репутацию компании, торговую марку, авторские права, структурный и потребительский капитал и т. п.).

В учетной терминологии развитых зарубежных стран принято деление активов предприятия на:

1) оборотные активы — средства, использованные, проданные или потребленные в течение отчетного периода (как правило, года);
2) необоротные активы — средства, которые используются больше одного отчетного периода (года), приобретаются с целью использования в хозяйственной деятельности и не предназначены для продажи в течение года.

Под активами банка понимают кассовую наличность, ссуды, ценные бумаги.

АКТИВЫ РЕЗЕРВНЫЕ — макроэкономический термин, который обозначает внешние активы государства, находящиеся под его контролем и играющие значительную роль во внешнеэкономических связях и регулировании платежного баланса страны. Активы резервные состоят из внешних активов страны, которые находятся под контролем органов денежно-кредитного регулирования и в любой момент могут быть использованы этими органами для прямого вливания с целью ликвидации дефицита платежного баланса. В категорию активов резервных включаются монетарное золото, специальные права заимствования, резервные средства в МВФ, активы в иностранной валюте.

АКТИВЫ РИСКОВЫЕ (от англ. *risk asets).* 1. Активы банка, стоимость которых полностью зависит от динамики рыночной конъюнктуры, а также долгосрочные инвестиции и долгосрочные ссуды. 2. Ценные бумаги, курс которых неустойчив. 3. Акционерный капитал компании, находящийся под влиянием держателей ценных бумаг, эмитированных этой компанией. Требования владельцев акций могут войти в противоречие с интересами эмитента и привести к банкротству акционерного общества.

АКТИВЫ ТЕКУЩИЕ — активы, находящиеся в постоянном обороте компании или предприятия. Средства, обращаемые в денежную наличность в течение хозяйственного цикла с коротким сроком, не превышающим одного года. Текущие активы отражаются во втором и третьем разделах бухгалтерского баланса.

В активы текущие *входят* наличные деньги, ценные бумаги с коротким сроком погашения, дебиторская задолженность, элементы незавершенного производства.

В активы текущие *не входят* средства, приобретаемые для использования в течение длительного срока и входящие в основные фонды предприятия. Активы текущие эксплуатационные — это дебиторская задолженность плюс оборотные фонды минус кредиторская задолженность. Превышение текущих активов над текущими обязательствами предприятия показывает наличие финансовых ресурсов для расширения деятельности. В то же время значительное превышение может означать неэффективное использование ресурсов.

АКТИВЫ, УЧАСТВУЮЩИЕ В РАСЧЕТЕ, — имущество организации в денежной и неденежной формах, в состав которого по балансовой стоимости включаются следующие *статьи:* основные средства и внеоборотные активы, которые показываются в первом разделе актива баланса, исключая задолженность участников по их вкладам в уставный капитал предприятия. По статье «Прочие внеоборотные активы» в расчет принимаются задолженность организации за приобретенное ею имущество; запасы и расходы, отражаемые во втором разделе баланса; денежные средства, расчеты и прочие активы, показываемые в третьем разделе актива баланса. В случае обнаружения у организации на конец отчетного года оценочных резервов (по сомнительным долгам и под обесценившиеся ценные бумаги) показатели статей, в связи с которыми они созданы, принимаются в расчете (показываются в расчете) с соответствующим уменьшением их балансовой стоимости на стоимость данных активов.

АКТИВЫ ФИНАНСОВЫЕ — термин, отражающий всю совокупность финансовых инструментов, аккумулированных на определенную дату юридическими и физическими лицами.

В состав активов финансовых включаются кассовая наличность, депозиты в банках, вклады, чеки, страховые полисы, вложения в ценные бумаги; обязательства других пред-

приятий и организаций по выплате средств за поставленную продукцию (коммерческий кредит); портфельные вложения в акции иных предприятий; пакеты акций других предприятий, дающие право контроля над ними; паи или доли участия в других организациях (предприятиях).

АКТИВЫ ЧИСТЫЕ — рыночная стоимость капитала предприятия с учетом нематериальных активов компании и ее долговых обязательств. Это расчетная величина, получаемая путем вычитания из суммы активов (в которую включаются по балансовой стоимости имущество в денежной и неденежной формах, основные средства и прочие внеоборотные активы, кроме задолженности по вкладам в уставный капитал, задолженность организации за проданное ей имущество; запасы и затраты; денежные средства, расчеты и прочие активы) сумм ее обязательств (целевых поступлений и финансирования, арендных обязательств; долгосрочных и краткосрочных обязательств банкам и прочим юридическим и физическим лицам, расчетов и пассивов, кроме сумм, отраженных по статьям «Резервы по сомнительным долгам» и «Доходы будущих периодов»).

Виды чистых активов

Активы чистые ликвидные — активы, подлежащиеся ликвидации, за исключением обязательств предприятия.

Активы чистые реальные — материальные активы компании за вычетом имеющихся обязательств.

Активы чистые текущие — разница между текущими активами (оборотным капиталом) и краткосрочными обязательствами предприятия.

АКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — объекты хозяйствования, приносящие их владельцам доход в настоящее время и в перспективе, на которые распространяются права собственности (индивидуальной или коллективной), обладание которыми или использование которых в течение некоторого периода времени может принести выгоду. Важнейшим видом такой выгоды является способность актива приносить доход в будущем. Некоторые активы, например здания или оборудование, используются в производстве и вносят вклад в прибыль или в смешанный доход бизнес-единицы, использующей их. Финансовые активы и земельные ресурсы могут давать доход от собственности, принадлежащей их владельцам. Другие активы могут не быть источником дохода, а представлять собой средство сохранения богатства, например драгоценные металлы.

Выгоды, которые можно извлечь из актива, могут уменьшаться с течением времени и в конечном итоге дойти до нуля, особенно если эти экономические активы используются в процессе производства.

АКТУАРИАТ — методы использования статистики и теории вероятностей при страховании и проведении финансовых операций. Изначально эти методы использовались при страховании жизни, затем стали широко применяться во всех видах страхования при решении проблемы распределения годовых поступлений. Приемы актуриата лежат в основе финансовой математики и широко применяются в экономической теории и практике, в частности при размещении облигационных займов. Помимо этого, актуриат используется в финансовых операциях, где выбор осуществляется исходя из расчета вероятности, например при формировании биржевой политики, установлении путей использования ликвидных средств, выборе направлений инвестиций, если он основывается на актуализации доходов.

АКТУАРНЫЕ РАСЧЕТЫ — система математических и статистических закономерностей, устанавливающих взаимоотношения между страховщиком и страхователем. Актуарные расчеты в виде математических формул показывают механизм образования и расходования страхового фонда при долгосрочных страховых операциях, связанных с продолжительностью жизни населения. К ним также относят расчеты тарифов по любому виду страхования, включая страхование от несчастных случаев, имущества, трудоспособности.

Методология актуарных расчетов использует теорию вероятностей, данные демографии и долгосрочные статистические данные, финансовые исчисления, при помощи которых в тарифах учитываегся доход, получаемый компанией-страховщиком при использовании в качестве кредитных ресурсов аккумулированных взносов страхователей.

АКЦЕПТ (от лат. *accipere* — «принимать») — обязательство (подтверждение согласия) плательщика оплатить в установленный срок переводный вексель (тратту), выставленный на оплату счег, удовлетворить другие требования об оплате. Акцепт оформляегся в форме надписи «акцептование» на платежном требовании и скрепляется подписью. Акцептом называют также согласие одной из договаривающихся сторон на заключение договора по предложению (оферте) другой стороны и оплату денежных и товарных документов. Акцепт применяется в ходе расчетов за товары, услуги и выполненные работы, при которых платеж производится с согласия (акцепта) плательщика по расчетным документам, выписанным поставщиком.

АКЦЕПТ БАНКОВСКИЙ. 1. Согласие банка на оплату платежных документов, выступающих как гарант сделки. Оформляется надписью банка-акцептанта на векселе. 2. Вексель со сроком оплаты до 6 месяцев, акцептованный банком. Представляет собой гарантию оплаты для производителя или экспортера на период между изготовлением продукции или экспортом и поступлением денежных средств от покупателя. Используется для предоставления капитала производителям и экспортерам для обеспечения их функционирования на время между изготовлением (либо экспортом) и поступлением платежей от покупателей. Цены, предлагаемые продавцами и покупателями на вторичном рынке, равняются номиналу за минусом скидки.

АКЦЕПТ БЕЗУСЛОВНЫЙ (от англ. *general acceptance).* 1. Согласие на подписание условий сделки по предложению (оферты) другой стороны без выдвижения дополнительных условий и оговорок оференту. 2. Акцепт переводного векселя без изменения предварительно оговоренных условий.

АКЦЕПТ БЛАНКОВЫЙ — процесс акцептования векселя лицом, которое выступает в качестве плательщика или в порядке посредничества и при этом не является должником ни одного из обязанных лиц.

АКЦЕПТ В ПОРЯДКЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВА — сделка, совершаемая после отклонения плательщиком предложения об акцепте, которая заключается в принятии на себя обязанности оплатить вексель в срок на тех же условиях и в том же объеме, в которых к этому обязан должник третьим (по отношению к должнику по векселю) лицом. Акцепт оформляется соответствующей надписью на векселе, подтверждающей совершение акцепта.

АКЦЕПТ ВЕКСЕЛЬНЫЙ — согласие на оплату векселя, оформляемое в виде соответствующей надписи акцептанта на векселе. Акцепт связан прежде всего с траттами (переводными векселями), которые, в отличие от простых векселей, как правило, не выдаются заемщиком, а выставляются кредитором. В отдельных случаях, получив в долг деньги, трассант (держатель переводного векселя) выдает тратту, по которой ремитент (лицо, на которое переводится вексель) может получить акцепт, а затем и оплату векселя банком, в котором открыт счет трассанта. Векселя, имеющие банковский акцепт, лучше принимаются к оплате, что способствует расширению сферы их обращения. Акцептант имеет право указать лицо, на месте пребывания которого должен быть произведен платеж.

Отказ от акцепта оформляется в виде вексельного протеста.

АКЦЕПТ ДРУЖЕСКИЙ (от англ. *accommodation acceptance)* — акцепт, выдаваемый для того, чтобы вексель стал приемлемым для учета в банке.

АКЦЕПТ МОЛЧАЛИВЫЙ (от англ. *tacit acceptance)* — акцепт, при котором платежное требование удовлетворяется в том случае, когда покупатель не отказывается от оплаты в течение срока акцепта.

АКЦЕПТ НЕОПРЕДЕЛЕННЫЙ (от англ. *indeterminate acceptance)* — акцепт, который выдвигает дополнительные вопросы или условия к оференту. Согласование или уточнение вопросов происходит при встрече сторон или иным способом. В этом случае обычно не возникает обязанностей по заключению договоров. Отказ от акцепта может быть сделан в любой форме. Молчание потенциального акцептанта не становится основанием для возникновения обязательств и является отказом от вступления в договорные отношения. В то же время, если имеется.

предметы роскоши, автомобили. Плательщиками акциза являются потребители, приобретающие товары, которые облагаются акцизным сбором.

АКЦИЗ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ — используется для товаров с различными признаками.

АКЦИЗ ЕДИНЫЙ - применяется для товаров, которые мало отличаются друг от друга по качеству и ценам (например, соли, сахара и т. п.).

АКЦИЗ ИНИВИДУАЛЬНЫЙ -— взимается по твердым ставкам с отдельной единицы товара.

АКЦИЗ СРЕДНИЙ — применяется для однородных товаров, сорта которых имеют разный уровень цен.

АКЦИЗ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ — форма косвенного обложения населения, взимаемого с выручки от реализации товаров массового потребления и приводящего к повышению розничных цен товаров (налог на добавленную стоимость (НДС), налог с оборота).

АКЦИЗНАЯ МАРКА — специальный знак, имеющий одну или несколько степеней защиты, в обязательном порядке наклеиваемый на подакцизный товар.

АКЦИИ (от лат. *action* — «деяние») — ценные бумаги, выпускаемые акционерными обществами без установленного срока обращения. Акция удостоверяет внесение ее владельцем доли в акционерный капитал (уставный фонд) общества

Акции выпускаются на всю сумму уставного капитала. Если в результате хозяйственной деятельности, приобретения новых основных фондов и увеличения оборотных средств стоимость имущества превысит размер первоначального уставного капитала, на сумму превышения могут быть дополнительно выпущены акции. Акция делает ее держателя собственником части стоимости имущества акционерного общества, его совладельцем. Выпуская акции, акционерные общества набирают и усиливают финансовую мощь, позволяющую им реализовать крупные инвестиционные проекты. Акции, как и некоторые другие ценные бумаги, в частности облигации, используются для объединения мелких разрозненных сбережений, что увеличивает финансовые возможности акционерного общества. Увеличение выпуска акций, как и любое явление, имеет положительную и отрицательную стороны. Выпуск акций, с одной стороны, усиливает финансовые ресурсы акционерного общества, а с другой — «разводняет» его реальный капитал. Это значит, что с каждым очередным выпуском акций доля имущества акционерного общества, реально приходящаяся на одну акцию, уменьшается.

Акции должна содержать следующие реквизиты:

1) фирменное наименование акционерного общества, выпустившего акции, его местонахождение;
2) наименование ценной бумаги (акция), ее порядковый номер, дату выпуска, категорию акции, ее номинальную стоимость, имя держателя акции (для именных и привилегированных акций).

Акция дает следующие права:

1) на получение части прибыли в виде дивидендов;
2) на продажу на рынке ценных бумаг;
3) на участие в управлении акционерным обществом;
4) имущественное право.

Доходность акции — отношение прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию, к ее рыночной стоимости. Доходность акций *зависит* от темпов роста курса акции; размера выплачиваемых дивидендов; темпов инфляции и роста банковского процента; размера налога на прибыль.

Объем прав, предоставляемых владельцам акций, неодинаков. Несмотря на огромное разнообразие акций, с точки зрения практики важно их деление на два основных *вида:* обыкновенные и привилегированные.

АКЦИИ ГОЛОСУЮЩИЕ И НЕГОЛОСУЮЩИЕ (от англ. *voting and voteless stock)* — голосующие акции дают право владельцу не только участвовать в собраниях акционеров, но и голосовать при принятии важных хозяйственных решений; неголосующие («безголосые») не дают их владельцам права голоса на собраниях акционеров, но в то же время обеспечивают право получения дивиденда.

АКЦИИ КАТЕГОРИИ «А» — акции, по которым выплачивается не пропорциональный дивиденд, а денежный доход.

АКЦИИ КУМУЛЯТИВНЫЕ (от англ. *cumulative stocks)* — привилегированные акции, дивиденд по которым не выплачивается, а накапливается в специальном фонде до тех пор, пока АО находится в сложном финансовом положении. Владелец кумулятивных акций обычно получает дивиденды в момент их продажи.

АКЦИИ ОБЫКНОВЕННЫЕ — акции, дивиденды по которым выплачиваются из части прибыли, оставшейся после уплаты твердого процента обладателям привилегированных акций, т. е. в виде процента, зависящего от величины прибыли. Подобные акции называют также ординарными или акциями с нефиксированным дивидендом. Владельцы обыкновенных акций, в отличие от обладателей привилегированных акций, имеют право голоса на общем собрании акционеров.

Обыкновенные акции подразделяются на два вида: на предъявителя и именные.

На обыкновенных акциях на предъявителя не указывается имя их владельца. Их продажа (передача) другому лицу осуществляется без регистрации в реестре акционеров.

На обыкновенных именных акциях указывается в обязательном порядке имя их владельца, которое вносится в реестр акционеров общества. Продажа или отчуждение любым другим способом именных акций подлежат обязательной регистрации в реестре акционеров акционерного общества, а на самой акции в специально обозначенном месте делается передаточная надпись с указанием имени ее нового владельца.

АКЦИИ ОБЫКНОВЕННЫЕ ГОЛОСУЮЩИЕ — акции, которые дают владельцу право участвовать в общем собрании акционеров, голосовать при принятии решений и получать доход, зависящий от размеров получаемой прибыли.

АКЦИИ ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ — акции, которые дают их владельцам право на первоочередное получение дивидендов по фиксированной ставке вне зависимости от уровня прибыли, полученной акционерным обществом в данном периоде. На каждой привилегированной акции указываются имя ее владельца, которое вносится в реестр акционеров акционерного общества. Передача или отчуждение любым другим способом привилегированной акции подлежат обязательной регистрации в реестре, на самой акции в специально обозначенном месте делается передаточная надпись с указанием имени нового владельца.

Привилегии могут заключаться:

1) в получении дивидендов фиксированного, гарантированного размера;
2) в преимущественном получении остатков имущества корпорации в случае ликвидации;
3) в праве выкупа акций эмитентом на льготных условиях.

Привилегированные акции, как правило, безголосые, т. е. без права их обладателя участвовать путем голосования в управлении делами фирмы.

АКЦИИ ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ БЕЗ НАКОПЛЕННЫХ ДИВИДЕНДОВ — привилегированные акции, по которым не накапливаются неполученные дивиденды и претензии по которым не рассматриваются.

АКЦИИ ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ КУМУЛЯТИВНЫЕ — привилегированные акции с накапливающимися невыплаченными дивидендами, дающие их владельцам право потребовать от компании-эмитента погашения скопившейся задолженности. Задолженность должна быть полностью ликвидирована до выплаты дивидендов по обыкновенным акциям компании.

АКЦИИ ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ НЕКУМУЛЯТИВНЫЕ — привилегированные акции с фиксированным дивидендом, по которым не выплаченные в срок дивиденды не накапливаются; пропущенные дивиденды по таким акциям, как правило, пропадают безвозвратно, и претензии по ним не рассматриваются.

АКЦИИ ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ ОТЗЫВНЫЕ — часть выпуска или весь выпуск акций, которые могут быть погашены акционерной компанией по заранее оговоренной цене (как правило, с надбавкой к номиналу) до наступления срока погашения при определенных обстоятельствах. Обычно

дители получают учредительскую прибыль, которая является составной частью акционерного капитала. Дальнейший рост акционерного капитала происходит как путем капитализации накопленной прибыли и других собственных средств АО, так и за счет нового выпуска акций.

АКЦИОНЕРНЫЙ СЕРТИФИКАТ — документ, удостоверяющий юридическое право собственности на акции. После перепродажи (или любого другого отчуждения) акции право собственности на нее переходит к покупателю, при этом ему выдается новый сертификат.

АКЦИОНИРОВАНИЕ — процесс преобразования собственности предприятия, в процессе которого она переходит, например, из рук государства в собственность акционеров. Государственная собственность распродается через распространение акций, которые приобретаются всеми желающими.

АКЦИОНИРОВАНИЕ ДРОБНОЕ -– дробление государственных предприятий при преобразовании их в АО, когда вместо одной крупной структуры появляется несколько более мелких самостоятельных организаций или образуется холдинг с дочерними компаниями.

АКЦИОНИРОВАНИЕ ОГРАНИЧЕННОЕ ОТКРЫТОЕ — способ акционирования, при котором государство ограничивает количество акций, предназначенных для открытой или закрытой продажи.

АКЦИЯ ЗОЛОТАЯ (от англ. *golden stoks)* — условная акция, сохраняемая в руках государственного органа, ведающего приватизируемым предприятием. Такая акция предоставляет ее держателю особое право голоса, которое в определенных условиях в течение оговоренного при выпуске срока (обычно до 3 лет) позволяет ее владельцу налагать вето на решения собрания акционеров по поводу:

1) внесения изменений в устав акционерного общества,
2) реорганизации или ликвидации АО;
3) участия АО в других предприятиях или объединениях предприятий,
4) передачи в залог или аренду, продажи или отчуждения иными способами имущества, остающегося в собственности государства.

Использование золотой акции

Используется для сохранения государственного контроля над приватизируемыми акционируемыми государственными предприятиями, деятельность которых глубоко затрагивает государственные и общественные интересы.

АКЦИЯ НОМИНАТИВНАЯ — акция, выданная на имя совершенно определенного лица и регистрируемая в книге — реестре регистрации акций на персональные данные этого акционера. В случае продажи или передачи такой акции другому лицу акционер должен расписаться на обратной стороне акции, что означает его отказ от прав держателя этой акции. Для этого передаточного действия используются международные термины «индоссамент», «жиро».

АЛИЕНТАЦИЯ (от англ. *alienation)* — отчуждение имущества; в гражданском праве — передача имущества, принадлежащего одному лицу, в собственность другого лица. Отчуждение имущества — один из способов осуществления собственником правомочия распоряжения имуществом, осуществляемого возмездно или безвозмездно. Различают отчуждение по воле собственника (куплю-продажу или дарение) и отчуждение помимо воли собственника (конфискацию, реквизицию или принудительную продажу имущества должника в целях взыскания долга при исполнении судебного решения).

АЛИМЕНТЫ (от лат. *alere)* — средства на содержание, которые по закону обязаны предоставлять одни лица другим (например, на несовершеннолетних детей, престарелых родителей в силу существующих между ними брачных и семейных отношений).

Удержание и взыскание алиментов

Алименты обычно удерживаются на основании исполнительных листов судов из заработной платы (доходов) лиц, обязанных выплачивать средства на содержание других лиц. Полученные предприятиями исполнительные документы для взыскания алиментов регистрируются и не позднее следующего дня после их поступления передаются в бухгалтерию под расписку ответственному лицу, назначаемому приказом руководителя организации. Бухгалтерия регистрирует исполнительные документы в специальном журнале или карточке и хранит их наравне с ценными бумагами.

Взыскание алиментов производится с начисленной суммы заработка (дохода), причитающегося лицу, уплачивающему алименты, после удержания из этого заработка (дохода) налогов в соответствии с действующим налоговым законодательством. Удержание алиментов на содержание несовершеннолетних детей производится со всех видов заработной платы (денежных вознаграждений, содержания) и дополнительного вознаграждения (как по основному месту работы, так и за работу по совместительству), которые получают родители в денежной (национальной или иностранной валюте) и натуральной форме.

АЛЛЕ (ALLAIS) МОРИС (род. в 1911) — французский экономист, представитель неолиберального направления современной экономической мысли.

Краткая биография

Окончил Политехническую школу (1933 г.) и Высший национальный институт горного дела (1936 г.). Директор Бюро документации и статистики рудников в Париже (1943—1948 гг.), профессор экономического анализа Высшего национального института горного дела (1944—1970 гг.); профессор теоретической экономики Института статистики Парижского университета (1947—1968 гг.). В качестве приглашенного профессора преподавал в Центре им. Т. Джефферсона Университета

М. Алле

штата Виргиния в США (1958—1959 гг.). В 1967—1970 гг. профессор экономики Института международных исследований в Женеве; руководитель семинара по монетарному анализу в Парижском университете (1970—1985 гг.); с 1956 г. — почетный член Нью-Йоркской академии наук; с 1976 г. — АмерТжанской экономической ассоциации. В 1972 г. М. Алле был избран председателем Французской ассоциации по экономическим наукам.

Основные труды

Наиболее значительным вкладом М. Алле в экономическую науку является фундаментальная работа «В поисках экономической дисциплины. Часть первая. Чистая экономика» (1943 г.). В 1952 г. была переиздана в 5 т. под названием «Трактат о чистой экономике».

«Экономика и интерес» в 2 т. (1947 г.), «Рост без инфляции» (1968 г.), «Основы теории полезности и риска» (1984 г.), «Основная полезность и общая теория случайного риска» (1989 г.).

Главные достижения

М. Алле выделял четыре основные сферы своих интересов в науке: экономическое управление, регулирование доходов и налогообложение, денежную политику, экономику энергетики, транспорта и добывающих отраслей.

В своих работах М. Алле обосновывал тезис об использовании конкуренции как инструмента достижения максимальной отдачи общественного производства. Продолжая традиции Л. М. Э. Вальраса и В. Парето, он дал более точные математические формулировки рыночного равновесия и социального оптимума и определил общие условия рыночного равновесия. М. Алле выступил с идеей конкурентного планирования, основанного на сочетании государственного программирования экономики с конкуренцией частных предприятий. Выводы М. Алле, несмотря на достаточно абстрактный характер их изложения, нашли практическое применение в индикативном планировании во Франции, в частности в замене в государственном секторе экономических методов прямого регулирования методами ценовой политики.

о выпуске таких акций держатели предупреждаются за 30 дней.

АКЦИИ РАСПАКОВАННЫЕ — акции, выпущенные совместно несколькими АО. Каждая из акций распакованных делится на несколько частей, каждая из которых является самостоятельной ценной бумагой.

Это новый вид акций, который появился в результате того, что четыре американские корпорации объявили о намерении выкупить выпущенные ими в обращение обыкновенные акции и разбить каждую на три части, любая из которых может выступать в качестве самостоятельной ценной бумаги.

Например, инвесторы такой корпорации смогут получить обратно *три вида* ценных бумаг, выпущенных сроком на 30 лет:

1) облигации под процентный доход;
2) возрастающий дивиденд по привилегированным акциям;
3) сертификат без фиксированного дивиденда.

АКЦИИ УЧРЕДИТЕЛЬСКИЕ — акции, распределяемые среди учредителей акционерных компаний и дающие им некоторые преимущественные права по сравнению с другими акционерами. Например, учредительские акции дают право на дополнительные голоса на общих собраниях акционеров, первоочередное приобретение акций при дополнительном их выпуске, получение части учредительской прибыли.

АКЦИОНЕР — владелец акции; лицо, обладающее акцией и пользующееся всеми вытекающими из этого правами; физическое или юридическое лицо, являющееся собственником какого-либо количества акций и пользующееся всеми вытекающими из этого, связанными с этим правами.

К *личным правам* относится право на участие в общем голосовании акционеров (право голоса обладателя акций в управлении предприятием пропорционально их количеству), членство в руководящих органах акционерного общества (АО).

К *имущественным правам* относится получение части чистой прибыли общества в виде дивиденда, приходящегося на одну акцию, а в случае ликвидации общества — части вырученных сумм. При учреждении АО обязанностью акционера является внесение определенного вклада в уставный капитал. В дальнейшем акционерами становятся лица, ставшие владельцами акций на основании дарения, в порядке наследования, договора купли-продажи, иных договоров гражданско-правового характера и т. п. Акционеры не отвечают по обязательствам АО, а несут лишь риск убытков, связанных с его деятельностью, и только в пределах принадлежащих им акций.

Все акционеры должны быть зарегистрированы в реестре акционерного общества, где содержатся сведения о количестве и категориях (типах) акций, записанных на каждого участника АО.

Акционер не вправе требовать возврата своего вклада в уставный капитал. Если акционер утрачивает право собственности на принадлежащие ему акции в результате продажи, дарения, мены, он выбывает из числа участников АО. Никаких прав на имущество АО акционер не имеет, оно является собственностью АО как юридического лица; только при ликвидации акционер имеет право на долю в имуществе общества, оставшегося после удовлетворения всех обязательств перед кредиторами.

Для защиты своих интересов акционеры наделяются особыми правами, например правом создавать объединения участников АО или правом опротестовывать решения общего собрания в порядке, предусмотренном уставом общества.

Виды акционеров

Акционер зарегистрированный — акционер, данные о котором зарегистрированы; законный владелец акции или пакета акций.

Акционер мелкий — акционер, имеющий незначительную долю в акционерном капитале и некоторые ограничения при голосовании. Мелкий акционер не может оказывать существенного влияния на управление деятельностью акционерного общества.

Акционер основной — акционер, обладающий крупным пакетом акций (больше 10%) АО. Основной акционер может входить в совет директоров.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — одна из организационно-правовых форм функционирования корпоративных предприятий.

Характеризуется такими свойствами, как:

1) уставный капитал общества, т. е. начальный запас имущества, разделен на определенное число одинаковых долей, выраженных в виде акций;
2) имущество владельцев акций, за исключением стоимости принадлежащих им акций, не может быть использовано без согласия владельца для уплаты долгов общества;
3) каждый владелец обыкновенных, т. е. гарантирующих право голоса, акций, участвующий в общем собрании акционеров, имеет при голосовании число голосов, пропорциональное доле имеющихся у него обыкновенных акций в общей их стоимости. Акционерное общество является юридическим лицом.

Акционерные общества создаются с *целью* объединения и концентрации капиталов для решения социальных или экономических задач и получения прибыли.

Приобретаются акции акционерных обществ гражданами или юридическими лицами, а также государством для достижения одной или нескольких следующих целей:

1) получения дохода в виде ежегодных дивидендов по акциям;
2) получения доходов от последующей продажи этих акций непосредственно или в составе целого пакета акций по более высокой цене;
3) участия в управлении предприятием в составе общего собрания или совета директоров;
4) получения дохода в виде приходящейся на каждую акцию доли от продажи имущества общества при его ликвидации.

Орган управления акционерного общества — совет директоров, избираемый общим собранием акционеров.

Акционерные общества бывают двух типов: закрытыми и открытыми.

Закрытое акционерное общество распространяет свои акции в форме закрытой подписки по решению учредителей.

Открытое акционерное общество распространяет свои акции посредством открытой продажи.

Число участников открытого АО не ограничено, акционеры имеют право отчуждать принадлежащие им акции без согласия других участников. Купить акцию и стать акционером такого АО может любой человек. Число акционеров закрытого АО не должно превышать 50, а его акции не могут свободно обращаться на фондовом рынке.

Открытое акционерное общество как форма объединения и концентрации капиталов рассчитано на крупное предпринимательство. Как правило, все широко известные в мире фирмы являются открытыми акционерными обществами. Это дает возможность таким предприятиям привлекать инвестиции путем выпуска и продажи (эмиссии) дополнительных акций. Закрытое общество при переходе акции от одного владельца к другому требует согласия других акционеров.

Управление крупных АО распределяется между общим собранием акционеров (высшим органом управления), советом директоров (наблюдательным советом) и единоличным (директором, генеральным директором) или коллегиальным (правлением, дирекцией) исполнительным органом.

Собственный капитал акционерного общества, т. е. стоимость имущества общества за вычетом его обязательств, называется акционерным капиталом.

Акционерная собственность складывается из рыночной стоимости выпущенных обыкновенных и привилегированных акций, части прибыли, направляемой компанией на инвестирование в собственное развитие (реинвестирование), а также из некоторых видов денежных резервов, создание которых закреплено законодательно. Номинальная стоимость выпущенных акций составляет его уставный капитал, размер которого не должен быть меньше законодательно установленной величины.

Уставный капитал призван гарантировать интересы акционеров и кредиторов общества, поэтому в том случае, если стоимость активов общества становится ниже его уставного капитала, общество обязано уменьшить сумму своего уставного капитала. Если при этом уставный капитал станет меньше минимально допустимой величины, общество обязано принять решение о своей ликвидации.

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ — основной денежный капитал акционерного общества, формируемый путем выпуска и продажи его акций. Это капитал предприятия, банка, созданного в виде акционерного общества. Образуется путем эмиссии акций, т. е. выпуска их в открытое обращение. При продаже акций по цене выше их номинальной (указанной на самой акции) стоимости учре-

дители получают учредительскую прибыль, которая является составной частью акционерного капитала. Дальнейший рост акционерного капитала происходит как путем капитализации накопленной прибыли и других собственных средств АО, так и за счет нового выпуска акций.

АКЦИОНЕРНЫЙ СЕРТИФИКАТ — документ, удостоверяющий юридическое право собственности на акции. После перепродажи (или любого другого отчуждения) акции право собственности на нее переходит к покупателю, при этом ему выдается новый сертификат.

АКЦИОНИРОВАНИЕ — процесс преобразования собственности предприятия, в процессе которого она переходит, например, из рук государства в собственность акционеров. Государственная собственность распродается через распространение акций, которые приобретаются всеми желающими.

АКЦИОНИРОВАНИЕ ДРОБНОЕ — дробление государственных предприятий при преобразовании их в АО, когда вместо одной крупной структуры появляется несколько более мелких самостоятельных организаций или образуется холдинг с дочерними компаниями.

АКЦИОНИРОВАНИЕ ОГРАНИЧЕННОЕ ОТКРЫТОЕ — способ акционирования, при котором государство ограничивает количество акций, предназначенных для открытой или закрытой продажи.

АКЦИЯ ЗОЛОТАЯ (от англ. *golden stoks)* — условная акция, сохраняемая в руках государственного органа, ведающего приватизируемым предприятием. Такая акция предоставляет ее держателю особое право голоса, которое в определенных условиях в течение оговоренного при выпуске срока (обычно до 3 лет) позволяет ее владельцу налагать вето на решения собрания акционеров по поводу:

1) внесения изменений в устав акционерного общества,
2) реорганизации или ликвидации АО;
3) участия АО в других предприятиях или объединениях предприятий,
4) передачи в залог или аренду, продажи или отчуждения иными способами имущества, остающегося в собственности государства.

Использование золотой акции

Используется для сохранения государственного контроля над приватизируемыми акционируемыми государственными предприятиями, деятельность которых глубоко затрагивает государственные и общественные интересы.

АКЦИЯ НОМИНАТИВНАЯ -- акция, выданная на имя совершенно определенного лица и регистрируемая в книге — реестре регистрации акций на персональные данные этого акционера. В случае продажи или передачи такой акции другому лицу акционер должен расписаться на обратной стороне акции, что означает его отказ от прав держателя этой акции. Для этого передаточного действия используются международные термины «индоссамент», «жиро».

АЛИЕНТАЦИЯ (от англ. *alienation)* — отчуждение имущества; в гражданском праве — передача имущества, принадлежащего одному лицу, в собственность другого лица. Отчуждение имущества — один из способов осуществления собственником правомочия распоряжения имуществом, осуществляемого возмездно или безвозмездно. Различают отчуждение по воле собственника (куплю-продажу или дарение) и отчуждение помимо воли собственника (конфискацию, реквизицию или принудительную продажу имущества должника в целях взыскания долга при исполнении судебного решения).

АЛИМЕНТЫ (от лат. *alere)* — средства на содержание, которые по закону обязаны предоставлять одни лица другим (например, на несовершеннолетних детей, престарелых родителей в силу существующих между ними брачных и семейных отношений).

Удержание и взыскание алиментов

Алименты обычно удерживаются на основании исполнительных листов судов из заработной платы (доходов) лиц, обязанных выплачивать средства на содержание других лиц. Полученные предприятиями исполнительные документы для взыскания алиментов регистрируются и не позднее следующего дня после их поступления передаются в бухгалтерию под расписку ответственному лицу, назначаемому приказом руководителя организации. Бухгалтерия регистрирует исполнительные документы в специальном журнале или карточке и хранит их наравне с ценными бумагами.

Взыскание алиментов производится с начисленной суммы заработка (дохода), причитающегося лицу, уплачивающему алименты, после удержания из этого заработка (дохода) налогов в соответствии с действующим налоговым законодательством. Удержание алиментов на содержание несовершеннолетних детей производится со всех видов заработной платы (денежных вознаграждений, содержания) и дополнительного вознаграждения (как по основному месту работы, так и за работу по совместительству), которые получают родители в денежной (национальной или иностранной валюте) и натуральной форме.

АЛЛ Е (ALLAIS) МОРИС (род. в 1911) — французский экономист, представитель неолиберального направления современной экономической мысли.

Краткая биография

Окончил Политехническую школу (1933 г.) и Высший национальный институт горного дела (1936 г.). Директор Бюро документации и статистики рудников в Париже (1943—1948 гг.), профессор экономического анализа Высшего национального института горного дела (1944—1970 гг.); профессор теоретической экономики Института статистики Парижского университета (1947—1968 гг.). В качестве приглашенного профессора преподавал в Центре им. Т. Джефферсона Университета

М. Алле

штата Виргиния в США (1958—1959 гг.). В 1967—1970 гг. профессор экономики Института международных исследований в Женеве; руководитель семинара по монетарному анализу в Парижском университете (1970^1985 гг.); с 1956 г. — почетный член Нью-Йоркской академии наук; с 1976 г. — Американской экономической ассоциации. В 1972 г. М. Алле был избран председателем Французской ассоциации по экономическим наукам.

Основные труды

Наиболее значительным вкладом М. Алле в экономическую науку является фундаментальная работа «В поисках экономической дисциплины. Часть первая. Чистая экономика» (1943 г.). В 1952 г. была переиздана в 5 т. под названием «Трактат о чистой экономике».

«Экономика и интерес» в 2 т. (1947 г.), «Рост без инфляции» (1968 г.), «Основы теории полезности и риска» (1984 г.), «Основная полезность и общая теория случайного риска» (1989 г.).

Главные достижения

М. Алле выделял четыре основные сферы своих интересов в науке: экономическое управление, регулирование доходов и налогообложение, денежную политику, экономику энергетики, транспорта и добывающих отраслей.

В своих работах М. Алле обосновывал тезис об использовании конкуренции как инструмента достижения максимальной отдачи общественного производства. Продолжая традиции Л. М. Э. Вальраса и В. Парето, он дал более точные математические формулировки рыночного равновесия и социального оптимума и определил общие условия рыночного равновесия. М. Алле выступил с идеей конкурентного планирования, основанного на сочетании государственного программирования экономики с конкуренцией частных предприятий. Выводы М. Алле, несмотря на достаточно абстрактный характер их изложения, нашли практическое применение в индикативном планировании во Франции, в частности в замене в государственном секторе экономических методов прямого регулирования методами ценовой политики.

М. Алле широко известен своими работами по теории принятия решений в условиях риска и неопределенности, в которых он показал неприменимость в данных условиях считавшейся на протяжении более 40 лет общепризнанной теории максимизации ожидаемой полезности. По мнению М. Алле, реально действующий экономический агент постоянно нарушает так называемую гипотезу ожидаемой полезности. Этот факт, известный как парадокс Алле, породил огромное количество как теоретических, так и эмпирических исследований. Описав наиболее известную версию парадокса, М. Алле пришел к выводу, что рационально действующий агент предпочитает абсолютную надежность. М. Алле впервые применил свою теорию поведения в условиях неопределенности к модели общего равновесия и показал, что конкурентное распределение рисков ведет к оптимальному распределению ресурсов.

Основное направление его исследований — попытка найти рациональные с точки зрения общества экономические решения, чаще всего прикладные, но обязательно подкрепленные теоретическим анализом. М. Алле в своих работах показывал, что он приемлет лишь ту теорию, которая имеет прикладное значение.

Исследовал вопросы теории и практики денежного обращения, истории экономической мысли, статистического анализа, международных экономических и валютных отношений. Позднее при его участии велись исследования не только в рамках чистой теории, но и прикладные, в частности касающиеся ценообразования и производительности труда. Работы М. Алле в области прикладной экономики имели практическое воздействие на экономическую политику французского правительства в 1960—1970-е гг. В 1988 г. М. Алле был удостоен Нобелевской премии «За новаторский вклад в теорию рынков и эффективного использования ресурсов».

АЛЛОГРАФ (от гр. *allos* — «другой», *grapho* — «пишу») — подложная подпись, поставленная за другое лицо (подлог), или подложная рукопись.

АЛЛОНЖ (от англ. *allonge)* — добавочный лист, прикрепленный к векселю, на котором совершаются передаточные надписи (индоссамент), если они не умещаются на оборотной стороне векселя. Первую передаточную надпись на аллонже принято делать так, чтобы она начиналась на векселе, а заканчивалась на аллонже.

АЛТЫН (от тат. *алты* — «шесть») — старинная русская счетно-денежная единица. С XVII в. алтыном стали называть монету, которая по стоимости приравнивалась к 6 московским деньгам — серебряным монетам, имевшим хождение в Московском княжестве. Позже так стала называться монета достоинством в 3 копейки. В настоящее время такое название этой монеты встречается в основном в разговорной речи и крылатых выражениях («Ни алтына за душой».)

АЛФАВИТИЗМ — потенциальное преимущество, которое могут иметь фирмы, названия которых начинаются с первых по порядку букв алфавита в связи с их расположением в коммерческих документах. Это преимущество связано с тем, что в различных рейтинговых и рекламных списках они указываются первыми, поэтому значительно повышается вероятность того, что потенциальный клиент обратит на них внимание.

АЛЬМЕНДА (от средне- и верхненем. *al(ge)miende* — «общее») — земельные угодья, в эпоху раннего Средневековья находившиеся в общинном пользовании у германских народов, а позднее и народов других стран Западной Европы.

АЛЬПАРИ (от ит. *alia pari* — «наравне, поровну») — идеальное равенство рыночного (биржевого) курса валюты, облигаций, ценных бумаг, векселей с их номинальной стоимостью; достижение паритета.

АЛЬТЕРНАТ (от лат. *alter* — «один из двух») — правило в международном праве, согласно которому в экземпляре международного договора, предназначенном для данной договаривающейся стороны, наименование этой стороны в общем перечне сторон, подписи ее уполномоченных лиц, печати, а также текст договора на языке государства этой стороны помещаются на первом месте (для подписей оставляется место с левой стороны документа).

АЛЬТЕРНАТИВА (от лат. *alternare* — «чередоваться»). 1. Один из возможных вариантов экономического поведения, сравниваемый с другим вариантом в целях выбора наилучшего способа действий. 2. Управленческое решение, противопоставляемое другому решению, исключающему первое.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТОИМОСТЬ — понятие, связанное с выбором вариантов использования производственных ресурсов (труда, орудий производства, земли). Экономисты занимаются проблемами выбора в мире ограниченных ресурсов. Люди, семьи, предприятия и правительства — все вынуждены принимать решения о том, как лучше распоряжаться своими ограниченными ресурсами. Этот выбор обусловлен ограниченностью ресурсов по сравнению с потребностями людей.

Когда возможности ограничены, выбор также ограничен. Это означает, что решение иметь какую-либо вещь одновременно является решением не иметь чего-то другого. Если для увеличения производства компьютеров требуется больше ресурсов (труда, пластмассы, металла и т. д.), производство другой продукции, требующей тех же ресурсов (например, музыкальных центров), должно быть сокращено. Если на производство одного компьютера уходит столько же средств, сколько на производство двух стереосистем, то альтернативная стоимость компьютера равна двум стереосистемам. Имеет смысл оценивать стоимость компьютера с помощью того, от чего мы отказываемся ради его производства.

Таким образом, говоря об альтернативной стоимости, мы учитываем денежную стоимость производства, однако альтернативная стоимость представляет собой более тонкий способ измерения экономической стоимости. Это альтернативная цена (см. *Альтернативная цена).*

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЦЕНА — стоимость производства товара или услуги, измеряемая с точки зрения потерянной (упущенной) возможности производства другого вида товара или услуг, требующих аналогичных затрат ресурсов; цена замены одного блага другим. Если при выборе из двух возможных благ и их источников потребитель (покупатель) отдает предпочтение одному, жертвуя другим, то второе благо есть альтернативная цена первого, так что альтернативная стоимость блага есть цена потери, на которую готов идти потребитель, чтобы получить возможность приобрести желаемое благо.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ — издержки производства товаров и услуг, измеряемые стоимостью наилучшей упущенной возможности использования затраченных на их создание факторов производства.

Виды альтернативных издержек

Альтернативные издержки производства являются движущим мотивом, позволяющим производителям максимизировать свою прибыль.

Альтернативные издержки капитала — это вмененные издержки, представляющие собой упущенный доход, который мог бы быть получен, если бы капитал предприятия был использован наилучшим альтернативным способом. Обычно рассматривается вариант вложения капитала в кредитную систему с целью получения процента.

ЗАКОН ВОЗРАСТАЮЩИХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИЗДЕРЖЕК — отражает взаимосвязь между возрастанием производства одного продукта за счет сокращения другого. В условиях ограниченности одного из ресурсов и сокращающейся доходности, когда общество находится на границе производственных возможностей, для того чтобы увеличить производство одного из благ, придется во все возрастающем размере сокращать производство другого товара (услуги).

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПРИКАЗ — комбинация из двух приказов (двойной приказ) биржевому брокеру, означающая, что выполнение одного приказа автоматически отменяет другой.

АЛЬТРУИЗМ — согласно Эмилю Дюркгейму это общественное состояние, при котором индивид полностью поглощается группой (растворяется в ее интересах) и не имеет собственных целей, отличающихся от целей группы. При этом исполнение долга и следование групповым нормам считаются наивысшими ценностями. Альтруизм — направленность поведения и внимания человека на благополучие, интересы другого человека или целой группы людей (организации).

АЛЬЯНС (от лат. *ligare* — «связывать»). 1. Альянс — союз, объединение нескольких

государств, организаций, компаний, лиц на основе договорных обязательств. 2. «Альянс» — крупнейшая в Европе группа страховых компаний. Лидер на страховом рынке Германии. Основана в 1890 г. Штаб-квартира — г. Мюнхен (Бавария). Группа контролирует более 25% капитала Тиссен АГ, 25% капитала Мессершмитт-Бельков-Блом, более 25% капитала Дегусса АГ и Металгезельшафт АГ. Акции «Альянса» котируются и включены в листинг фондовых бирж Германии, Великобритании и Швейцарии. Страховая группа «Альянс» входит в число 100 крупнейших компаний мира.

АЛЬЯНС СТРАТЕГИЧЕСКИЙ — долговременный союз компаний различных размеров и форм собственности для достижения стратегических преимуществ на рынке. В большинстве случае заключение альянса стратегического влечет за собой слияние компаний и создание на их основе крупного конгломерата фирм.

АМАЛЬГАМАЦИЯ (от гр. *malagma* — «размягчение») — слияние обществ, корпораций, союзов в единую компанию с целью централизации капитала. Известны два метода слияния компаний:

1) прямое присоединение или поглощение собственности мелких компаний одной более крупной, структура присоединяемых компаний при этом может меняться не полностью;
2) образование новой компании с передачей ей активов других компаний, что связано с коренным изменением структуры всех сливающихся компаний.

АМЕРИКАНСКАЯ БУХГАЛТЕРИЯ — форма бухгалтерского учета с использованием двойной книжной записи. Американская бухгалтерия ведется в журнале, который в табличном виде учитывает счета. Одновременно ведутся контокоррентные книги, данные ежемесячно заносятся в гроссбух. Эта форма бухгалтерского учета характеризуется наглядностью, уменьшением объема работ за счет исключения проводок, регистрацией сумм на каждой странице. Применяется на малых предприятиях.

АМЕРИКАНСКИЕ ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ (АДР) *(American Depository Receipt — ADR)* — депозитарные расписки в США, удостоверяющие владение акциями компании иностранного государства, приобретенными депозитарным банком США в процессе их размещения на территории США. Одна американская депозитарная расписка может представлять часть акции, одну или несколько акций иностранной компании-эмитента. Американские депозитарные расписки используются иностранными компаниями для выхода на американский фондовый рынок.

АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ — средства, направляемые на ремонт или строительство, изготовление (приобретение) новых основных средств, служат инструментом возмещения износа основных фондов. Сумма амортизационных отчислений включается в издержки производства (себестоимость) продукции и тем самым переходит в цену. Обычно сумма амортизационных отчислений определяется процентом от стоимости актива, зафиксированного в бухгалтерских документах. Производитель обязан осуществлять накопление амортизационных отчислений, откладывая их из выручки за проданную продукцию.

АМОРТИЗАЦИОННЫЙ КРЕДИТ (от англ. *amortization loan)* — кредит, выплачиваемый по частям, равномерными, регулярными взносами по графику подобно начислению амортизационных отчислений.

АМОРТИЗАЦИОННЫЙ ФОНД – - фонд денежных средств, который формируется из накопленных амортизационных отчислений в виде денежных средств, предназначенных для воспроизводства, воссоздания изношенных основных средств. Величина годовых амортизационных отчислений предприятия (организации) определяется в виде доли от первоначальной стоимости объектов, представляющих собой основные средства (норму амортизации).

АМОРТИЗАЦИЯ (от лат. *amortisatio* — «поглощение») — исчисленный в денежном выражении износ основных средств в процессе их применения, производственного использования. Амортизация — это одновременно средство, способ, процесс перенесения стоимости изношенных основных средств на произведенный с их помощью продукт.

Объективный экономический процесс постепенного переноса стоимости средств труда по мере их износа на производимые с их помощью товары или услуги, использование этой стоимости в виде амортизационных отчислений для простого или расширенного воспроизводства основного капитала.

Инструментом возмещения износа основных средств являются амортизационные отчисления в виде денег. Они в основном идут на строительство, ремонт и приобретение основных средств. В таком случае накопленные амортизационные отчисления образуют амортизационный фонд, предназначенный для воспроизводства, воссоздания изношенных основных средств. Величина годового амортизационного отчисления предприятия определяется в виде доли первоначальной стоимости объектов основных средств. В целях избежания морального износа основных средств применяется метод ускоренной амортизации — увеличение годов амортизационных отчислений с соответствующим сокращением срока возмещения первоначальной стоимости средств.

АМОРТИЗАЦИЯ АККУМУЛИРОВАННАЯ. 1. Сумма амортизации средств, накопленная на данное число; эта сумма вычитается из величины первоначальной стоимости средств, полученная разность представляет собой остаточную стоимость основных фондов. 2. Специальный бухгалтерский счет, показывающий накопленное уменьшение стоимости средств производства в результате амортизационных расходов; этот счет всегда имеет кредитовый баланс.

АМОРТИЗАЦИЯ КАЛЬКУЛЯЦИОННАЯ — амортизация, в основу которой положена та цена на основные средства, которая актуальна на момент закрытия счетов. Калькуляционная амортизация выражает совокупный финансовый потенциал, который необходим для осуществления капиталовложений при замене оборудования.

АМОРТИЗАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ — начисление амортизации на стоимость нематериальных активов, используемых длительное время, и в течение этого времени стоимость их равномерно переносится на производственную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги.

Амортизация нематериальных активов производится одним из следующих способов начисления амортизационных отчислений:

1) линейным способом;
2) способом уменьшаемого остатка;
3) способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов по группе однородных нематериальных активов производится в течение всего срока их полезного использования. В течение срока полезного использования нематериальных активов начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев консервации организации.

Годовая сумма начисления амортизационных отчислений определяется:

1) при линейном способе — исходя из первоначальной стоимости нематериальных активов и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;
2) при способе уменьшаемого остатка — исходя из остаточной стоимости нематериальных активов на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;
3) при способе списания стоимости — исходя из пропорционального объема продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости нематериальных активов и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования нематериального актива. Сделать аналогично остальным пунктам списка.

Срок полезного использования нематериальных активов определяется амортизацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. Определение срока полезного использования нематериальных активов производится исходя из:

1) срока действия патента, свидетельства и других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности согласно законодательству РФ;
2) ожидаемого срока использования этого объекта, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход).

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ (от англ. *capital consumption)* — перенос стоимости изнашивающихся элемен-

тов основного капитала (основных фондов) на конечную продукцию в виде издержек на величину себестоимости продукции. Основные средства (капитал), участвуя в производстве продукции длительное время, постепенно изнашиваются, перенося свою стоимость на создаваемый продукт частями, по мере участия в производственном процессе. Амортизация основных средств начисляется ежемесячно по установленным законодательно нормативам отчислений на полное восстановление основных производственных средств. Сумма амортизационных отчислений определяется исходя из балансовой стоимости основных фондов, включая издержки обращения.

АМОРТИЗАЦИЯ УСКОРЕННАЯ — метод начисления амортизации, при котором утвержденная в установленном порядке норма годовых амортизационных отчислений может увеличиваться не более чем в 2 раза.

Метод распространяется на активную часть основных фондов, введенных в действие после 1 января 1991 г., а также на основные средства, используемые для выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширения экспорта продукции в случаях, когда осуществляется массовая замена изношенной и морально устаревшей техники новой, более производительной.

Метод не распространяется на машины, оборудование и транспортные средства, нормативный срок использования которых не превышает 3 лет; на отдельные виды оборудования самолетно-моторного парка, нормативный срок службы которых определяется количеством часов работы самолетов и вертолетов; на подвижной состав автомобильного транспорта, по которому начисление амортизации на реновацию производится в процентах от стоимости автомашины на 1000 км фактического пробега; на уникальную технику и оборудование, предназначенные для использования только при определенных видах испытаний и производства ограниченного количества видов конкретной продукции.

АНАЛИЗ (от гр. *analysis* — «разложение») — метод научного исследования (познания) явлений и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы. В экономике анализ применяется с целью выявления сущности, закономерностей, тенденций экономических и социальных процессов, хозяйственной деятельности на всех уровнях: макро- и микроэкономическом (в целом по стране, региону, для отдельного предприятия, домохозяйства) и в разных сферах экономики (производственной, социальной). Анализ служит исходной отправной точкой прогнозирования, планирования, управления экономическими объектами и связанными с этим процессами. Экономический анализ призван обосновывать с научных позиций решения и действия в области экономики, социально-экономическую политику, способствовать выбору лучших вариантов экономических действий.

АНАЛИЗ IS-LM (от англ. *analysis Investment / Saving — Liquidity / Money)* — макроэкономический анализ, связывающий положение на рынке товаров с ситуацией на финансовом рынке с помощью кривой IS (каждая точка которой отражает сочетание ставки процента и реального национального продукта с планируемыми инвестициями, равными планируемым сбережениям) и кривой LM (каждая точка которой отражает сочетание ставки процента и реального национального продукта с денежным предложением, равным спросу на деньги (рис. 1).

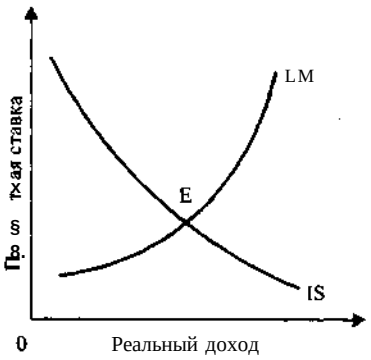


Рис. 1. Кривая 1S-LM

Пересечение кривых означает, что денежное предложение достаточно для такой ставки процента, которая уравновешивает планируемые инвестиции и планируемые сбережения. Поскольку кривая *IS* связана с планируемыми расходами, ее изменение отражает изменение в фискальной политике. Кривая *LM* отражает изменения в монетарной политике, поскольку связана с денежным предложением. Таким образом, *IS-LM*-анализ позволяет оценить взаимодействующее влияние на макроэкономику фискальной и монетарной политики. /5-/,М-инструменты были разработаны Дж. Р. Хиксом в 1930-е гг. и Э. Хансеном в 1950-е гг.

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ (от англ. *break-even analysis)* — анализ возможных результатов предполагаемого бизнеса на базе математической модели, часто представленной в виде графика, позволяющего определить уровни доходов и затрат при различных уровнях деловой активности в зависимости от объема производства, продаж; при этом можно рассчитать, показать на графике точку безубыточности как минимальный объем производства, при котором выручка от реализации продукции в точности будет равна сумме постоянных и переменных затрат, т. е. точку, в которой полученный доход в точности покроет затраты.

АНАЛИЗ ВЕРТИКАЛЬНЫЙ — один из методов финансового анализа, заключающийся в сопоставлении финансовых показателей за 2 года (или более длительный период). Анализ вертикальный помогает выявить различные требующие дополнительных исследований отклонения. Важно показать как абсолютные, так и относительные изменения показателей.

Вертикальный анализ — выражение каждой статьи данного финансового отчета через процентное отношение к одной определенной базовой статье. В балансе в качестве базы используют совокупные активы, в отчете о доходах — доходы от основной деятельности, в отчете о движении наличных средств — чистый прирост наличных средств за отчетный период. С помощью вертикального анализа можно выявить основные *тенденции* и изменения в деятельности компании. Данные вертикального анализа можно сопоставить с аналогичными данными компаний-конкурентов, средними показателями по отрасли и выяснить положение компании среди других компаний отрасли. Также можно показать соотношение текущих и долгосрочных активов, выявить изменение состава текущих активов по сравнению с предыдущим периодом, показать, сколько затрат и издержек приходится на каждую единицу дохода.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ (от англ. *external environment analysis)* — анализ состояния и перспектив развития важнейших с точки зрения данного предприятия факторов окружающей рыночной среды. Такой анализ используется при разработке маркетинговой политики (стратегического маркетинга). Анализ внешней среды предполагает рассмотрение следующих *элементов* рыночной среды:

1) отрасли, т. е. совокупности предприятий-конкурентов, производящих аналогичную продукцию;
2) данного товарного рынка, т. е. совокупности имеющихся в настоящее время и потенциальных потребителей;
3) поставщиков, т. е. совокупности предприятий, являющихся поставщиками или партнерами данного предприятия;
4) глобальных факторов внешней среды, т. е. совокупности правовых, политических, хозяйственных, демографических, морально-этических, технологических и других условий внешней среды, в которых действует предприятие и на изменение которых предприятие не может оказывать непосредственного воздействия.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ В МЕНЕДЖМЕНТЕ — анализ внешних факторов по отношению к конкретной компании для выявления возможных опасностей, вызванных подвижностью и неопределенностью внешней. К факторам внешней среды относятся экономические, социальные, политические, международные, технологические.

АНАЛИЗ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ (от англ. *time-series analysis)* — один из методов прогнозирования спроса, который основан на разделении данных об объеме продаж в прошлом на компоненты, характеризующие тренды, циклические (например, циклы деловой активности) и сезонные колебания, а также случайные изменения. Анализ временных рядов позволяет выявить причины изменения

спроса в прошлом и помогает более точно прогнозировать спрос в будущем.

АНАЛИЗ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ В ЭКОНОМИКЕ — анализ и расчет показателей, переменных по времени, проводимый на базе информации, собранной за различные временные отрезки (периоды).

АНАЛИЗ ДИСПЕРСИОННЫЙ — статистический метод, применяемый с целью установления структуры связи между результативным и факторными признаками. Решение задачи измерения связи опирается на разложение суммы квадратов отклонений наблюдаемых значений результативного признака от общей средней на отдельные части, обусловливающие изменение этого признака.

АНАЛИЗ ЗАТРАТ И РЕЗУЛЬТАТОВ — анализ, проводимый с использованием балансовых таблиц, в которых зафиксированы и подсчитаны затраты на производство основных видов экономического продукта и результаты в виде объемов производства, выпуска этого продукта. Такой анализ позволяет выявить уровень общих, полных затрат на производство продукта, установить взаимосвязи между разными секторами и отраслями экономики.

Метод может использоваться при оценке частных инвестиционных проектов, при расчете затрат и поступлений и оценке чистой приведенной стоимости проекта. Если результат является положительным числом (больше нуля), проект будет рентабельным. Анализ затрат и результатов часто используется и государственными органами с целью оценки всех социальных издержек и положительных результатов проекта.

Подобный анализ используется в качестве исследовательского *инструмента*, а также в прогнозных, предплановых обоснованиях и расчетах.

АНАЛИЗ «ЗАТРАТЫ-ВЫПУСК» — способ анализа баланса производства и распределения продукции и услуг, при котором исходят из предположения линейно ограниченной производственной зависимости, т. е. полагают, что полное использование производственных факторов даст пропорциональное увеличение производственного выпуска. Анализ «затраты—выпуск» применяется для различных производственных и ценовых исследований. Анализ «затраты—выпуск» позволяет уяснить, какое количество ресурсов используется для производства конечной продукции. Потребность в материалах рассчитывается с учетом как прямых, так и косвенных поставок. Предполагается, что в экономике существует множество отраслей, каждая из которых выпускает один продукт, который делится на три части. Первая часть потребляется самой отраслью-производителем, вторая поступает в распоряжение остальных отраслей материального производства, третья используется для конечного потребления. Этот анализ помогает представить, как изменения в одном секторе влияют на производство продукции в других секторах.

Таблицы, построенные на основании анализа «затраты—выпуск», используются для сравнения структурных свойств двух экономик или сопоставления структуры экономики одной страны в различные периоды времени.

Анализ «затраты—выпуск» стал основой для эконометрической макромодели, построенной В. В. Леонтьевым в 1930—1950-е гг.

АНАЛИЗ «ИЗДЕРЖКИ-ВЫГОДЫ» (от англ. *cost-benefit analysis)* — исследование, заключающееся в оценке различных проектов путем сравнения тех выгод, которые приносит обществу в целом или отдельным группам потребителей реализация рассматриваемого проекта, с затратами на его реализацию. Данный вид анализа представляет собой сравнение имеющихся доходов и расходов, позволяющее принять решение об оптимальном использовании ресурсов и их распределении. Наиболее часто используется в процессе стратегического планирования.

АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ — анализ динамики инфляционного изменения цен в различных отраслях экономики и влияющих на нее различных факторов (таких как динамика развития производства, состояние денежного обращения и финансовых рынков, динамика денежных доходов населения, занятость населения).

Виды анализа инфляционных процессов:

1) территориальный анализ инфляционных процессов, проводимый с целью сопоставления инфляционных процессов в регионах, в том числе в секторах экономики, определяющих социально-экономическое развитие;
2) анализ инфляционных процессов, проводимый с помощью изучения динамики отобранных экономических индикаторов, характеризующих влияние на динамику цен в секторах экономики различных факторов (динамики производства промышленной продукции и ее конкурентоспособности на внутреннем и мировых рынках, показателей развития денежного обращения и финансовых рынков, динамики денежных доходов населения, проблемы занятости населения и ожидаемого ее изменения, состояния отечественной валюты по сравнению с валютами иностранных государств и т. д.);
3) анализ инфляционных процессов, проводимый с помощью изучения существующих уровней цен и системы индексов цен (как в потребительском, так и в производственном секторах экономики). Анализируются цены (начиная с первого уровня) на конкретные товары, их изменение, динамика в ретроспективе и ожидаемая траектория изменения с переходом ко второму уровню, на котором исследуются региональная и отраслевая динамика цен, и к третьему уровню — анализу ситуации в целом в исследуемом направлении (каковы потребительский рынок, цены предприятий-производителей и потребителей промышленной продукции, соотношение внутренних и мировых цен).

АНАЛИЗ КЛИЕНТОВ ЦЕННОСТНЫЙ (от англ. *customer value analysis)* — анализ, проводимый для установления тех благ, выгод, которые ценят клиенты, а также для определения сравнительной оценки клиентами различных товарных предложений компаний-конкурентов.

Результаты анализа позволяют определить конкурентов, которых можно атаковать, выбрать стратегию такой атаки. Данный анализ помогает выявить места в работе организации, наиболее уязвимые для атакующих или ответных действий конкурентов.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ (от англ. *competitor analysis)* — идентификация главных конкурентов; оценка их целей и стратегий, сильных и слабых сторон, стереотипов поведения на рынке; определение, каких конкурентов следует избегать, а каких можно атаковать. Выбор конкурентной стратегии всецело зависит от положения предприятия на рынке (каковы лидер, претендент, последователь, компания, оперирующая в нише). При оценке стратегий конкурентов все предприятия (фирмы) отрасли целесообразно разделить на стратегические группы. Для выявления сильных и слабых сторон конкурентов проводится их ценностный анализ. На основе анализа конкурентов разрабатываются конкурентные стратегии.

АНАЛИЗ КОЭФФИЦИЕНТОВ — измерение соотношения между двумя отдельными показателями.

При финансовом анализе рассматривают обычно пять основных групп коэффициентов:

1) измеряющих возможность погашения текущих обязательств;
2) характеризующих движение (оборот) текущих активов;
3) характеризующих собственный капитал;
4) измеряющих результаты основной деятельности;
5) характеризующих информацию на рынке.

Чтобы *сделать адекватные выводы и интерпретировать полученные коэффициенты,* необходимо сделать следующие сопоставления;

1) сравнить фактические коэффициенты текущего года с коэффициентами предыдущего года, а также с отдельными коэффициентами за 5—10 лет;
2) сравнить фактические коэффициенты с нормативами, принятыми компаниями;
3) сравнить коэффициенты с показателями конкурентов, используя данные публикуемых финансовых отчетов;
4) сравнить фактические коэффициенты с отраслевыми показателями.

Анализируемые коэффициенты можно сравнить с показателями других компаний, действующих в той же отрасли, и с данными, полученными за несколько лет. Отдельно взятый коэффициент анализировать не имеет смысла. Это эффективный метод анализа финансового положения компании, однако имеющий свои ограничения. Прежде всего следует учитывать, что коэффициенты воспроизводят условия, существовавшие ранее. Они основаны на фактических данных и потому отражают характеристики прошлых

событий. Использование альтернативных методов и учета может существенно повлиять на значение коэффициентов (например, равномерную амортизацию и метод двойного сокращения остатка).

АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВЫЙ (от англ. *marketing analysis)* — исследование рынков предприятия и внешней среды маркетинга, включающее в себя изучение рынка товаров и услуг, спроса и предложения, поведения потребителей, рыночной конъюнктуры, динамики цен. Маркетинговый анализ проводится с целью лучшего продвижения своих продуктов на рынке. Он помогает выявить проблемы и недостатки, а также определить перспективы деятельности предприятия (фирмы). Это анализ влияния различных маркетинговых составляющих (ассортимента, способов реализации, территориального распределения, рекламных средств и т. д.), позволяющий скорректировать маркетинговую стратегию.

Анализ маркетинговый — необходимое условие разработки планов маркетинга, а также их реализации и контроля. Информация, необходимая для маркетингового анализа, собирается в процессе маркетинговых исследований, изучения рыночной конъюнктуры, бенчмаркетинга и пр.

АНАЛИЗ НА ОСНОВЕ МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ (от англ. *multiple regression analysis)* — вид регрессионного анализа, основанный на использовании в уравнении регрессии более чем одной независимой переменной. Например, при прогнозировании спроса идентифицируются факторы, определяющие спрос, устанавливаются взаимосвязи, существующие между ними, и прогнозируются вероятные будущие их значения. На основе полученных данных, если сохраняются условия, для которых уравнение множественной регрессии остается справедливым, выводится прогнозное значение спроса.

Многофакторное уравнение множественной регрессии при линейной зависимости:

$$y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + \ldots + b_m x_m,$$

где y — зависимая или прогнозируемая переменная;

a — свободный член уравнения;

ij — коэффициент условно чистой регрессии;

*, — независимая переменная; *i'* = 1 ... *m;*

m — число независимых переменных (факторных признаков).

Термин «коэффициент условно чистой регрессии» означает, что каждая из величин Ъ измеряет среднее по совокупности отклонение зависимой переменной (результативного признака) от ее средней величины при отклонении независимой переменной (фактора) *x* от своей средней величины на единицу измерения и при условии, что все прочие факторы, входящие в уравнение регрессии, закреплены на средних значениях, не изменяются, не варьируются.

АНАЛИЗ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ (от англ. *general eguilibrium analysis)* — анализ изменений спроса на товар или предложения товара на конкретном рынке, оказывающий влияние на цены и товарные объемы на других рынках.

АНАЛИЗ ПОГЛОЩЕНИЯ — финансовый анализ, который делается при покупке одной компании другой (или поглощении) для расчетов с владельцами и акционерами покупаемой компании.

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (от англ. *analysis of enterprise potential)* — анализ возможностей развития и изменения структуры компании. Элементами структуры в данном анализе являются изготовляемые товары и производимые услуги, перспективные разработки, маркетинговые исследования, источники финансирования, перспективные партнеры. Анализ потенциала предприятия позволяет оценить его возможности по сравнению с компаниями-конкурентами и определить возможные перспективы развития.

АНАЛИЗ ПРЕДЕЛЬНЫЙ — поиск оптимального значения переменной, экономического показателя, производимый путем сравнения издержек и выгод, которые могли бы быть вызваны изменением значения данной переменной. Предельный анализ лежит в основе теорий потребительского спроса и предложения фирм.

АНАЛИЗ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ - — вид маркетингового анализа, когда измерение спроса проводится для различных групп потребителей (покупателей) данного продукта. На основании этого анализа делается прогноз о возможных прибылях и убытках.

АНАЛИЗ ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ — исследование, с помощью которого руководство организации оценивает различные направления ее хозяйственной деятельности с *целью* определения наиболее эффективных (прибыльных). Когда анализируются отдельные продукты, речь идет об анализе продуктового портфеля организации, или о продуктовом анализе. По результатам анализа одни направления деятельности развиваются, от других приходится отказываться как от неэффективных. При проведении анализа продуктового портфеля прежде всего идентифицируют стратегические хозяйственные единицы *(СХЕ)* организации. Затем с целью выработки стратегий развития организации оценивается степень привлекательности различных *СХЕ.* Для осуществления такой оценки могут использоваться следующие методы: матрица «скорость роста рынка — рыночная доля» (матрица Бостонской консультационной группы — БКГ); решетка планирования *СХЕ* (матрица корпорации «Дженерал электрик», или МакКинзи); матрица «конкурентоспособность — стадия жизненного цикла».

Анализ продуктового портфеля осуществляется при разработке стратегического плана организации.

АНАЛИЗ ПРОТОКОЛА — один из методов маркетинговых исследований, заключающийся в том, что респондента погружают в определенную ситуацию, связанную с принятием решения. Респондент должен словесно описать все факторы и аргументы, которыми он руководствовался в процессе принятия решения. Иногда данный метод предполагает использование видеоаппаратуры. Исследователь анализирует протоколы, представленные респондентами.

Метод анализа протокола используется при анализе решений, принятие которых распределено во времени, например решения о покупке дома. В этом случае исследователь собирает в единое целое решения, принимаемые на отдельных этапах.

Данный метод используется также при анализе решений, процесс принятия которых очень короток. В этом случае метод анализа протокола снижает скорость принятия решений. Анализ протокола дает возможность разобраться в некоторых аспектах и понять мотивы подобных покупок.

АНАЛИЗ РЕГРЕССИОННЫЙ (от англ. *regression analysis)* — статистический метод, который используется для установления зависимости и оценки отношений между независимыми и зависимыми переменными. Анализ регрессионный, проводимый на основе построенного уравнения регрессии, определяет вклад каждой независимой переменной в изменение изучаемой (прогнозируемой) зависимой переменной величины. Выделяют два вида регрессионного анализа: анализ регрессионный парный и анализ на основе множественной регрессии.

АНАЛИЗ РЕГРЕССИОННЫЙ ПАРНЫЙ — вид регрессионного анализа, включающего в себя рассмотрение одной независимой переменной.

Уравнение парной регрессии при линейной зависимости:

$$y = a + Ьx,$$

где y — оцениваемая или прогнозируемая зависимая переменная (результативный признак);

a — свободный член уравнения;

b — коэффициент регрессии, измеряющий среднее отношение отклонения результативного признака от его средней величины к отклонению факторного признака от его средней величины на единицу его измерения: вариация *y,* приходящаяся на единицу вариации *x;*

x — независимая переменная (факторный признак), используемая для определения зависимой переменной.

АНАЛИЗ РЫНКА — анализ ситуации в фирмах или на предприятиях с точки зрения событий, происходящих на рынке. Анализ рынка является основой для разработки коммерческой политики компании. При этом анализируются необходимые затраты на закупку, производство и реализацию продукции в соответствии с различными возможностями получения дохода. В ходе анализа рынка применяются статистические данные и результаты исследования общественного мнения,

эмпирические данные хозяйственной деятельности компании, нормативные правовые акты государства (динамика внесения поправок).

АНАЛИЗ РЯДОВ ДИНАМИКИ — изучение, научное исследование изменения уровней ряда в целях выявления закономерностей его изменения во времени. Основной предпосылкой анализа рядов динамики является их сопоставимость. Статистические данные должны быть сопоставимы прежде всего во времени.

Показатели при анализе рядов динамики:

1) темпы динамики;
2) абсолютные приросты;
3) темпы прироста;
4) абсолютная величина 1% прироста (в %).

Темпы динамики — это отношение уровней ряда одного периода к другому. В ряду динамики могут быть исчислены темпы как базисные и как цепные. В обоих случаях темпы могут быть выражены в виде коэффициентов и процентов.

Абсолютный прирост исчисляется как разность уровней ряда и выражается в единице измерения показателя ряда. Относительную оценку значения абсолютного прироста по сравнению с первоначальным уровнем дают показатели темпа прироста. Их выражают в процентах и исчисляют путем деления абсолютного прироста, умноженного на 100, величину первоначального уровня. Абсолютное значение 1% прироста — частное от деления абсолютного прироста на темп прироста. Для обобщенной характеристики интенсивности развития на длительный период исчисляют средние (обычно среднегодовые) темпы прироста и динамики.

АНАЛИЗ СИТУАЦИОННЫЙ (от англ. *situational analisys)* — оценка возможных изменений в деятельности фирмы с учетом влияния действующих внешних факторов, т. е. факторов, на которые данная фирма повлиять практически не может. В маркетинге анализ ситуационный представляет собой *этап* планирования маркетинга, на котором осуществляется исследование переменных как внешней среды маркетинга (с акцентом на анализ социально-экономических, политико-правовых, рыночных и конкурентных факторов), так и внутренней деятельности организации.

Цель анализа ситуационного — выявление маркетинговых проблем и тех возможностей, которые ожидают организацию в ее будущей деятельности. Результаты данного вида анализа часто суммируются в разделе плана маркетинга, который называется «SWOT-анализ» (первые буквы английских слов: *strengths* — «сильные стороны», *weaknesses* — «слабые стороны», *opportunitie* — «возможности», *threats* — «угрозы»). На основе полученных в ходе ситуационного анализа прогнозных оценок в последующих разделах плана маркетинга устанавливаются цели и разрабатываются стратегии маркетинговой деятельности.

АНАЛИЗ СОВМЕСТНЫЙ — метод анализа, предназначенный для оценки и сравнения атрибутов товара (продуктов) с целью выявления тех из них, которые оказывают наибольшее влияние на покупательские решения. Потребителю обычно нелегко сформулировать свою систему ценностей. Поэтому, вместо того чтобы вынудить исследуемых потребителей думать о каждом атрибуте исследуемого продукта по отдельности, в рамках анализа совместного потребители выносят свои суждения о продукте в целом. Затем по результатам анализа определяется система ценностей, лежащая в основе потребительского выбора.

АНАЛИЗ СПРОСА (от англ. *demand analyst)* — анализ величины спроса и дисбаланса, разрыва между спросом и предложением для вынесения решения о концентрации на наиболее прибыльных направлениях деятельности.

АНАЛИЗ СПРОСА СТАТИСТИЧЕСКИЙ — совокупность статистических процедур, используемых для обнаружения наиболее важных реальных факторов, влияющих на объем продаж (таких как цена, уровень дохода, структура потребления, методы продвижения товара и т. д.) при прогнозировании спроса, и для определения степени их влияния на величину спроса. При статистическом анализе спроса часто используются методы регрессивного анализа.

АНАЛИЗ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ — область экономико-математических исследований, основными задачами которых являются прогнозирование будущих материальных потребностей членов общества и поиск оптимальных путей их удовлетворения. Для этого строго разграничиваются понятия платежеспособного спроса и потребностей; удовлетворение спроса — это хотя и необходимый, но недостаточный этап на пути решения задачи полного удовлетворения непрерывно растущих потребностей членов общества.

Важное направление анализа — исследование спроса и структуры потребления у однородных (с точки зрения характера потребительского поведения) социальных групп, различающихся уровнем доходов, интересами, родом занятий, семейным положением. Определенные типы потребления выявляются на основе демографических и статистических исследований. Каждый тип потребления характеризуется присущей ему системой предпочтений и иерархией потребностей. Для таких групп строятся экономико-математические модели, которые позволяют ответить на ряд вопросов (например, какие группы населения особенно пострадают, если возрастут цены на определенные виды товаров).

При определении методов и средств сбалансированности спроса и предложения должны учитываться различия в степени инерционности отдельных экономических процессов. Например, структура и объемы предложения товаров не могут быть существенно изменены в короткие сроки, в этом случае нарушенное по тем или иным причинам относительное рыночное равновесие может быть восстановлено только посредством варьирования цен. И, наоборот, за относительно более длительные промежутки времени задача может быть решена за счет структурных сдвигов в производстве, в том числе освоение новых видов продукции, а также с помощью постепенных изменений в структуре доходов и спроса населения. При определении будущих потребностей населения основываются на изучении платежеспособного спроса, расчетах будущего изменения доходов, спроса, структуры и научно обоснованных норм потребления, направлении развития научно-технического прогресса.

АНАЛИЗ СТОИМОСТНЫЙ (от англ. *value analysis)* — маркетинговый анализ, проводимый с целью сосредоточения в товаре большинства необходимых потребителю функций, свойств с достаточным качеством и исключения избыточных функций, увеличивающих затраты на разработку, производство, сбыт и эксплуатацию изделия. Перечень этих полезных функций в зависимости от изменения уровня целевых групп потребителей может претерпевать существенные изменения. Стоимостный анализ позволяет минимизировать затраты и повысить конкурентоспособность товара.

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ УСПЕХА ФИРМЫ (от англ. *analysis of strategic keyfactor)* — анализ факторов, которые помогают компании достичь высокого уровня конкурентоспособности по сравнению с другими предприятиями отрасли.

Выделяют следующие факторы:

1) количество товара или услуги;
2) уровень цен на аналогичные товары и услуги;
3) уровень и качество сервиса;
4) более полное и глубокое понимание 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 предприятия (сильных сторон) выявленным возможностям окружающей предприятие среды (рыночным шансам).

АНАЛИЗ ТЕХНИЧЕСКИЙ (от англ. *technical analysis)* — анализ ценных бумаг с целью выявления и прогнозирования тенденций движения цен на основе статистических данных. В результате технического анализа генерируются сигналы о целесообразности покупки или продажу и тех или иных ценных бумаг. Классические фигуры техниче-ского анализа — типовые фигуры ценового графика: ценовой тренд, его линия, уровень сопротивления и уровень поддержки; фигуры разворота тренда («голова и плечи» и т. д.); фигуры продолжения тренда («восходящий треугольник» и т. д.).

АНАЛИЗ ТРЕНДОВЫЙ (от англ. *trend analysis)* — анализ направленности изменения экономических показателей, которая определяется посредством обработки отчетных и статистических данных с целью определения на этой основе устойчивых тенденций экономического роста или спада.

АНАЛИЗ ФАКТОРНЫЙ (от *англ. factor analysis)* — статистическая процедура, направленная на выявление нескольких основных факторов, которые объясняют корреляцию среди большого числа переменных величин, определяющих величину независимой переменной. Анализ факторный позволяет выявить истинно независимые переменные, которые могут использоваться и при применении других методов статистического анализа, например регрессионного анализа. Анализ факторный — это метод исследования экономики и производства, основанный на анализе воздействия разнообразных факторов на результаты экономической деятельности, определяющих ее эффективность.

В маркетинге анализ факторный служит для выявления основных факторов, определяющих величину спроса, структуру потребления, отношение потребителей к определенному виду продукта.

АНАЛИЗ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ (от англ. *fundamental analysis)* — метод прогнозирования изменения цены, основанный на анализе текущей экономической ситуации. Фундаментальный анализ предусматривает изучение балансов, годовых отчетов, биржевой конъюнктуры и перспектив развития отраслей экономики.

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ — исследования функций объектов, направленные на обеспечение общественно необходимых потребительских свойств различных типов объектов при минимальных затратах. Анализ функционально-стоимостной системы управления персоналом — метод технико-экономического исследования функций управления, направленный на поиск путей снижения затрат и повышения качества осуществления функций управления персоналом. Метод позволяет выявить и устранить лишние или дублирующие функции управления.

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ — экономический анализ результатов деятельности фирмы, при котором комплексно оценивается ее соответствие поставленным целям и задачам. Такой анализ является необходимым элементом управления. Он направлен на выявление величины и изменения во времени экономических показателей, характеризующих производство, обращение, потребление продукции, товаров, услуг, эффективность использования ресурсов, качество производимого продукта. В ходе анализа выявляются причины и возможные последствия наблюдаемых, изучаемых факторов.

Виды анализа хозяйственной деятельности

С помощью общего анализа исследуются все стороны деятельности фирмы (предприятия). Целевой анализ охватывает отдельные направления или решение специальных задач (например, использование вторичных материальных ресурсов).

Предметами анализа хозяйственной деятельности фирмы являются:

1) соблюдение договорных обязательств;
2) использование основных производственных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
3) себестоимость продукции;
4) модернизация и реконструкция производства.

Особое место занимает изучение эффективности производства, прибыли и рентабельности, выявление резервов их роста. Различают следующие *методы* анализа хозяйственной деятельности — сравнительный и факторный.

При *сравнительном анализе* сопоставляются фактические показатели с плановыми, а также с соответствующими периодами прошлого года, другими предприятиями отрасли. Фактические показатели сопоставляются с нормативными, выявляются причины отклонений.

Факторный анализ определяет влияние отдельных факторов на изменение изучаемого показателя.

Анализ хозяйственной деятельности вне зависимости от его методов должен быть действенным, служить основой разработки мер по устранению выявленных недостатков, развитию наиболее прибыльных направлений деятельности. В рыночной экономике большое значение приобретают такие *виды* анализа хозяйственной деятельности, как анализ поставщиков, анализ портфеля, анализ потребителей, анализ приоритета.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ СЧЕТА — счета, содержащие более детальную информацию, раскрывающую содержание синтетических счетов, которая может быть выражена в натуральном и денежном измерении.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ (от англ. *analytic account)* — детализированный бухгалтерский учет хозяйственных операций и средств предприятия. Согласно законодательству РФ аналитический учет ведется на лицевых, материальных и иных аналитических счетах бухгалтерского учета, группирующих детальную информацию об имуществе, обязательствах и хозяйственных операциях внутри каждого синтетического счета. Аналитический учет характеризует состояние запасов, выпуск готовых изделий, расчеты с покупателями, поставщиками, персоналом и т. п.

АНАРХИЗМ (от гр. *ana* — «против» + *arche* — «власть») — теория о неограниченной свободе и равенстве людей. Родоначальниками этой теории считают П. Ж. Прудона и Ж. Ж. Руссо. В России основными последователями анархизма были М. А. Бакунин и П. А. Кропоткин, которые выступали против всякого принуждения и дисциплины. Принципами анархизма являются положения о ликвидации классов, уравнивании в правах всех людей, отсутствии правительства, замене частной собственности на владение, когда каждый член общества будет располагать неким имуществом, которое нельзя передавать или уступать кому-либо.

АНДЕРЛАИНГ (от англ. *underlaying)* — ценная бумага, лежащая в основе опциона, на которую имеется право купли-продажи в соответствии с условиями опционного контракта.

АНДЕРРАЙТЕР (от англ. *underwriter).* \. Маклер по операциям с ценными бумагами. 2. В банковской деятельности, на рынке ценных бумаг: физическое или юридическое лицо, гарантирующее эмитенту акций (или других ценных бумаг) их размещение на рынке на согласованных условиях и за специальное вознаграждение. 3. В страховании: юридическое лицо, являющееся ответственным за заключение страховых (перестрахо-вочных) контрактов и формирование портфеля страховых обязательств. Осуществляет подписку страхового полиса или принимает на себя всю сумму страхового риска.

АНДЕРРАЙТИНГ (от англ. *underwriting* — «подписание») — распространенный метод размещения ценных бумаг новых выпусков на первичном рынке инвестиционными компаниями, банками и крупными брокерскими фирмами. Этим термином обозначается и сам договор на размещение ценных бумаг, заключенный между гарантом и эмитентом.

Возможны такие условия андеррайтинга, как:

1) андеррайтер, инвестиционная компания, выкупает у эмитента весь выпуск ценных бумаг по фиксированной цене и перепродает его другим инвесторам;
2) инвестиционная компания обязуется выкупить у эмитента недоразмещенную часть выпуска ценных бумаг;
3) инвестиционная компания обязуется приложить максимум усилий по размещению ценных бумаг без принятия обязательств по выкупу недоразмещенной их части.

АНДЕРРАЙТИНГ ПО ПРИНЦИПУ МАКСИМАЛЬНЫХ УСИЛИЙ — вид соглашения об андеррайтинге, при котором андеррайтеры соглашаются приложить максимальные усилия для размещения акций по поручению эмитента; андеррайтеры в этом случае не берут на себя обязательств выкупить нереализованные акции (противоположным условием является андеррайтинг с гарантированными обязательствами).

АНДЕРРАЙТИНГ РЕЗЕРВНЫЙ — разновидность андеррайтинга, при котором группа продажи соглашается купить акции, оставшиеся после того, как существующие акционеры использовали свое право купить новые ценные бумаги или обменять на них старые.

АНДЕРРАЙТИНГ С ГАРАНТИРОВАННЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ — вид соглашения об андеррайтинге, при котором андеррайтеры выражают готовность закупить все акции, выпущенные в продажу, и затем перепродать их участникам открытого рынка. Все акции, которые не будут реализованы, оплачиваются андеррайтерами и остаются у них на хранении.

АНКЕТА (от лат. *inquirere* — «проводить расследование») — опросный лист для получения каких-то сведений; составляемый исследователями, аналитиками опросный лист со списком вопросов, ответы на кото-

рые позволяют провести экономическое, социологическое, маркетинговое, политическое исследование, изучить общественное мнение.

Анкета выполняет следующие функции:

1) переводит цели исследования в вопросы;
2) стандартизирует вопросы и форму ответов на них;
3) способствует сотрудничеству интервьюера с респондентами, стимулирует получение ответов на все вопросы;
4) ускоряет анализ результатов исследования (при автоматическом введении данных вопросника в компьютер);
5) служит целям проверки надежности и достоверности оценок.

Составлять анкеты рекомендуется в таком порядке, как:

1) определение целей опроса;
2) выбор методов сбора данных;
3) разработка вопросов;
4) оценка вопросов;
5) одобрение со стороны клиента;
6) тестирование;
7) уточнение анкет;
8) копирование анкет;
9) сбор данных;
10) табулирование и составление заключительного отчета.

При разработке анкеты необходимо уделить внимания содержанию самих вопросов, их формулировке, терминологии и последовательности представления. Анкета не должна содержать вопросов, на которые респонденты не захотят или не смогут ответить, а также вопросов, не требующих ответа. Форма предлагаемых вопросов влияет на содержание возможных ответов.

АННОТАЦИЯ ДЛЯ РУКОВОДСТВА — начальный раздел плана маркетинга или бизнес-плана, в котором кратко описаны главные цели, задачи, методы реализации и рекомендации, изложенные в нем. Данный раздел помогает руководству быстро понять основную направленность плана. Затем, как правило, следует подробное изложение всех моментов, отраженных в аннотации.

АННУИТЕТ (от лат. *annus* — «год»). 1. Один из видов срочного государственного займа, по которому кредитор получает определенный годовой доход, устанавливаемый таким образом, что одновременно с выплатами процентов по займу происходит постепенное погашение части основной суммы долга. 2. Равные друг другу денежные платежи, выплачиваемые через определенные промежутки времени в счет погашения полученного кредита (займа), включая проценты по нему. К таким платежам относятся периодическое погашение кредита по компенсационным соглашениям, создание амортизационного фонда, взносы по страхованию, выплаты долга и т. д. 3. В страховании — контракт, в соответствии с которым клиенту, внесшему в страховую компанию единовременно или в рассрочку определенную сумму денег, гарантируется выплата фиксированной или переменной ренты (пенсии), как правило, после достижения им пенсионного возраста. Подобная пенсия может выплачиваться пожизненно или в течение заранее обусловленного в контракте срока.

АННУИТЕТ «ГИБРИДНЫЙ» — аннуитет, который состоит частично из финансированных выплат и частично — из переменных (ежегодной ренты).

АННУИТЕТ ПЕРЕМЕННЫЙ — полис страхования жизни, при котором аннуитет немедленно обменивается на партию ценных бумаг, стоимость которых может изменяться в зависимости от доходности портфеля акций. Цель использования аннуитета переменного — сохранение путем инвестирования в акции покупательной способности аннуитета, который в противном случае может обесцениться вследствие возможных инфляционных процессов.

АННУЛИРОВАНИЕ ДОЛГОВ - расторжение договора, отмена заказа, признание недействительными ранее заключенного соглашения, принятых обязательств, означающие отказ от них.

АННУЛЯЦИЯ — процесс аннулирования акции либо другой ценной бумаги в случае ее утраты. Может потребовать публикации соответствующего объявления в специализированном издании.

АНТИДЕМПИНГОВАЯ ПОШЛИНА — вид ввозных таможенных пошлин, обеспечивающих защиту внутреннего рынка страны от ввоза товаров по демпинговым (существенно ниже рыночных) ценам. Взимается с импортируемых товаров, реализуемых по бросовым ценам или ввозимых из государств, субсидирующих экспорт. Ее использование разрешается в том случае, когда демпинг наносит материальный ущерб национальной промышленности страны. Методика расчета пошлины содержится в Генеральном соглашении о тарифах и торговле (ГАТТ).

АНТИДЕМПИНГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО (от англ. *antidumping legislation)* — специальные (международные) правовые акты и положения, направленные против экспорта по заниженным ценам (демпинга). Может запретить стране-нарушителю экспорт определенной продукции, ввоз которой может негативно повлиять на деятельность национальных промышленных предприятий.

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА (от англ. *antiinflation policy)* — система мер по предупреждению и преодолению инфляции. Принимаемые государством меры зависят от характера и уровня инфляции. В допустимых пределах (3—5% в год) инфляция стимулирует развитие экономики (экономический рост), так как доходы населения постоянно догоняют цены, растет платежеспособный спрос, что создает заинтересованность в интенсивном развитии экономики и росте доходов. Однако при значительном разрыве между ростом цен и доходов инфляция негативно воздействует на экономическое и социальное развитие.

Меры по преодолению инфляции должны включать в себя жесткие кредитно-денежные ограничения, радикальное сокращение расходов и рост доходов бюджета, повышение процентной ставки, увеличение кредитных резервов, снижение темпов роста дохода населения. В то же время такие меры неизбежно вызывают спад производства, поэтому одновременно необходимо создавать стимулы для роста производства в отраслях, имеющих особую значимость (таких как производство продовольствия, товаров народного потребления, базовые отрасли).

Антиинфляционная политика предложения — макроэкономическая политика, направленная на увеличение естественного уровня национального продукта с целью сокращения уровня инфляции. Основным инструментом такой политики является сокращение предельной ставки налогообложения в целях стимулирования роста объема выпуска.

АНТИИНФЛЯЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ (от англ. *antiinflating regulation)* — комплекс мер по борьбе с инфляцией. Основные приемы антиинфляционного регулирования:

1) сокращение бюджетного дефицита;
2) государственное регулирование цен естественных монополий;
3) повышение ставки рефинансирования.

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА (от англ. *antimonopolic policy)* — экономическая политика государства, опирающаяся на антитрестовское законодательство и законодательство о пресечении недобросовестной конкуренции. Одно из направлений государственного регулирования экономики, представляющее собой комплекс мер (таких как соответствующее законодательство, система налогообложения, денационализация, поощрение создания малых предприятий, принудительное дробление и пр.). Антимонопольная политика направлена на развитие конкуренции, создание условий, препятствующих монополистической деятельности участников рыночных отношений и образованию монополий на рынке.

Стержнем антимонопольной политики является антимонопольное законодательство.

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО — комплекс законов и правительственных актов в странах с рыночной экономикой, направленных на поддержание конкурентной среды в различных сферах предпринимательской деятельности, противодействие монополизму и недобросовестной конкуренции, на ограничение и запрещение монополий, препятствующих созданию монопольных структур и объединений, монополистических действий.

Антимонопольное законодательство, как правило, включает в себя нормы, определяющие ограничения при образовании различного типа хозяйственных объединений, принципы ведения конкурентной борьбы на рынке и заключения договоров по продаже товаров и услуг, а также полномочия государственных органов по надзору за соблюдением соответствующих законоположений.

Основные задачи антимонопольного законодательства:

1) обеспечение благоприятных условий и стимулов для развития конкуренции и предпринимательства в национальной экономике;
2) снятие всех преград на пути активизации конкуренции на правовой основе, позволяющее исключить монопольные действия субъектов рынка, центральных органов власти и управления, диктат хозяйствующих субъектов;
3) определение правового режима регулирования ответственности за монопольные действия и нарушения правил честной конкуренции;
4) защита интересов малого и среднего предпринимательства от произвола крупного бизнеса;
5) создание условий для развития национальной экономики.

Во многих развитых странах законодательно установлены допустимые уровни монополизации конкретного рынка товаров и услуг. Указанные критерии не являются абсолютными — концентрация или централизация капитала могут в отдельных случаях приводить к повышению предельных значений доли рынка одной корпорации, если при этом обеспечиваются высокие темпы научно-технического прогресса, более высокое удовлетворение потребностей населения, существенное снижение издержек производства, повышение качества продукции. Антимонопольное законодательство обычно запрещает заключение корпорациями соглашений о разделе рынков и согласовании цен.

Для организации антимонопольной деятельности создаются антимонопольные комитеты.

Впервые в хозяйственной практике и практике государственного регулирования основы антимонопольного законодательства были заложены в США в период усиления антитрестовской борьбы, поэтому в США это законодательство называется антитрестовским законодательством. Наиболее известны законы Шермана (1890 г.); Клейтона (1914 г.); Кейлера Кефовера (1950 г.); а также постановления Министерства юстиции США.

АНТИТРЕСТОВСКАЯ ПОЛИТИКА (от англ. *antimonopolingpolicy)* — совокупность законодательных, экономических и административных актов, нацеленных на ограничение условий монополизации внутреннего рынка и демонополизацию экономики. Антимонопольная политика должна обеспечить предпосылки для предотвращения зарождения и развития монополий. Впервые антитрестовская политика была разработана и применена в США. Там она была разработана в русле антитрестовского законодательства (в 1890 г. в США был принят первый закон против монополизма, так называемый закон Шермана), которое позднее было применено во всех индустриально развитых государствах. То же, что и антидемпинговая политика.

АНТИТРЕСТОВСКОЕ (АНТИМОНОПОЛЬНОЕ) РЕГУЛИРОВАНИЕ (от англ. *anti-monopolic adjustment)* — деятельность государства, направленная на защиту прав потребителей, предотвращение монополизации отдельными предприятиями (или их объединениями) тех или иных видов производства. Представляет собой комплекс экономических, административных и законодательных мер, осуществляемых государством и направленных на то, чтобы обеспечить условия для рыночной конкуренции и не допустить чрезмерной монополизации рынка, угрожающей нормальному функционированию рыночного механизма.

Антимонопольное регулирование включает в себя регулирование уровня концентрации и монополизации производства, стратегии и тактики предприятий, внешнеэкономической деятельности, ценовое и налоговое регулирование. Для организации антимонопольной деятельности создаются антимонопольные (антитрестовские) комитеты.

АНТИЦИПАЦИЯ. 1. Прогнозирование возможного хода событий. 2. Преждевременное наступление какого-либо явления, которое должно было наступить позднее, например уплата денег по долговому обязательству до наступления условленного срока, пользование правом до его официального утверждения и т. п.

АНТИПАТИЯ К РИСКУ — предпочтение определенного, заранее известного исхода, рассчитанного результата проведения операции, сделки; реализация экономического проекта с предполагаемыми даже лучшими, но более рискованными результатами в сравнении с другими результатами, обладающими математическим ожиданием, равным практически безрисковому результату.

АНТРЕПРЕНЕР (от фр. *prendre* — «брать»). 1. Человек, принимающий на себя риск и ответственность основания новой компании. Введение в научный оборот этого понятия приписывается известному ирландскому экономисту Р. Кантильону (1860—1934), причем наряду с торговцами, ремесленниками и крестьянами в эту категорию он включал нищих и разбойников. 2. Менеджер, предприниматель, организатор концертов, спектаклей или содержатель частного зрелищного предприятия (концертного зала, театра, цирка).

АПОРТЫ (от англ. *contribution of capital)* — имущество, поступающее акционерному обществу в качестве оплаты акций предлриятия, приравненное к определенной сумме денежного взноса. Подобные взносы принимаются, как правило, от учредителей предприятия, однако оценка имущества часто бывает завышенной, что позволяет получить большее число акций; в этом случае суммарная стоимость акций не отражает (превышает) реальную стоимость имущества, переданного за них в уплату.

АПОСТИЛЬ (от англ. *apostyle)* — специальный штамп, который в соответствии с Гаагской конвенцией об отмене требований легализации иностранных официальных документов, утвержденной 5 октября 1961 г. (в РФ вступившей в силу 31 мая 1992 г.) проставляется на официальных документах, исходящих лишь от учреждений и организаций РФ как участника Гаагской конвенции, не требует дальнейшего заверения или легализации, признается официальными органами всех государств — участников конвенции; формальная процедура удовлетворения подлинности подписи, качества, в котором выступало лицо, подписавшее документ, и в надлежащих случаях — подлинности печати и штампа, которыми скреплен данный документ.

АППАРАТ УПРАВЛЕНИЯ. 1. Организованная на основе штатного расписания и профессионально-квалификационных характеристик совокупность работников (руководителей, специалистов, технических исполнителей), объединенных в органы, подразделения, службы управления, на которые возложено выполнение определенных управленческих функций. Аппарат управления выступает в качестве управляющей части системы. 2. Органы, службы, подразделения, выполняющие функции управления на уровне страны, региона, предприятия, компании.

АППРОКСИМАЦИЯ (от лат. *approximo* — «приближаюсь») — приближенное решение сложной функции с помощью более простых, что существенно ускоряет и упрощает решение трудных задач. В экономике целью аппроксимации часто становится укрупнение характеристик моделируемых экономических объектов.

АППРОКСИМАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК — проблема связи переменных затрат с объемом реализуемой продукции.

Аппроксимация издержек предполагает два допущения:

1) функция издержек в пределах определенного интервала принимает линейный вид;
2) динамика издержек объясняется одной решающей переменной, а не их комплексом, как это имеет место в реальной жизни.

Например, сумма издержек автотранспорта определяется величиной пробега, а все другие переменные (погодные условия, марка и год выпуска автомобиля, вес груза) не рассматриваются.

АПРОБАЦИЯ — проверка на практике, в реальных условиях теоретически построенных методов, расчетов, схем, моделей экономических процессов.

АРБИТРАЖ — способ разрешения споров, при котором стороны обращаются не в судебные органы, а к отдельным лицам — арбитрам или третейским судьям. Существуют постоянно действующие арбитражи и арбитражи, образуемые находящимися в споре сторонами для рассмотрения конкретного дела. Арбитраж может быть только добровольным и считается более простым и дешевым методом разрешения хозяйственных и финансовых споров, чем обычная юридическая процедура. Арбитражер — лицо,

профессионально занимающееся вексельным арбитражем. Арбитражеры — специалисты по поиску и использованию арбитражных возможностей.

АРБИТРАЖ ВАЛЮТНЫЙ — валютная операция между банками, представляющая собой покупку (продажу) валют с последующим совершением обратной сделки в целях получения прибыли за счет разницы в курсах на разных валютных рынках (пространственный валютный арбитраж) или за счет колебаний курса в течение определенного периода времени (временной валютный арбитраж). Валютный арбитраж может проводиться с двумя валютами (простой) или тремя и более валютами (сложный), на условиях спот или форвард.

АРБИТРАЖ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ — международный орган, проводящий разбирательство гражданских дел в сфере внешней торговли. Действует как третейский суд, т. е. состоит из арбитров, избранных сторонами, и разрешает споры в пределах своей компетенции. В арбитраж внешнеторговый обращаются не государства, а юридические лица для разрешения конкретной спорной ситуации.

АРБИТРАЖ «ВО ВРЕМЕНИ» — операции на одном и том же рынке, осуществляемые в целях получения выгоды от разницы в котировках цен на товары с различными сроками поставками. Цены на биржевые товары с поставкой в разные сроки находятся на разных уровнях как под влиянием стоимостных факторов (расходов на хранение), так и под воздействием соотношения спроса или предложения и изменения оценок перспектив развития производства и потребления. Как правило, в условиях сбалансированного спроса и предложения, при благоприятных перспективах предложения соотношение цен на сделки с различными сроками поставки характеризуется контанго (форвардэйшн), а при нехватке наличного товара — бэквордэйшн. Постоянные изменения оценок текущего и перспективного соотношения спроса и предложения приводят к существенным колебаниям соотношения цен на сделки с различными сроками поставки и создают основу для арбитража «во времени».

АРБИТРАЖ МЕЖДУНАРОДНЫЙ — один из способов разрешения международных споров с помощью избираемых по взаимному соглашению сторон арбитров. Обращение к арбитрам является в принципе добровольным, порядок создания арбитража и его деятельности определяется самими спорящими сторонами, а его решения обязательны для них. Отдельное арбитражное соглашение или арбитражная оговорка в договоре (соглашении) исключают возможность обращения заинтересованных сторон в суд для разрешения спора, попадающего под действие этого соглашения или оговорки; поэтому, если одна из сторон обратится в суд, по просьбе другой стороны суд должен отказаться от рассмотрения спора.

АРБИТРАЖЕР (от англ. *arbitrageur*) — лицо, занимающееся арбитражными операциями. Получает прибыль за счет разницы между ценой на товар на той бирже, где работает, и на других биржах. Арбитражер один и тот же товар покупает дешевле и продает дороже.

АРБИТРАЖИРОВАНИЕ — деятельность, направленная на получение прибыли и осуществляемая путем закупок товаров, благ, ресурсов по низкой цене на одном рынке и перепродажи по более высокой цене на других рынках. Если цены на товар выравниваются, устанавливается равновесие цен между рынками, возможности арбитражирования снижаются до нулевых. В чистом виде арбитражирование чаще всего присутствует на рынках сельскохозяйственной продукции, цветных металлов и ценных бумаг.

АРБИТРАЖНАЯ ОПЕРАЦИЯ — операция, имеющая целью извлечение доходов путем перепродажи ценных бумаг или валют по более выгодным ценам на том же рынке, но в каком-то будущем периоде или на других рынках. Размер максимальной прибыли в результате арбитражных сделок изменяется в зависимости от связанного с ними риска. Арбитражные встречные операции — арбитражные операции противоположного направления, которые заключаются при покупке активов компаний и продаже обязательств, имеющих одни и те же сроки действия на различных рынках.

АРБИТРАЖНЫЙ СУД — орган, осуществляющий судебную власть при разрешении споров, возникающих в процессе предпринимательской деятельности, вытекающих из сложившихся гражданских правоотношений (экономических споров) либо из правоотношений в сфере управления.

Объект арбитражного суда

В арбитражных судах разрешаются экономические споры, споры, связанные с обжалованием предприятиями и предпринимателями актов государственных органов (большей частью по наложению штрафных санкций), которые, по мнению истцов, не соответствуют закону и нарушают их права. Разрешение споров производится арбитражным судом в составе трех судей (или одного, если спор может быть разрешен единолично). В РФ порядок деятельности и компетенция рассматриваемого суда в основном определяются законом и Арбитражным процессуальным кодексом.

АРЕНДА (от лат. *arrenda* — «имение, отданное внаем») — предоставление имущества (или земли) его хозяином во временное пользование другим лицам на договорных условиях за плату. Аренда — это имущественный наем; договор, по которому собственник (арендодатель) передает арендатору в срочное владение и пользование имущество (арендуемые активы), необходимое для самостоятельного ведения хозяйственной деятельности за соответствующую (арендную) плату. Договором об аренде может быть предусмотрена возможность выкупа арендуемого имущества.

Классификация аренды

Различают:

1) краткосрочную аренду (рейтинг);
2) среднесрочную аренду (хайринг);
3) долгосрочную аренду (лизинг).

Другие виды аренды.

Аренда градуированная — договор аренды, предусматривающий периодические увеличения арендных платежей.

Аренда индексированная — договор аренды, по которому платежи привязаны к определенному взаимно согласованному ценовому индексу: индексу потребительских цен, индексу оптовых цен и т. п.

Аренда капитальная — обязательство аренды, которое должно быть капитализировано в балансовом отчете.

Аренда многослойная — аренда, при которой арендатор сам сдает арендуемое имущество в субаренду.

Аренда неаннулируемая — аренда, которая может быть аннулирована только при условии:

1) наступления некоторого заранее условного события;
2) получения разрешения арендодателя;
3) перезаключения договора аренды;
4) выплаты арендатором дополнительной суммы такого размера, что на начало срока аренды ее продолжение можно считать обоснованно гарантированным.

Аренда открытая — лизинговое соглашение, по которому при возврате лизингового оборудования предусматривается крупный разовый платеж (или дополнительный платеж) для компенсации изменения стоимости собственности, произошедшей к этому моменту времени.

Аренда типа «безопасная гавань» применяется для перевода налоговых льгот права собственности от арендатора, который не может ими воспользоваться, к арендодателю, который может использовать эти льготы.

Аренда с двойным изменением цены — аренда, при которой правила стран арендодателя и арендатора разрешают считать обе стороны собственниками арендуемого оборудования по налоговым основаниям.

Аренда с переоценкой — договор аренды, предусматривающий периодическую переоценку собственности. При этом арендная плата устанавливается в виде процента от оцененной стоимости (может как увеличиваться, так и уменьшаться).

Аренда чистая возлагает на арендатора обязанность уплачивать налоги на недвижимость, осуществлять расходы на техническое обслуживание, страхование и другие расходы, связанные с поддержанием арендуемого имущества в хорошем рабочем состоянии.

АРЕНДАТОР — физическое или юридическое лицо, взявшее на определенных условиях во временное пользование не принадлежащие ему средства производства с целью извлечения дохода. Согласно договору аренды арендатор получает следующие *права:*

1) право собственности на продукцию и иные доходы, создаваемые в результате эксплуатации арендованного имущества;
2) право сдавать имущество в субаренду, если это предусмотрено договором и не противоречит закону.

Арендатор по соглашению с арендодателем может выкупить имущество, взятое в аренду. Условия и порядок выкупа определяются договором аренды. Арендаторами могут быть юридические и физические лица, совместные предприятия, международные организации, иностранные юридические лица и граждане.

АРЕНДНАЯ ПЛАТА — денежная оплата, взимаемая за право пользования арендуемым имуществом. Величина арендной платы устанавливается договором об аренде, может быть равна сумме амортизационных отчислений и определенной части прибыли от использования имущества. Величина арендной платы за землю и государственное имущество может определяться законодательными актами государства. Условная арендная плата — переменная часть арендной платы, которая основывается на факторах, отличных от срока аренды: проценте от продаж, объеме использования, индексах цен, рыночной ставке процента и др.

АРЕНДНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, работающее на условиях аренды имущества. Арендное предприятие *имеет право* самостоятельно:

1) вести производство;
2) реализовывать продукцию, продавать, обменивать и сдавать ее в субаренду;
3) предоставлять в аренду материальные ценности, входящие в состав арендованного имущества, если это не нарушает договора аренды;
4) использовать полученный доход по своему усмотрению.

Взаимоотношения арендного предприятия с арендодателем регулируются только на основе заключенного договора аренды. Арендодатель не вправе вмешиваться в деятельность арендного предприятия, давать ему какие-либо указания, устанавливать ограничения его деятельности.

АРЕНДОДАТЕЛЬ — лицо, управомоченное законом или собственником сдавать имущество в аренду. По договору аренды арендодатель отвечает за недостатки сданного в аренду имущества, даже если во время заключения договора он не знал об этих недостатках.

АРЕСТ ИМУЩЕСТВА (от англ. *distress attachmeri)* — арест имущества должника, заключающийся в описи имущества, денежных средств и объявлении запрета распоряжаться ими. Арест имущества происходит по решению суда и может применяться для обеспечения предъявленного судебного иска или возможной конфискации. Аресту может быть подвергнуто любое имущество, за исключением имущества граждан, составляющего предметы первой необходимости. Арест имущества может быть наложен с оставлением его владельцу на ответственное хранение или с передачей на хранение третьим лицам или учреждениям. Арест имущества оформляется актом с указанием судебного исполнителя, основания проведения ареста имущества, фамилий, имен и отчеств взыскателя и должника, подробной характеристики предметов имущества и их стоимости. Акт подписывается судебным исполнителем. В случае наложения ареста на имущество, принадлежащее не должнику, а другому лицу, он имеет право обратиться в суд с иском на освобождение этого имущества от ареста.

АРХИВ (от англ. *archives records files).* 1. Собрание документов, рукописей, изображений и иного, организованное по какой-либо системе или относящееся к какому-то учреждению или лицу, исторической эпохе. 2. Организация или отдел в компании, предприятии, где хранятся документы. Порядок хранения документов, касающихся ведения хозяйственной деятельности предприятия, определяется законодательно.

АСИММЕТРИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ — возникающая в процессе ведения хозяйственной деятельности (заключения договоров, сделок) ситуация, в которой отдельные участники обладают важной, имеющей непосредственное отношение к предмету договора, сделки информацией, которой не обладают другие участники. С этих позиций совершенная конкуренция, когда цены определяются спросом и предложением, следовательно, точно соответствуют альтернативным издержкам и точно передают информацию о них продавцам, владельцам ресурсов и покупателям, будет представлять собой случай симметричного распределения информации, позволяющий добиться эффективной координации этой деятельности. Но в действительности экономика находится в неравновесном состоянии, для которого характерно неравномерное распределение информации (ситуация асимметрии).

АССИГМЕНТ (от англ. *assigment*—«назначение». 1. Задание, поручение на выполнение конкретной биржевой операции. 2. Передача имущества, например его переуступка другому владельцу в ходе торгов. 3. Уведомление об использовании опциона его владельцем с указанием, что райтеру следует получить по условиям контракта.

АССИГНАТЫ (от лат. *assigno* — «назначаю») — бумажные деньги периода Великой французской революции (1789—1799 гг.). Впервые были выпущены в 1789 г. Находились в обращении с 1789 по 1797 гг.

АССИГНАЦИИ (от лат. *assignatio* — «нечто подписанное») — историческое название бумажных денег, выпускавшихся в России в период с 1769 до 1849 гг. (когда в результате денежной реформы был введен серебряный монометаллизм). В известной степени это название сохранилось до настоящего времени. Термин «ассигнации», как правило, используется в России как неофициальное (часто нарицательное) обозначение бумажных денег.

АССИГНОВАНИЯ — денежные средства, выделенные из государственных и иных источников на определенные нужды, цели или определенным организациям, лицам. Например, государственные бюджетные ассигнования на строительство домов для молодых семей, физкультурно-оздоровительных комплексов, развитие приоритетных (инновационных) направлений науки и техники.

АССИГНОВАНИЯ ВОТИРУЕМЫЕ (от англ. *appropriation)* — бюджетные либо другие ассигнования, выделение которых уже одобрено законодательным органом (парламентом, государственной думой) при утверждении предыдущего бюджета и которые включаются в проект закона о государственном бюджете на новый год для осуществления целевых мероприятий.

АССИГНОВКА (от лат. *signare* — «обозначать») — документ, распоряжение, по которому производится расходование кредитов, открытых должностному лицу или учреждению, или выдается определенная сумма для реализации конкретной цели.

АССИМИЛЯЦИЯ — приобретение инвесторами новых ценных бумаг после цикла их полной распродажи в ходе андеррайтинга.

АССИСТАНС — услуги по договору страхования, оказываемые в виде денежных средств или в натуральной форме через техническое, медицинское или другое обслуживание. Компании, занимающиеся этим видом деятельности, работают напрямую со страховыми компаниями без участия страхователя.

АССОРТИМЕНТ (от фр.. *assortment).* 1. Состав и соотношение по видам продукции, выпускаемой на предприятии, в отрасли. Ассортимент продукции характеризует также ее качественные характеристики. 2. Сумма объектов реализации (товаров, услуг и прав), которые торговое предприятие предлагает клиентам.

Показатель ассортимента товаров — количественная характеристика одного или нескольких свойств ассортимента товаров. Существуют различные *виды* ассортимента товаров: промышленный, простой, развернутый, укрупненный, видовой, внутривидовой, групповой, по договору купли-продажи, производственный, торговый.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ПРОМЫШЛЕННЫЙ — ассортимент товаров, выпускаемый отдельной отраслью промышленности или отдельным промышленным предприятием.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ПРОСТОЙ — ассортимент товаров, представленный такими их видами, которые классифицируются не более чем по трем признакам.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ РАЗВЕРНУТЫЙ — ассортимент товаров, представленный разновидностями товаров.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ УКРУПНЕННЫЙ — ассортимент товаров, объединенных по общим признакам в определенные классы, группы или виды товаров.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ВИДОВОЙ — ассортимент, распределяющий на группы товары внутри одного вида. Например, внутри группы тканей — на хлопчатобумажные, шерстяные, смешанные и т. д. Группа молочных товаров делится на молоко, сливки, творог, йогуртовые продукты и т. д.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ВНУТРИВИДОВОЙ — ассортимент, определяющий товар внутри каждого товарного вида. В число отличительных признаков внутривидового ассортимента входят марка, модель, фасон, цвет и т. д.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ГРУППОВОЙ — перечень групп товаров, на которые делится вся номенклатура товаров, реализуемая через торговую сеть. Ассортимент товаров групповой состоит в том числе из молочных продуктов, кондитерских изделий, тканей, швейных изделий и т. д.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ПО ДОГОВОРУ КУПЛИ-ПРОДАЖИ — зафиксированное по договору распределение приобретаемых или продаваемых товаров по видам, моделям, размерам, цветам или другим характеристикам. При нарушении договора купли-продажи по этим признакам покупатель имеет право принять только те товары, которые отвечают условиям договора об ассортименте, и отказаться от остальных товаров, отказаться от всей партии товаров или требовать замены товаров, не соответствующих условиям по ассортименту, отраженному в договоре купли-продажи.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ — ассортимент товаров, выпускаемых производящими отраслями экономики — промышленностью и сельским хозяйством.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ТОРГОВЫЙ — ассортимент товаров, находящихся в продаже в сети розничной торговли. Складывается по потребительскому назначению товаров, спросу населения и специализации торговых предприятий.

АССОРТИМЕНТ УСЛУГ — набор услуг, предлагаемых потребителям предприятиями сферы услуг.

По степени детализации ассортимент услуг подразделяется на три основных вида.

Групповой ассортимент услуг включает в себя перечень отдельных крупноагрегированных видов услуг, например образования, здравоохранения, услуг дошкольных учреждений, жилищно-коммунального хозяйства, транспорта, связи, бытовых услуг.

Видовой ассортимент представляет собой дальнейшее расчленение группового ассортимента. Например, услуги транспорта подразделяются на услуги морского, речного, железнодорожного, воздушного, автобусного транспорта. Группа бытовых услуг делится более чем на двадцать видов, в числе которых выделяются ремонт и пошив одежды, трикотажных изделий, ремонт радиотелевизионной аппаратуры, изготовление металлоизделий, ремонт и техническое обслуживание транспортных средств.

Внутривидовой ассортимент услуг включает в себя перечень конкретных работ, выполняемых в рамках определенного вида услуг. Например, в услугах парикмахерских могут значиться такие виды работ, как стрижка, завивка волос, маникюр и т. п. Ассортимент предоставляемых населению услуг постоянно совершенствуется, появляются новые их виды и разновидности.

АССОРТИМЕНТНАЯ ГРУППА — группа товаров, связанных между собой либо в силу схожести сферы их функционирования (применения), либо в рамках одного и того же диапазона цен.

АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА (от англ. *assortment of output; product portfolio policy)* — формирование ассортимента продукции в зависимости от потребностей рынка, финансового состояния предприятия и его стратегических целей. Обычно ассортиментная политика преследует долгосрочные цели и формируется на основе исследования целевых групп потребителей.

АССОЦИАЦИИ ССУДОСБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ — финансовые организации небанковского типа, занимающиеся аккумуляцией и инвестированием средств. Ресурсы складываются в основном из взносов пайщиков — сберегательных вкладов (примерно 70—80%) и банковских ссуд (20%). Средства, собранные преимущественно у частных лиц, инвестируются в покупку ценных бумаг, краткосрочное кредитование, лизинговые операции, ипотечное кредитование и т. п. В развитых странах услугами ссудосбсрегательных ассоциаций пользуются широкие слои населения, как правило, представляющие средний класс, которых в деятельности этих кредитных организаций привлекает более высокий процент по вкладам.

Такие ассоциации впервые возникли в середине XIX в.; подлинное развитие получили после Второй мировой войны, когда правительства развитых стран поощряли их рост, чтобы расширить финансирование покупки недвижимости. В настоящее время ссудосберегательные ассоциации доминируют на рынке ипотечного кредитования для жилищного строительства и являются серьезными конкурентами банков и других кредитных организаций (как в предоставлении ипотечных кредитов, так и в привлечении сбережений населения).

АССОЦИАЦИЯ (от лат. *socius* — «товарищ, союзник») — добровольное объединение физических и (или) юридических лиц с целью взаимного сотрудничества, которая позволяет сохранить самостоятельность и независимость входящих в объединение членов. Ассоциации представляют собой наиболее мягкую форму объединения при осуществлении совместных действий, взаимопомощи экономических субъектов. Ассоциации организуются для решения общих научно-технических, коммерческих, социальных, производственных и экономических задач, представляющих интерес для группы оркшизаций. Имущество ассоциации состонг*1п вступительных взносов ее членов: взносов в специальные фонды членов, заинтересованных в решении конкретных задач; доходов от собственной деятельности ассоциации; пожертвований организаций (взносов спонсоров), заинтересованных в развитии ассоциации; кредитов, получаемых в государственных и коммерческих банках.

В *состав ассоциации,* как правило, входят узкоспециализированные предприятия или хозяйственные субъекты, расположенные на определенной территории. Ее члены могут входить в другие различные образования и полностью сохраняют свою отраслевую и региональную подчиненность.

АССОЦИАЦИЯ АНДЕРРАЙТЕРОВ ЛЛОЙДА — часть корпорации Ллойда, специализирующаяся на размещении рисков при заключении договоров морского страхования. Действует в непосредственном контакте с Институтом лондонских страховщиков и Ливерпульской ассоциацией андеррайтеров.

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВСКАЯ (от англ. *bank association)* — ассоциация коммерческих банков, создаваемая для защиты их общих коммерческих интересов. Примером ассоциации банковской в Российской Федерации является Ассоциация российских банков (АРБ).

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВСКИХ КАРТОЧЕК (от англ. *Bank Card Association)* — организация, объединяющая банки-эмитенты платежных карточек типа «Виза», «Европэй» или «Мастеркард». Ассоциация выполняет функции по лицензированию, авторизации (персонализации) кредитных банковских карточек, проведению различных операций по ним, расчетов, а также установления торговой комиссии. В РФ действует Ассоциация банков — членов «Европэй», из процессинговых компаний наиболее известны «Мультикарта» и ЮСИЭС (UCS).

АССОЦИАЦИЯ БРИТАНСКИХ БАНКИРОВ (от англ. *british bankers association)* — организация, объединяющая около трехсот британских банков. Была создана в 1920 г. Членом организации может стать любой банк, учрежденный в соответствии с британским законодательством и имеющий штаб-квартиру в Великобритании.

АССОЦИАЦИЯ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ СУДОВЛАДЕЛЬЦЕВ — клуб взаимного морского страхования, создаваемый владельцами судов на основе общей договоренности. Для оплаты претензий, предъявляемых судовладельцам, формируется фонд, средства которого образуются из страховых взносов членов клуба. То же, что и *клуб взаимного страхования.*

АССОЦИАЦИЯ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА (от англ. *association of business cooperation)* — общественная организация, в которую входят государственные, частные, кооперативные и другие предприя-

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ВИДОВОЙ — ассортимент, распределяющий на группы товары внутри одного вида. Например, внутри группы тканей — на хлопчатобумажные, шерстяные, смешанные и т. д. Группа молочных товаров делится на молоко, сливки, творог, йогуртовые продукты и т. д.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ВНУТРИВИДОВОЙ — ассортимент, определяющий товар внутри каждого товарного вида. В число отличительных признаков внутривидового ассортимента входят марка, модель, фасон, цвет и т. д.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ГРУППОВОЙ — перечень групп товаров, на которые делится вся номенклатура товаров, реализуемая через торговую сеть. Ассортимент товаров групповой состоит в том числе из молочных продуктов, кондитерских изделий, тканей, швейных изделий и т. д.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ПО ДОГОВОРУ КУПЛИ-ПРОДАЖИ — зафиксированное по договору распределение приобретаемых или продаваемых товаров по видам, моделям, размерам, цветам или другим характеристикам. При нарушении договора купли-продажи по этим признакам покупатель имеет право принять только те товары, которые отвечают условиям договора об ассортименте, и отказаться от остальных товаров, отказаться от всей партии товаров или требовать замены товаров, не соответствующих условиям по ассортименту, отраженному в договоре купли-продажи.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ — ассортимент товаров, выпускаемых производящими отраслями экономики — промышленностью и сельским хозяйством.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ТОРГОВЫЙ — ассортимент товаров, находящихся в продаже в сети розничной торговли. Складывается по потребительскому назначению товаров, спросу населения и специализации торговых предприятий.

АССОРТИМЕНТ УСЛУГ — набор услуг, предлагаемых потребителям предприятиями сферы услуг.

По степени детализации ассортимент услуг подразделяется на три основных вида.

Групповой ассортимент услуг включает в себя перечень отдельных крупноагрегированных видов услуг, например образования, здравоохранения, услуг дошкольных учреждений, жилищно-коммунального хозяйства, транспорта, связи, бытовых услуг.

Видовой ассортимент представляет собой дальнейшее расчленение группового ассортимента. Например, услуги транспорта подразделяются на услуги морского, речного, железнодорожного, воздушного, автобусного транспорта. Группа бытовых услуг делится более чем на двадцать видов, в числе которых выделяются ремонт и пошив одежды, трикотажных изделий, ремонт радиотелевизионной аппаратуры, изготовление металлоизделий, ремонт и техническое обслуживание транспортных средств.

Внутривидовой ассортимент услуг включает в себя перечень конкретных работ, выполняемых в рамках определенного вида услуг. Например, в услугах парикмахерских могут значиться такие виды работ, как стрижка, завивка волос, маникюр и т. п. Ассортимент предоставляемых населению услуг постоянно совершенствуется, появляются новые их виды и разновидности.

АССОРТИМЕНТНАЯ ГРУППА — группа товаров, связанных между собой либо в силу схожести сферы их функционирования (применения), либо в рамках одного и того же диапазона цен.

АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА (от англ. *assortment of output; product portfolio policy)* — формирование ассортимента продукции в зависимости от потребностей рынка, финансового состояния предприятия и его стратегических целей. Обычно ассортиментная политика преследует долгосрочные цели и формируется на основе исследования целевых групп потребителей.

АССОЦИАЦИИ ССУДОСБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ — финансовые организации небанковского типа, занимающиеся аккумуляцией и инвестированием средств. Ресурсы складываются в основном из взносов пайщиков — сберегательных вкладов (примерно 70—80%) и банковских ссуд (20%). Средства, собранные преимущественно у частных лиц, инвестируются в покупку ценных бумаг, краткосрочное кредитование, лизинговые операции, ипотечное кредитование и т. п. В развитых странах услугами ссудосберегательных ассоциаций пользуются широкие слои населения, как правило, представляющие средний класс, которых в деятельности этих кредитных организаций привлекает более высокий процент по вкладам.

Такие ассоциации впервые возникли в середине XIX в.; подлинное развитие получили после Второй мировой войны, когда правительства развитых стран поощряли их рост, чтобы расширить финансирование покупки недвижимости. В настоящее время ссудосберегательные ассоциации доминируют на рынке ипотечного кредитования для жилищного строительства и являются серьезными конкурентами банков и других кредитных организаций (как в предоставлении ипотечных кредитов, так и в привлечении сбережений населения).

АССОЦИАЦИЯ (от лат. *socius* — «товарищ, союзник») — добровольное объединение физических и (или) юридических лиц с целью взаимного сотрудничества, которая позволяет сохранить самостоятельность и независимость входящих в объединение членов. Ассоциации представляют собой наиболее мягкую форму объединения при осуществлении совместных действий, взаимопомощи экономических субъектов. Ассоциации организуются для решения общих научно-технических, коммерческих, социальных, производственных и экономических задач, представляющих интерес для группы огнапизаций. Имущество ассоциации состои i ~п 5 вступительных взносов се членов: взносов в специальные фонды членов, заинтересованных в решении конкретных задач; доходов от собственной деятельности ассоциации; пожертвований организаций (взносов спонсоров), заинтересованных в развитии ассоциации; кредитов, получаемых в государственных и коммерческих банках.

В *состав ассоциации,* как правило, входят узкоспециализированные предприятия или хозяйственные субъекты, расположенные на определенной территории. Ее члены могут входить в другие различные образования и полностью сохраняют свою отраслевую и региональную подчиненность.

АССОЦИАЦИЯ АНДЕРРАЙТЕРОВ ЛЛОЙДА — часть корпорации Ллойда, специализирующаяся на размещении рисков при заключении договоров морского страхования. Действует в непосредственном контакте с Институтом лондонских страховщиков и Ливерпульской ассоциацией андеррайтеров.

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВСКАЯ (от англ. *bank association)* — ассоциация коммерческих банков, создаваемая для защиты их общих коммерческих интересов. Примером ассоциации банковской в Российской Федерации является Ассоциация российских банков (АРБ).

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВСКИХ КАРТОЧЕК (от англ. *Bank Card Association)* — организация, объединяющая банки-эмитенты платежных карточек типа «Виза», «Европэй» или «Мастеркард». Ассоциация выполняет функции по лицензированию, авторизации (персонализации) кредитных банковских карточек, проведению различных операций по ним, расчетов, а также установления торговой комиссии. В РФ действует Ассоциация банков — членов «Европэй», из процессинговых компаний наиболее известны «Мультикарта» и ЮСИЭС (UCS).

АССОЦИАЦИЯ БРИТАНСКИХ БАНКИРОВ (от англ. *british bankers association)* — организация, объединяющая около трехсот британских банков. Была создана в 1920 г. Членом организации может стать любой банк, учрежденный в соответствии с британским законодательством и имеющий штаб-квартиру в Великобритании.

АССОЦИАЦИЯ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ СУДОВЛАДЕЛЬЦЕВ — клуб взаимного морского страхования, создаваемый владельцами судов на основе общей договоренности. Для оплаты претензий, предъявляемых судовладельцам, формируется фонд, средства которого образуются из страховых взносов членов клуба. То же, что и *клуб взаимного страхования.*

АССОЦИАЦИЯ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА (от англ. *association of business cooperation)* — общественная организация, в которую входят государственные, частные, кооперативные и другие предприя-

тия и организации. Содействует своим членам в решении вопросов в области внешнеэкономической деятельности: проводит рыночные и маркетинговые исследования, оказывает информационные и консультационные услуги, занимается проработкой коммерческих контрактов. Средства Ассоциации делового сотрудничества формируются на основе паевых взносов организаций-участников.

АССОЦИАЦИЯ ДИСПАШЕРОВ (от англ. *average adjuster's association)* — организация, созданная при Торгово-промышленной палате РФ (ТПП РФ), определяющая наличие общей аварии при кораблекрушении (или других происшествиях на море), ее размеры, стоимость имущества, участвующего в покрытии общей аварии, и организующая составление диспаши. При выполнении своих функций ассоциация диспашеров руководствуется Кодексом торгового мореплавания РФ, а также нормами международного морского права.

АССОЦИАЦИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ КООПЕРАТИВНЫХ СТРАХОВЩИКОВ (АЕКС) — международное объединение кооперативных страховых компаний Европы. АЕКС организует учебные программы, проводит научные исследования в области страхования, собирает и анализирует страховую статистику, обеспечивает информационное обслуживание своих членов. АЕКС проводит специальные семинары для кооперативных страховых организаций и обществ взаимного страхования. АЕКС была основана в 1978 г., ее штаб-квартира находится в столице Бельгии — Брюсселе.

АССОЦИАЦИЯ ЗЕРНОВОЙ И СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ (от англ. *grain and free trade association, GAFTA)* — международная ассоциация, объединяющая сельскохозяйственные компании-производители и контролирующая проведение сделок с зерновыми культурами и другими продовольственными продуктами на Балтийской бирже.

АССОЦИАЦИЯ ИНТЕГРАЦИИ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКАЯ — организация, занимающаяся установлением системы двусторонних преференций для стран-участниц на основе уровня развития. Была создана в 1983 г. после преобразования Латиноамериканской ассоциации свободной торговли. Члены этой Ассоциации делятся на такие три основные категории: наиболее развитые страны (Аргентина, Бразилия, Мексика); страны среднего уровня развития (Чили, Колумбия, Перу, Уругвай. Венесуэла); наименее развитые страны (Боливия, Эквадор, Парагвай).

АССОЦИАЦИЯ НАЛОГОВАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ — центр по изучению налогового права, финансовых и экономических проблем в области налогообложения в разных странах. Ассоциация занимается также проблемами регулирования международных отношений. Основана в 1938 г. Штаб-квартира этой организации находится в Роттердаме.

АССОЦИАЦИЯ ПО СТРАХОВАНИЮ КРЕДИТОВ, МЕЖДУНАРОДНАЯ (МАСК) — объединяет около двадцати страховых компаний европейских стран. Занимается страхованием краткосрочных кредитов (от 3 месяцев до года). Была создана в 1946 г. Ее штаб-квартира находится в Цюрихе. Средства МАСК образуются из вступительных и ежегодных взносов компаний ее участников.

АССОЦИАЦИЯ СТРАН ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ (АСЕАН) — экономическая международная организация, в которую входят Малайзия, Индонезия, Сингапур, Филиппины, Таиланд. Была создана в 1967 г.

АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ КРЕДИТОВ (от англ. *foriegn credit insurance association, FCIA)* — ассоциация, в которую входит более 50 наиболее крупных страховых компаний США. Была создана в 1961 г. Основное направление деятельности — страхование кредитов, выдаваемых американскими предприятиями-экспортерами иностранным покупателям.

АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВОГО ПРАВА — общественная организация в РФ. занимающаяся объединением усилий юристов, специализирующихся в области страхового права, а также страховщиков с целью формирования рекомендаций по практическому применению действующего законодательства в страховых отношениях. Была создана в 1993 г. *Ассоциация страхового права* занимается выработкой предложений по совершенствованию законодательства в области страхования, разработкой проектов новых законов и законодательных актов, популяризацией страхового права, повышением общей страховой культуры граждан и предпринимателей.

АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВЫХ ОБЩЕСТВ — союз компаний, организаций, занимающихся операциями на рынке страховых услуг. Ассоциация является юридическим лицом и действует на основании своего устава, утверждаемого на собрании представителей страховых организаций — членов ассоциации страховых обществ. Финансирование этой организации осуществляется из средств, предоставленных членами ассоциации.

АССОЦИАЦИЯ СУДОВЛАДЕЛЬЦЕВ МЕЖДУНАРОДНАЯ (ИНСА) — создана с целью содействия сотрудничеству в международном морском судоходстве и решения сложных технических, эксплуатационных, юридических проблем, возникающих у морских перевозчиков. Членами ассоциации являются девять стран, в том числе США, страны Европы, Индия.

АТОМИСТИЧНОСТЬ РЫНКА — рынок, представленный множеством покупателей и продавцов, находящихся в одинаковом положении, не имеющих преимуществ друг перед другом. Такая ситуация возникает, когда покупатели и продавцы представлены в достаточном количестве, чтобы созд; спрос и предложение, а группы продав! и покупателей слишком однородны, что поколебать общий уровень спроса и пред жения товаров и услуг и оказать сколы нибудь ощутимое воздействие на не: Атомистичность характерна для рынка і вершенной конкуренции и является одним условий ее существования.

АТРИБУТ (от англ. *attribute)* — абстрация одной характеристики (в диаграммах · сущность-связь, которой обладают все а страгируемые в качестве объекта сущност?

Различают атрибуты:

1) *описательные*, представляющие собс факты, внутренне присущие каждому Э1 земпляру объекта;
2) *указательные*, предназначенные для npi сваивания имени или обозначения экземг ляру;
3) *вспомогательные*, предназначенные дл связи экземпляра одного объекта с экземп ляром другого.

В маркетинге термином «атрибут» обозна чают существенное и неотъемлемое свойств< продукта. *Совокупность* атрибутов описыва ет полный набор выражаемых количественж (таких как скорость, долговечность, мощ ность) и не выражаемых количественнс (таких как имидж, приветливость персонала, дизайн) характеристик и показателей продукта. Потребитель рассматривает любой продукт как совокупность его атрибутов, различные значения которых меняют ценность продукта для потребителя, способность продукта удовлетворять его потребности.

АТРИБУТИВНАЯ ПРИБЫЛЬ -- часть общей прибыли, периодически определяемая на протяжении выполнения долгосрочного контракта. Атрибутивная прибыль объективно отражает долю прибыли, точно соответствующую объему работ, выполненных на отчетную дату.

АТРИБУЦИЯ (от лат. *attributio* — «приписывание») — определение подлинности и авторства художественного произведения, в крайнем случае — определение школы, художественного направления, страны и времени его создания.

АТТЕСТАЦИЯ (от лат. *attestatio* — «свидетельство»). 1. Выявление, определение уровня знаний, соответствия квалификации работника занимаемой должности, месту, на которое он претендует; установление категории оплаты работника в зависимости от его квалификации. В некоторых отраслях экономики аттестация является необходимым условием присвоения квалификационного разряда (например, в сфере образования). 2. Заключение, отзыв о деловых качествах и знаниях сотрудников организации. 3. То же, что и сертификация — установление и документальное подтверждение качества выпускаемой продукции.

Виды аттестации

Аттестация в бухгалтерии — письменное заключение аудитора, удостоверяющее правильность составленных финансовых отчетов.

Аттестация продукции — установление и документальное подтверждение качества продукции, товара. По результатам аттестации, проведенной уполномоченными организациями, товарам выдается соответствующий сертификат качества.

Аттестация производства (от англ. *appraisal of production)* — документальное подтверждение соответствия наличия необходимых и достаточных условий для производства определенной продукции или услуг, проводится компетентным органом по сертификации (чаще всего государственной структурой). Аттестация производства подтверждает соблюдение требований к произведенной продукции, заданных в нормативных документах.

Аттестация работников (от англ. *employee rating)* — проведение проверки квалификации и деловых качеств работников путем оценки знаний, опыта, навыков и способностей при выполнении своих должностных обязанностей. Аттестация работников проводится в порядке, утвержденном руководством организации, и по согласованию с профсоюзами. Аттестационная комиссия может вносить рекомендации о поощрении работников, изменении должностных окладов, повышении (понижении) в должности, увольнении работника и т. д.

Аттестация рабочих мест — комплексная оценка рабочих мест на соответствие техническим, технологическим и организационным решениям, требованиям охраны и соблюдения необходимых условий труда. Основными задачами аттестации рабочих мест являются обеспечение сбалансированности их количества с численностью персонала; повышение производительности труда; рациональное использование основных фондов; создание благоприятных условий труда для персонала организации.

АТТОРНЕЙ — наименование представителя, обладающего доверенностью на ведение дел и оказывающего юридические услуги доверителю.

АУДИТ (от англ. *audit* — «слушание, выслушивание»). 1. Независимая экспертиза финансовой деятельности компании, фирмы, проводимая профессионалами (аудиторами) путем проверки соблюдения установленного порядка ведения бухгалтерского учета, соответствия хозяйственных и финансовых операций законодательству, полноты и верности отражения показателей деятельности предприятий в финансовой отчетности. Аудит проводится по запросу клиента на основании договора или по настоянию смежников, контрагентов, государственных органов власти. Аудит выполняется аудитором, назначенным руководством компании в соответствии с требованиями национального законодательства. Главная цель аудита — выявление финансового положения, состояния фирмы и выработка рекомендаций по их улучшению. Результаты аудита служат основанием для принятия квалифицированных управленческих решений. С помощью аудита клиенты компании получают подтверждение реальности опубликованных данных о деятельности компании. 2. Предпринимательская деятельность по осуществлению независимых вневедомственных проверок (ревизий), проводимых квалифицированными специалистами (аудиторами), бухгалтерской и финансовой отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также по оказанию иных аудиторских услуг (таких как постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление деклараций о доходах, финансовой отчетности, консультирование по вопросам финансового, налогового и других видов законодательства и пр.).

Виды аудита

Обязательный аудит проводится в соответствии с действующим законодательством, в РФ — ежегодно, а также по поручению соответствующих государственных органов. Уклонение от проведения обязательной аудиторской проверки либо препятствование ее проведению влекут за собой взыскание штрафа по решению арбитражного суда.

Инициативный аудит проводится по решению самого хозяйствующего субъекта.

АУДИТ БАНКОВСКИЙ — экспертиза финансово-экономической деятельности банков, включающая в себя оценку предоставленных финансовых отчетов, готовых для публикации.

Цель аудита банковского — установление достоверности отчетности банков и соответствия проводимых ими финансово-экономических операций нормативным актам.

Мотивами для проведения аудита банковского могут служить проверка годового отчета, проверка отчетности и подтверждение проспекта эмиссии ценных бумаг, проверка учета и отчетности банка, требование кого-либо из учредителей банка о проведении аудиторской проверки, требование вышестоящих или следственных органов.

Аудит банковский проводится по таким направлениям, как формирование и использование уставного капитала, фондов и других денежных средств банка; характеристика финансовых результатов, включая формирование и использование прибыли; ликвидность и платежеспособность; кредитные ресурсы банка и эффективность их использования; процентная политика банка; экономические нормативы деятельности банка; учетная политика и состояние бухгалтерского учета; проведение расчетных операций с иностранной валютой.

АУДИТ ВНЕШНИЙ — аудит, который осуществляется независимыми специализированными аудиторскими фирмами либо внешними аудиторами (например, аудиторами Счетной палаты). Аудиторы по своему усмотрению выбирают время проведения аудита и распределяют по срокам его отдельные этапы. Взаимодействие сторон регламентируется и определяется договором на проведение аудита, который должен заключаться с аудитором, выбранным владельцами (собственниками) компании.

Целями внешней аудиторской проверки являются объективная оценка состояния бухгалтерского учета, достоверности данных отчетности, а также подготовка рекомендаций по улучшению финансового положения экономического субъекта, ведению финансовой отчетности, задействованию неиспользованных организационных резервов.

АУДИТ ВНУТРЕННИЙ — аудит, который проводится аудиторами, числящимися в штате самого хозяйствующего субъекта.

Цели аудита внутреннего — осуществление постоянного контроля за финансовым состоянием предприятия и выработка мер по наиболее эффективному использованию его финансовых средств, подготовка справок для руководителей организации как по отдельным вопросам деятельности предприятия, так и по ведению хозяйственной деятельности в целом, а также проверка исполнения распоряжений руководителя предприятии (фирмы).

Система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежности функционирования системы внутреннего контроля, организованная субъектом, действует в интересах его руководства и (или) собственников, регламентированная внутренними документами. Внутренний аудит — один из способов контроля за эффективностью деятельности звеньев структуры экономического субъекта.

Функции аудита внутреннего могут выполнять специальные службы или отдельные аудиторы, состоящие в штате экономического субъекта, ревизионные комиссии (ревизоры), привлекаемые для целей внутреннего аудита сторонние организации и (или) внешние аудиторы.

К *институтам аудита внутреннего* относятся назначаемые собственниками и (или) руководством экономического субъекта ревизоры, ревизионные комиссии, внутренние аудиторы или группы внутренних аудиторов.

Работа внутреннего аудита имеет для руководства и (или) собственников большое информационное и консультационное значение, она призвана содействовать оптимизации деятельности экономического субъекта и добросовестному выполнению обязанностей его руководством. Объективность аудита внутреннего обеспечивается степенью его независимости в структуре управления компанией. Это требование к аудиту внутреннему, как правило, обеспечивается тем, что он подчиняется и обязан представлять отчеты только назначившему его руководству и (или) собственнику независимо от руководителей проверяемых филиалов организации и органов ее внутреннего контроля.

АУДИТ ВНУТРИБАНКОВСКИЙ — проверка бухгалтерской и финансовой отчетности по операциям банка, представляющая собой часть системы внутреннего банковского контроля. Внутрибанковский аудит обычно назначается письменным решением руководства.

АУДИТ ДОМАШНИЙ (от англ. *home adit)* — метод в маркетинге, представляющий собой опрос населения по месту их проживания относительно того, какие товары и услу-

ги и в каком количестве они приобретают. В процессе домашнего аудита выясняются структура потребления и модель покупательского поведения с целью разработки наиболее оптимальной стратегии маркетинга.

АУДИТ МАРКЕТИНГА — всеобъемлющая, систематическая, независимая и периодическая проверка внешней среды маркетинга, целей, стратегий и отдельных видов маркетинговой деятельности в целом или отдельных хозяйственных единиц.

Целями аудита маркетинга являются выявление областей, где существуют проблемы и новые возможности, и выдача рекомендаций по разработке плана повышения эффективности маркетинговой деятельности.

Такой аудит — составная часть маркетинга, *задачей* которого является проверка маркетинговых решений для выявления ошибок и возможных рисков, в том числе аудит предпосылок, методов, целей.

Аудит маркетинга имеет четыре характеристики:

1) всеобъемлемость: аудит не ограничивается анализом критических моментов, а охватывает все составляющие маркетинговой деятельности. Если аудит проверяет только отдельные составляющие маркетинга (деятельность торгового персонала, ценообразование и т. п.), он называется функциональным. Хотя функциональный аудит является полезным, он может дезориентировать руководство компании относительно реальных проблем. Например, проблемы с реализацией товара могут быть следствием не слабой подготовленности сбытовиков или плохой системы стимулирования труда, а низким качеством продуктов и (или) неразвитости системы их продвижения или каналов сбыта;
2) систематичность: аудит маркетинга строится по определенному плану, включает в себя упорядоченную последовательность диагностических шагов, охватывающих внешнюю среду маркетинга данной организации, внутренние системы и отдельные функции маркетинга. За диагностикой следует разработка плана корректирующих действий, включающего в себя как краткосрочные, так и долгосрочные меры по повышению общей эффективности маркетинговой деятельности компании;
3) независимость: с точки зрения возрастания независимости выделяют пять способов проведения аудита маркетинга: самоаудит, перекрестный аудит, аудит вышестоящими подразделениями или организациями, аудит специально созданной группой, внешний аудит;
4) периодичность: аудит должен проводиться с определенной периодичностью (раз в полугодие, год и т. п.), а не как реакция на возникшие проблемы, например в случае падения объема продаж.

Каждая организация, осуществляя аудит маркетинга, сталкивается с двумя группами переменных.

К *первой* группе относятся переменные, над которыми организация не имеет прямого контроля, например переменные, характеризующие внешнюю среду маркетинга.

Во *вторую* группу входят показатели, над которыми организация имеет полный контроль, например показатели производственно-хозяйственной деятельности. Исходя из этого различают *внешний* и *внутренний* аудит маркетинга.

Конечные результаты аудита маркетинга могут быть представлены в виде *резюме*, состоящего из *двух частей*, таких как:

1) сильные и слабые стороны деятельности организации (внутренний аудит);
2) возможности и угрозы для организации (внешний аудит).

АУДИТ НАЛОГОВЫЙ — выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью формирования мнения о степени их достоверности и соответствии нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды. Проведение налогового аудита не освобождает экономический субъект от налогового контроля, осуществляемого должностными лицами налоговых органов в пределах их компетенции. Специальное аудиторское задание по проведению аудита налогового оформляется договором в соответствии с требованиями гражданского законодательства РФ. В процессе проведения аудита налогового и оказания сопутствующих услуг по налоговым вопросам аудиторской проверки организация вправе привлекать к оказанию таких услуг экспертов.

Выполнение работ по налоговому аудиту может включать в себя несколько этапов:

1) предварительную оценку существующей системы налогообложения экономического субъекта;

2) проверку и подтверждение правильности исчисления и уплаты экономическим субъектом налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды;

3) предварительную оценку существующей системы налогообложения экономического субъекта:

а) общий анализ и рассмотрение элементов системы налогообложения экономического субъекта;
б) определение основных факторов, влияющих на налог показателей;
в) проверку методики исчисления налоговых платежей;
г) правовую и налоговую экспертизу существующей системы хозяйственных взаимоотношений;
д) оценку документооборота, изучение функций и полномочий служб, ответственных за начисление и уплату налогов;
е) предварительный расчет налоговых показателей экономического субъекта.

Аудит-организация может сообщать лицу, заказавшему выполнение налогового аудита, о своих профессиональных подходах к проведению работ, рассчитанном уровне существенности и использовании выборочного метода.

АУДИТ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ — ежегодная обязательная аудиторская проверка ведения бухучета и финансовой (бухгалтерской) отчетности государственной или коммерческой организации или индивидуального предпринимателя.

Аудит обязательный осуществляется в случаях, когда:

1) организация имеет организационно-правовую форму акционерного общества;
2) организация является кредитной, страховой организацией или обществом взаимного страхования, товарной или фондовой биржей, инвестиционным фондом, государственным внебюджетным фондом, источниками образования средств которого являются предусмотренные законодательством РФ обязательные отчисления, производимые физическими и юридическими лицами, фондом, источником образования средств которого являются добровольные отчисления физических и юридических лиц;
3) объем выручки организации или индивидуального предпринимателя от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) за 1 год превышает в 500 тыс. раз установленный законодательством РФ минимальный размер оплаты труда или сумма активов баланса превышает на конец отчетного периода в 200 тыс. раз установленный законодательством РФ минимальный размер оплаты труда;
4) организация является государственным унитарным предприятием, муниципальным унитарным предприятием, основанным на праве хозяйственного ведения, если финансовые показатели его деятельности соответствуют требованиям аудита, обязательного для организаций и индивидуальных предпринимателей. Для муниципальных унитарных предприятий законом субъекта РФ финансовые показатели могут быть понижены;
5) обязательный аудит в отношении этих организаций или индивидуальных предпринимателей предусмотрен федеральным законом. Аудит обязательный проводится аудит-организациями.

АУДИТ ОПЕРАЦИОННЫЙ (от англ. *operation audit)* — независимая оценка организационной деятельности по управлению компанией на разных уровнях, при этом одновременно оценивается надежность функционирования системы внутреннего контроля компании.

АУДИТ СТРАХОВОЙ — экспертиза финансово-экономической деятельности страховых компаний, включающая в себя оценку финансовых отчетов, представляемых для публикации (обнародования) или вышестоящим организациям.

Классификация аудита страхового

Аудит страховой *внешний* оценивает отчетность страховых компаний при проведении эмиссии ценных бумаг и валютных операций.

Аудит страховой *внутренний* оценивает осуществляемый бухгалтерский учет, проводит оценку деятельности страховой компании в вопросах лицензирования.

В процессе страхового аудита организациям необходимо проверить полноту и достоверность сумм, включаемых в состав доходов страховщика (таких как страховые премии по страхованию и перестрахованию, полученные ко ссионные, брокерское вознаграждение, доходы от инвестиционной деятельности и иные доходы от страховой деятельности); обоснованность и целесообразность произведенных расходов (таких как выплаты страхового возмещения и страховых сумм, уплаченные комиссионные и брокерские вознаграждения, расходы на ведение дела); правильность формирования страховых резервов, реальность выявленных и зафиксированных в отчетности финансовых результатов.

К числу особенностей аудита страхового можно отнести необходимость проверки правильности создания и использования вов премий по страхованию ... ческих резер...

...им видам

АУДИТОР ,от англ *auditor, certified public accountant)* — ...лифицированный специалист, осуществ... щий проверку бухгалтерских балансов юридических лиц (предприятий, банков, акционерных компаний), получающий от государства соответствующие полномочия, подтверждающие его права и квалификацию.

Субъект аудита

Аудитором чаще всего является дипломированный бухгалтер, имеющий высокую профессиональную подготовку. Заключение аудитора обязательно при публикации баланса представлении его налоговым органам. Аудиторы выступают не только в роли проверяющих, но и в качестве аналитиков-консультантов. Аудиторские услуги ...ислу платных и оказываются на коммерческой основе. Аудиторы независимы и при ...ведении проверок подчиняются только ...ну, имеют право получать любые справ... документы, характеризующие имущест... ...е состояние и деятельность проверяе... предприятий. На право деятельности ...ры получают сертификат, удостове... ...й их высокий квалификационный уро... ...нание производства и практический ...боты в бухгалтерских, аналитических ...совых службах. Юридические лица ...раво на выбор аудитора.

...фикация аудиторов

...р внешний (от англ. *independent* — проверяющий из независимой ...ии (например, аудиторской фирмы), ...лицензию на проведение ревизии. ... внутренний (от англ. *internal* ... работник той же компании, дея... ...оторой он проверяет.

Счетной палаты — специалист, ...й определенное направление ...лате, состоящее из ряда доход... ...одных статей федерального бюд... ...енных единством назначения. Счетной палаты могут быть ...ждане РФ, имеющие высшее ... опыт профессиональной дея... ...ласти государственного конт... ..., финансов. Аудиторы Счетной палаты в пределах своей компетенции, устанавливаемой регламентом Счетной палаты, самостоятельно решают все вопросы организации деятельности возглавляемых ими направлений и несут ответственность за ее результаты. Аудиторы Счетной палаты имеют право присутствовать на заседаниях Совета Федерации и Государственной думы, их комитетов и комиссий, коллегий федеральных органов исполнительной власти и иных государственных органов.

АУДИТОРИЯ ЦЕЛЕВАЯ — совокупность потенциальных или существующих покупателей или потребителей, принимающих покупательские решения или оказывающих на них влияние. В качестве аудитории целевой рассматриваются индивиды, группы людей (сегменты рынка), различные слои общества

Определение аудитории целевой — один из этапов налаживания коммуникаций в процессе продвижения продукта.

Аудитория целевая может находиться в любой из пяти стадий покупательской готовности, которые покупатель обычно проходит на пути к совершению покупки. Это осведомленность, благорасположение, предпочтение, убежденность и совершение покупки. Эффективность различных инструментов продвижения продукта зависит от того, на какой стадии покупательской готовности и жизненного цикла продукта они используются.

АУДИТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — проведение независимыми аудиторами или аудиторскими фирмами вневедомственных проверок оформления финансовой документации, налоговых деклараций и осуществление других аудиторских услуг на коммерческой основе.

Аудиторская деятельность в России подлежит обязательному лицензированию. Аудиторы и аудиторские фирмы не могут заниматься одновременно какой-либо иной предпринимательской деятельностью или использовать информацию, полученную в процессе проверки, для передачи третьим лицам, занятым коммерческой деятельностью. Аудиторской деятельностью имеют *право* заниматься юридические лица (аудиторские фирмы) независимо от формы собственности, в том числе иностранные либо созданные совместно с иностранными юридическими и физическими лицами, а также физические лица при наличии лицензии. Аудиторские фирмы могут иметь любую организационно-правовую форму, за исключением акционерного общества открытого типа (ОАО).

АУДИТОРСКАЯ ПРОВЕРКА — проверка аудитором по документам финансовой отчетности.

К *основным методам* аудиторской проверки относятся фактическая проверка; формальная проверка; наблюдение; опрос; проверка механической точности; аналитические тесты; сканирование; обследование; специальная проверка; встречная проверка. Формы и методы проверки конкретного предприятия (фирмы) определяются аудитором самостоят... исходя из требований нормативных ак... конкретных условий договора либо ...ния соответствующих государственны... ...нов. Аудиторы (аудиторские фирмы) ... право отказаться от проверки в случае ...клиентом представить необходимую ...ментацию.

Результатом проверки аудиторской ...ется заключение аудитора (аудиторско... ...ключение), имеющее юридическую силу ... органов государственной власти, судеб... органов, юридических и физических лиц.

Аудиторская проверка может быть об... ...тельной (по поручению органа дознания и ...следователя при наличии санкции прокур... ...ра, суда или арбитражного суда) или иници... ...тивной.

АУДИТОРСКАЯ СЛУЖБА (от англ. *adit*) — компании, фирмы, проводящие контроль за соблюдением установленных правил финансово-хозяйственной деятельности акционерного общества, организующие свою деятельность на контрактной и платной основе. Аудиторские службы обычно получают специальные полномочия от государственных органов, наблюдающих за деятельностью акционерного общества. Аудиторские службы делают компетентное заключение о финансовом состоянии проверяемой компании, а также выполняют консультационные функции.

АУДИТОРСКИЕ СТАНДАРТЫ — десять стандартов, разработанных Американским институтом дипломированных общественных бухгалтеров: 3 общих стандарта, 3 стандарта, связанных со сбором информации, и 4 стандарта, касающих ся аудиторской отчетности. Эти стандарты имеют дело с оценкой качества представляемой аудиторской отчетности и целями, заложенными в последней, а не с конкретными процедурами и методами аудиторской проверки.

АУДИТОРСКИЙ ОТЧЕТ — отчет аудиторов, содержащий результаты аудиторской проверки финансово-хозяйственной деятельности компании или некоммерческой организации.

АУДИТОРСКИЙ РИСК — объективно существующая вероятность допущения возможных неточностей и отклонений от реальных данных, возникающая в ходе аудиторской проверки. Оценка аудиторского риска — составная часть работы аудитора. Аудиторский риск является предметом страхования.

АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ — официальный документ, подписанный аудитором и содержащий заключение о соответствии финансовой отчетности требованиям, предъявляемым к ведению бухгалтерского учета на предприятии (в организации). Аудиторское заключение является неотъемлемой частью годового финансового отчета.

Аудиторское заключение по результатам обязательной аудиторской поверки приравнивается к заключению экспертизы, назначенной в соответствии с ... конодат...

АУКЦИОН — публичный торг для продажи движимого (таких как акции, облигации и другие ценные бумаги) и недвижимого (таких как земельные участки, здания, оборудование, жилые дома и пр.) имущества, товаров, обладающих индивидуальными свойствами, проходящий в заранее установленное время в определенном месте под руководством специального лица (аукциониста), при котором товары (или их образцы) предварительно выставляются для осмотра и считаются проданными тому покупателю, который предложил наивысшую цену. Общие условия продажи определяются продавцом.

Общее правило всех аукционов — отсутствие ответственности продавца за качество выставленного для осмотра товара. Товар на аукционе продается единичными образцами или партиями (лотами). Обычно аукцион предусматривает не одновременное, а поочередное предложение товаров с правом их предварительного осмотра.

Аукционный торг начинается с определения номера лота или предмета и отправной цены. Победителем аукциона, получающим право приобретения товара, является покупатель, предложивший более высокую цену. Аукционы проводятся в постоянных или заранее назначенных местах в традиционное или заранее установленное время. *Шаг* аукциона — интервал, в пределах которого изменяется объявляемая аукционистом цена продаваемого товара. Шаг аукциона оглашается перед началом торгов.

По правилам некоторых аукционов покупатель имеет право поручить администрации аукциона за особую плату обеспечить отправку купленных товаров в указанное покупателем место.

АУКЦИОН «ВТЕМНУЮ» (от англ. *sealed-bid auction)* — разновидность аукциона, при котором все покупатели объявляют о своих ставках (предложенных ценах) одновременно. Товар продается тому, кто предложил наивысшую ставку, либо покупается у того, кто предложил наименьшую ставку.

АУКЦИОН АНГЛИЙСКИЙ — аукцион, основывающийся на установлении минимальной цены в качестве отправной, базисной для дальнейших торгов, в процессе которых запрашиваемая цена постепенно увеличивается. Итоговая цена формируется в ходе торга как последняя максимальная цена, предложенная покупателями.

АУКЦИОН ВАЛЮТНЫЙ — организованная форма проведения операций по купле-продаже валютных средств. Источником средств в иностранной валюте, реализуемых на валютном аукционе, являются валютные ресурсы предприятий и организаций, находящиеся на их валютных счетах в учреждениях банков.

АУКЦИОН ВЕКСЕЛЬНЫЙ — распродажа казначейских векселей, осуществляемая по заранее утвержденному графику. В США, например, такая распродажа осуществляется на основе заявок, которые подают желающие приобрести казначейские векселя.

АУКЦИОН ГОЛЛАНДСКИЙ — аукцион, в ходе которого сначала объявляется самая высокая цена на продаваемый товар, а затем ставки постепенно снижаются до той цены, на которую согласится первый покупатель, которому и продается предлагаемый товар.

АУКЦИОН ГРУППОВОЙ — форма биржевой торговли, при которой происходит накопление заказов, распродаваемых в определенные моменты времени под контролем уполномоченного брокера или другого сотрудника биржи. То же, что и *аукцион залповый.*

АУКЦИОН ДВОЙНОЙ — форма проведения торгов, в которых одновременно конкурируют и продавцы, и покупатели товаров, а цена устанавливается на уровне сформировавшегося равновесия спроса и предложения.

АУКЦИОН ЗАКРЫТЫЙ — аукцион, на котором все покупатели одновременно предлагают цены в виде письменных заявок, а товар продается тому покупателю, предложенная цена которого окажется выше, или покупается у того продавца, который запросил за свой товар самую низкую цену. Такого рода аукционы применяются при продаже объектов недвижимости, размещении государственных заказов и др.

АУКЦИОН ЗЕМЕЛЬНЫЙ — форма рыночных сделок с земельным участком или правом его использования. Позволяет создать конкурентную среду при купле-продаже земельных участков (или прав их использования). Аукционная продажа земельных участков используется в практике ипотечного кредитования в случае невозврата банку заемных средств.

На аукционе земельном могут быть выставлены отдельные участки или массивы, включающие в себя несколько (множество) земельных участков. В городах аукционы земельные проводятся органами власти, в чьем ведении находится земельный участок. Они же устанавливают исходную цену и дополнительные условия или ограничения, связанные с целевым использованием участка. В сельской местности на аукционе земельном могут быть выставлены участки, принадлежащие физическим лицам.

Все земельные участки выставляются на аукцион в виде лотов. *Лот* — это конкурентный земельный участок с такими характеристиками, как площадь, тип, оценка, местоположение. Предприятия, предприниматели и граждане представляют заявки на участки.

АУКЦИОН ЗОЛОТОЙ — специализированный аукцион по продаже золота.

АУКЦИОН КРЕДИТНЫЙ ЛОМБАРДНЫЙ — аукцион, проводимый кредитным комитетом Банка России по выдаче ломбардных кредитов под залог ценных бумаг, на величину лимита, на максимальный объем кредита, выставляемого на каждый аукцион. Аукцион кредитный ломбардный проводится в виде конкурса заявок банков на получение ломбардного кредита и осуществляется по английскому или голландскому методу.

Заявки, принятые к аукциону, ранжируются по уровню предложенной банками процентной ставки. Банки, получившие право по результатам проведения аукциона на ломбардный кредит, дают на исполнение депозитарию поручения депо на перевод необходимого количества государственных ценных бумаг в раздел «Блокировано в залоге» счета депо банка в депозитарной системе, оператором которой является Банк России. После заключения договора на предоставление ломбардного кредита на корреспондентский счет банка-заемщика переводится сумма кредита.

АУКЦИОН МЕЖДУНАРОДНЫЙ — аукцион, к участию в котором допускаются представители других стран. Способ продажи отдельных партий товаров или предметов, которые в порядке заранее установленной очередности (под определенным номером) выставляются для осмотра и считаются проданными тому, кто предложил наивысшую цену.

Обычно международные аукционы периодически организуются специальными фирмами в крупных торговых городах. В международной торговле наиболее важными аукционными товарами являются пушнина, шерсть, табак, чай, пряности.

АУКЦИОН СЕЛЕКТОРНЫЙ (от англ. *auction by selective telephony)* — аукцион по продаже акций приватизируемых предприятий через селекторную связь. Позволяет покупателям без личного присутствия принимать участие в аукционе.

АУКЦИОН ЧЕКОВЫЙ — способ приватизации в России 1993—1995 гг., к которому допускались юридические и физические лица, внесшие примерно 10% от начальной цены объекта продажи в виде приватизационных чеков, которые выдавались каждому гражданину. Специализированные чековые аукционы на межрегиональном уровне проводились на фондовых и товарных биржах.

АУКЦИОНЕР — потенциальный покупатель товара, продаваемого на аукционе.

АУКЦИОНЕР ВАЛЬРАСА — теоретический агент, предлагающий набор цен и предоставляющий продавцам и покупателям возможность в процессе торга выйти на равновесный уровень этих цен. Аукционер Вальраса — основной элемент вальрасовской модели процесса установления рыночной цены.

АУКЦИОНИСТ — лицо, проводящее аукцион. В качестве аукциониста выступают, как правило, лица, специально подготовленные для проведения аукциона. Они должны знать правила и владеть техникой организации и проведения соответствующих аукционных торгов, хорошо разбираться в качестве и особенностях товаров, проходящих через аукцион, учитывать сложившиеся тенденции движения цен на основных товарных рынках, а также психологию участвующих в аукционах потенциальных покупателей.

АУКЦИОННЫЕ ТОВАРЫ — товары, продаваемые на аукционах, На аукционе товары продаются единичными образцами или партиями (лотами и стрингами). От каждой партии отбираются представительные образцы, которые осматриваются покупателями перед началом торгов. Все данные о товарах приводятся в заранее выпущенном аукционном каталоге, в котором лоты и стринги записаны под своими номерами, которые и объявляет аукционист в ходе торгов.

АУКЦИОННЫЙ ТОРГ—публичный торг, который проводится по аукционным правилам. Товары сортируются по одинаковым признакам в лоты, схожие по признакам лоты группируются в более крупные партии — стринги. Все данные о товарах приводятся в аукционном каталоге, в котором лоты и стринги записаны под своими номерами, которые и объявляет аукционист, ведущий торг. В процессе торга объявляются номера лотов и стрингов, выставленных на продажу; дальнейший торг направляется аукционистом. Различают гласный и негласный способы ведения аукционных торгов. При гласном способе покупатели открыто называют цену. При негласном способе покупатели подают условные знаки, в ответ на которые аукционист объявляет новую цену, не называя покупателя.

АУТ-ТРЕЙД — неверно исполненная в результате ошибки или технического сбоя биржевая сделка. Аут-трейд «без фирмы» — аут-трейд, произошедший из-за неправильно понятого названия компании контрагента. Аут-трейд «без цены» — аут-трейд, произошедший из-за несовпадения цены сделки в оформленных документах.

АУТЕНТИФИКАЦИЯ (от гр. *authentikos* — «самодовлеющий») — удостоверение подлинности документа или подписей физических лиц путем их проверки (экспертизы). Для документов, передаваемых по компьютерным сетям, проверка осуществляется специальными программами.

АУТЕНТИЧНОСТЬ. 1. В обработке данных это свойство данных быть подлинными, означающее, что данные были созданы законными участниками информационного процесса и не подвергались случайным или преднамеренным искажениям. 2. Удостоверенное содержание драгоценного металла в слитке.

АУТРАЙТ. 1. Обменная форвардная валютная операция, включающая в себя премию или дисконт, когда курс обмена валюты устанавливается заранее, а исполнение самой операции допустимо через отложенный промежуток времени, но не менее чем через 2 рабочих дня после ее заключения. 2. Простая срочная валютная операция, предусматривающая платежи по форвардному курсу в сроки, строго определенные сторонами, заключившими сделку, 3. Валютный курс при межбанковских срочных валютных сделках, подразумевающий учет премии или соответствующей скидки.

Позиция аутрайтт — срочная валютная позиция, образовавшаяся в результате обычной форвардной валютной операции (сделки).

АУТСАЙДЕР. 1. Компания, предприятие какой-либо отрасли экономики, не входящее в монополистическое объединение предпринимателей данной отрасли, так называется дикая, посторонняя, занимающая на рынке данного товара одно из замыкающих (последних) мест по основным показателям по сравнению с компаниями — лидерами отраслевого рынка. 2. Лицо, спекулирующее на бирже, но не постоянно, а время от времени; биржевой спекулянт-непрофессионал. 3. «Изобретатель со стороны» (не являющийся служащим данного предприятия). 4. Брокер, не являющийся членом биржи, но имеющий разрешение на работу в торговом зале при неукоснительном соблюдении установленных правил биржевой деятельности.

АУТСОРСИНГ (от англ. *outsourcing).* 1. Передача выполнения непрофильных, вспомогательных функций (таких как бухгалтерский учет, разработка и построение информационных систем, хозяйственное обслуживание) внешней организации с целью сокращения операционных расходов компании. 2. Использование специализированной внешней организации для обработки банковских и других финансовых, расчетных документов крупной фирмы, компании, при проведении коммерческих операций.

АУТСТАФФИНГ — выведение персонала за штат компании. При аутстаффинге персонал компании заключает трудовые договоры не с компанией, а с соответствующей организацией (исполнителем), которая берет на себя функции по выплате заработной платы, уплате налогов на доходы и ФОТ, исполнению трудового законодательства (при приеме на работу, увольнении и т. д.). В то же время персонал выполняет работу непосредственно для компании-заказчика. Договорные отношения между исполнителем и компанией, как правило, оформляются через договор о предоставлении персонала (лизинге персонала).

АФЕРА (от фр. *faire* — сделать») — сделка сомнительного характера, жульническая бизнес-операция, мошенничество.

А-ФОРФЕ (от фр. *a forfait* — «отказ от права»), 1. Финансирование операций международной торговли путем учета переводных векселей без права регресса; ситуация, когда покупатель векселя (регрессант) принимает на себя весь риск неплатежа и не может предъявить претензии предыдущему держателю векселя. 2. Заранее обусловленная оплата, размер которой не зависит от стороны, ее получающей, например получение партии товара на оговоренную сумму, но без указания конкретного количества товара. 3. В сфере налогообложения: предварительно произведенная оценка прибыли (планируемая прибыль) налоговыми органами в условиях, когда не ведется точный бухгалтерский учет; характерна для налогообложения предпринимателей, зарегистрированных без образования юридического лица, а также фермеров.

АФФИДЕВИТ — письменное заявление, показание, свидетельство, даваемое под присягой лицом, сделавшим заявление, удостоверяемое нотариусом либо другим должностным лицом.

АФФИЛИАЦИЯ (от фр. *affilation* — «соединение») — присоединение организации к материнской компании в качестве отделения, филиала и т. п.

АФФИЛИРОВАННАЯ КОМПАНИЯ (от англ. *affiliated* company) — компания, которая владеет пакетом акций основной компании в размере меньше контрольного. Такая компания может выступать в качестве филиала или представительства основной материнской компании; при этом материнская компания участвует в управлении делами аффилированной на основе соответствующего договора, заключенного сторонами. Аффилированная компания часто создастся при переносе бизнеса в регион, значительно удаленный от местоположения основной компании, при создании транснациональных корпораций.

АФФИЛИРОВАННОЕ ЛИЦО (от англ. *affiliated person)* — физическое лицо, которое, будучи инвестором компании, способно оказывать существенное влияние на ее деятельность. К аффилированным лицам компании относятся управляющий и другие топ-менеджеры, учредители, а также основные акционеры, которые, являясь инвесторами компании, способны оказывать непосредственное влияние на принятие важных управленческих и хозяйственных решений, включая их непосредственное участие в вопросах внутрифирменного управления. Обычно аффилированное лицо владеет более чем 10% капитала компании.

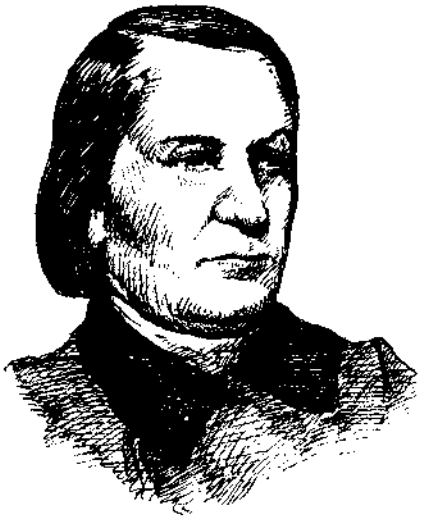
АФФИРМАЦИЯ (от лат. *firmus* — «крепкий») — подтверждение, заверка счетов или других важных (как правило, финансовых) документов.

Б

БАБСТ ИВАН КОНДРАТЬЕВИЧ (1823— 1881) — русский историк и экономист.

Краткая биография

В 1846 г. окончил Московский университет и по рекомендации знаменитого историка Т. Н. Грановского был оставлен при кафедре всеобщей истории. Одновременно с подготовкой диссертации работал учителем истории в Московском сиротском доме. В 1851 г. после защиты магистерской диссертации работал на кафедре политической экономии Казанского университета. 1852 г. — защита докторской диссертации. С 1857 г. — профессор Московского университета, где читал



И. К. Бабст

курсы по политической экономии, истории, общей статистике России.

С 1860 г. становится соредактором специального журнала «Вестник промышленности», где ведет постоянную рубрику «Обзор промышленности и торговли в России». В 1862 г. был приглашен преподавать политэкономию и статистику наследникам российского престола, в том числе преподавал Александру (будущему Александру III), с которым совершил два путешествия по России (в1866и 1869гг.). В 1864—1869гг.—директор Лазаревского института восточных языков. С 1867 г. — председатель правления Московского купеческого банка (крупнейшего московского кредитного учреждения). В 1867—1868 гг. —заведует экономическим отделом в газетах И. Аксакова «Москва» и «Москвич».

Основные труды

Бабст является автором многочисленных произведений по политической экономии, экономической географии и статистике: «Джон Ло, или финансовый кризис во Франции в первые годы регентства» (1852 г.).

В своих теоретических работах сочетал идеи классической политической экономии с идеями исторической школы. Начиная с 1856 г. публикует статьи «Исторический метод в политической экономии», «О трудах Вильгельма Ромера», «О характере политико-экономических учений, возникших после Адама Смита», «О некоторых условиях, способствующих умножению народного капитала. Речь в Казанском университете» (1857 г.), «Курс политической экономии» (1859 г.), «Мысли о современных нуждах нашего народного хозяйства» (1860 г.).

Главные достижения

В работах Бабста всегда присутствовал исторический метод, он был одним из первых российских экономистов, перекинувших мостик от классической политической экономии к теории исторической школы, зародившейся в 50-х гг. XIX в. в Германии и ставшей предшественницей институционального направления в экономической науке.

Бабст критиковал неправильную, с его точки зрения, банковскую политику правительства, которая привела к оттоку российских капиталов за границу. В результате, по его мнению, «положение российского денежного рынка и расстройство в денежном обращении оказывают вредное воздействие на весь хозяйственный механизм. Весь механизм народного обращения получает характер случайности, торговля делается азартной игрой, в целом в экономическом составе общества появились признаки, сопровождающие постоянно напряженное и ненормальное направление промышленности: страсть к спекуляции вообще, к роскоши, к скорой наживе без труда».

Бабст указывал на проблемы монопольных привилегий, подчеркивал необходимость гласности реформ и большей правовой свободы отдельных хозяйствующих субъектов и регионов. Выступал за приватизацию неэффективных казенных предприятий и в то же время предостерегал от планов чрезмерной приватизации.

Интерес к практическим вопросам современной ему российской экономики присутствует во всех работах Бабста. Он достаточно точно обозначил тенденции в развитии народного хозяйства России на рубеже 50—60 гг. XIX в., и прежде всего в промышленности, интересовавшей его в большей степени.

И. К. Бабст выступал за всестороннее преобразование экономики страны, освобождение промышленности от феодальных пут, создание широкой сети кредитных учреждений, распространение просвещения. Отстаивал экономические и политические права русского купечества, выступая с позиций дворянского либерализма.

Один из блоков проблем, интересовавших Бабста, был связан с существующими формами социальных отношений — зарегулированностью предпринимательства, раздутым чиновничьим аппаратом, коррупцией. «У народа нет возможности полного развития всем своим промышленным силам, ежели его деятельность стеснена на каждом шагу вмешательством в его промышленные дела, и он не может без спросу с места двинуться, без платежа предпринять чего-нибудь». Сюда же примыкала проблема монополий, получаемых отдельными предпринимателями, и монопольных прав целых сословий, гильдий, цехов, «а монополия есть зло, потому что это не более и не менее как налог на промышленность в пользу лености или воровства». Все это, а также нехватка кредита, особенно ударяло по мелкому, начинающему предпринимателю и мешало развитию здоровой конкуренции.

После поездки в Германию в 1858 г. в работе «От Москвы до Лейпцига» изложил с либеральных позиций мысли по экономическим и политическим вопросам, в то же время указывал, что принцип «laisser faire» точно так же немыслим во всей отвлеченной чистоте, как и другая крайность, в которую впадают поборники административного вмешательства в хозяйственные интересы народа и общества.

БАГ (от англ. bug — «клоп», «жук») — ошибка, неточность, погрешность, которую необходимо исправить. Термин «баг» наиболее часто используется в таких областях, как информатика, делопроизводство.

БАГАЖ (от фр. *baggage)* — вещи, принадлежащие пассажиру, которые сдаются под ответственность транспортной организации (железнодорожному или авиаперевозчику), для перевозки. Подтверждением заключения договора о перевозке багажа пассажиру является багажная квитанция, при этом в проездном документе может делаться отметка о приеме багажа. Стоимость багажа, как правило, оценивается. В некоторых случаях решение вопроса об объявлении ценности зависит от пассажира: он вправе сдать вещи в багаж и без объявления ценности. В то же время указание в документах ценности перевозимого багажа является необходимым условием определения суммы ответственности транспортной организации в случае его утраты, порчи или повреждения. Багаж может быть застрахован. В этом случае гражданская ответственность за ущерб, связанный с порчей, утратой, повреждением багажа, возлагается на компанию-страховщика.

БАГАЖ НЕСОПРОВОЖДАЕМЫЙ (от англ. *unaccompanied luggage)* — груз, товар, который перемещается организацией-перевозчиком в соответствии с заключенным договором о перевозке. При этом в обязательном порядке должна быть в наличии багажная квитанция, накладная, а в случае заграничных перевозок — коносамент через таможенную границу.

БАГАЖ СОПРОВОЖДАЕМЫЙ (от англ. *accompanied luggage)* — товары, которые перевозятся в сопровождении физических лиц как по территории одной страны, так и при пересечении таможенной границы.

БАЗА (от фр. *base*; гр. *basis).* 1. Экономические данные, показатели, относящиеся к определенному периоду времени (базисному году), используемые в качестве основы для сравнения с другими показателями. Обычно в качестве базы принимается некий исходный уровень, от которого и ведется отсчет экономических показателей и по отношению к которому фиксируется их изменение (динамика). Например, при анализе динамики цен целесообразно выбрать в качестве базы уровень цен в том году, начиная с которого цены подвергались значительным изменениям. 2. Место хранения товаров, складское помещение.

БАЗА МАСШТАБНАЯ — величина производства, принимаемая за базу при подсчете постоянных издержек производства на единицу товара.

БАЗА ОПТОВАЯ — предприятие оптовой торговли, производящее одновременно крупные закупки и продажу товаров компа-

ниям-посредникам или предприятиям розничной торговли (магазинам).

БАЗА СРАВНЕНИЯ, ВНЕШНЯЯ — сравнение результатов деятельности компании с результатами деятельности других аналогичных компаний той же отрасли'экономики.

БАЗА БИРЖЕВОГО БЮЛЛЕТЕНЯ (от англ. *exchange report base)* — перечень предлагаемой продукции, котирующейся на бирже в виде товарных партий, которые служат основой формирования лотов при биржевой торговле.

БАЗА ДАННЫХ — совокупность данных, числовых значений показателей, используемых при анализе и расчетах. База данных обычно охватывает определенные *тематические области:*

1) отрасли науки и технологии;
2) сегменты рынка;
3) сферы экономики, финансовой деятельности;
4) бытовые услуги.

В рамках установленной тематики базы банных могут содержать только определенные виды информации — *документарную,* т. е. оформленную как логически завершенные тексты до фиксации в базе данных (публикации, их рефераты, отчеты, нормативные и правовые акты); *фактографическую,* представляющую собой сведения и данные об отдельных объектах и процессах, фиксируемые в базе данных непосредственно как результат практической деятельности, специальных наблюдений, научных исследований. *Набор* баз данных вместе с техническим и программным обеспечением составляет собой *банк данных.*

Формирование баз данных, их обновление и доступ к содержащейся в них информации достигаются с помощью программных средств, называемых системами управления баз данных, а обращение пользователя к нужному фрагменту — с помощью информационно-поисковых систем.

Базы данных являются непременной составной частью *экспертных систем,* отличающихся тем, что в них аккумулируются непосредственно фиксируемые опыт и знания специалистов в соответствующей области.

С точки зрения экономической природы из всего множества баз данных выделяют так называемые *встроенные* базы данных. Примером могут служить базы данных, образующиеся в ходе делопроизводства в той или иной организационно-управляющей структуре.

Рост потребностей в информации, наблюдаемый во всех сферах общественной жизни, приводит к быстрому увеличению числа полноценных и широко используемых баз данных. Этому способствует внедрение телекоммуникационного доступа к базам данных, в частности распространение услуг компьютерных сетей.

БАЗА ДАННЫХ **МАРКЕТИНГА** (от англ. *marketing database)* — определенным образом организованная совокупность данных об имеющихся и потенциальных потребителях, которые классифицируются по разным *признакам* (полу, возрасту, социальному положению, виду и масштабу деятельности), а также данные о покупательском поведении в прошлом, возможных покупателях в будущем, конкурентах; любые другие данные, необходимые для ведения эффективной маркетинговой деятельности. База данных маркетинга помогает повысить объем и рентабельность продаж и поддерживать оперативную обратную связь с потребителями.

Например, база данных маркетинга производителя автомобилей, помимо географических, демографических, психографических и других характеристик потребителей, может содержать данные об «истории» совершения покупки, на основании которых можно определить примерное время следующей покупки, с тем чтобы использовать эти данные для стимулирования покупателя.

База данных маркетинга создается по результатам проводимых компанией *маркетинговых исследований.*

БАЗА ДЕНЕЖНАЯ — самостоятельный компонент денежной массы, который показывает величину денежных средств, первоначально поступивших в систему коммерческих банков. База денежная представляет собой пассив баланса Центрального банка РФ. Она может регулироваться ЦБ страны, в частности при помощи проведения операций на открытом рынке (продажа и покупка государственных ценных бумаг, валюты).

Денежная база исчисляется на основе двух показателей:

1) в узком смысле база денежная включает наличные деньги в обращении (например, выпущенные Центральным банком Российской Федерации без учета наличности в его хранилищах);
2) в широком смысле база денежная включает наличные деньги в обращении и безналичные деньги в национальной валюте.

Таким образом, денежная база в широком смысле включает следующие *элементы:*

1) наличные денежные средства в обращении;
2) денежные средства в кассах банков;
3) обязательные резервы коммерческих банков и их средства на корреспондентских счетах в Центральном банке РФ.

БАЗА КАПИТАЛЬНАЯ — собственные средства банка: акции, различные резервы и нераспределенная прибыль. Например, в банковской практике США выделяют в базе капитальной капитал первого уровня и капитал второго уровня (дополнительный капитал). В российской банковской практике используют термин первичный, или уставный, капитал (учредительный).

БАЗА КОНТРАКТА — один из нескольких видов, марок товара, разрешенных к поставке по биржевому контракту с оплатой по цене, равной биржевой котировке. Другие марки (сорта) или товар из других мест (стран) происхождения, отличающиеся от указанных в контракте, также могут предлагаться для поставок по контракту, однако с премией или скидкой по сравнению с контрактной ценой.

БАЗА МОНЕТАРНАЯ — см. *База денежная.*

БАЗА НАЛОГОВАЯ. 1. Субъекты экономики (физические и юридические лица), получающие доход или владеющие имуществом, подлежащим налогообложению, находящиеся на данной территории. 2. Стоимость объекта налогообложения, с которого взимается налог. Она может представлять собой стоимость имущества, находящегося в собственности, доходы физического или юридического лица, обороты реализации продукции, работ, услуг, а также активы, на основании стоимости которых рассчитывается сумма налоговых платежей.

В соответствии с российским налоговым законодательством налоговой базой являются:

1) среднегодовая стоимость основного капитала хозяйствующего субъекта (при расчете налога на имущество);
2) налогооблагаемая прибыль организации (при расчете налога на прибыль);
3) выручка от реализации продукции, работ или услуг (при расчете налога на добавленную стоимость);
4) фактически полученные совокупные доходы физических лиц в денежном выражении (при расчете налога на доходы физических лиц).

БАЗИС (от гр. *basis)* — надбавка или скидка по отношению к биржевой котировке, которая является предметом торга. Величина этой надбавки или скидки зависит от сорта и качества товара, условий его поставки, графика платежей и других факторов. Такая практика используется при заключении сделок на реальный товар, особенно в случае последующей фиксации цены, когда при заключении сделки оговаривается только сумма базиса, а биржевые котировки фиксируются позже по выбору одной из сторон.

БАЗИС ПОСТАВКИ — условия, заключаемые при проведении внешнеторговых сделок между продавцом и покупателем, касающиеся вопросов распределения обязанностей по продвижению товара, оформлению соответствующих документов и оплате транспортных расходов, определению момента перехода права собственности на товар (от продавца к покупателю), связанных с риском случайного повреждения или утраты товара, а также распределения доходов, выполнения сроков поставки и пр.

БАЗИСНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ — показатели, экономические величины, которые принимаются в качестве основы, базы сравнения, для сопоставления с другими аналогичными показателями. Базисные показатели *необходимы* при анализе в ходе экономических исследований для определения относительных значений экономических величин. Например, при изучении состояния экономики в данном году в качестве базисных данных можно принять значения аналогичных

показателей в прошлом голу или показатели в других странах, а также среднегодовые показатели. Год, принятый за основу при сравнении показателей разных лет, называют базисным годом. При определении качества товаров посредством их сравнения как показатели базисного качества могут быть приняты соответствующие показатели стандартов качества продукции.

БАЗИСНЫЙ ПУНКТ — сотая доля процента. В таких единицах принято выражать (измерять) разницу в процентных ставках при торгах на фондовой бирже. Например, если ставка процента повысилась с 6,3 до 6,5%, то ее изменение составило двадцать базисных пунктов.

БАЗИС МОНЕТАРНЫЙ — банкноты и средства депозитных организаций на счетах в Центральном банке РФ.

БАЗИС ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — экономическая основа общества, совокупность производственных отношений между людьми, обусловленных соответствующим уровнем развития материальных производительных сил общества и определяющих его структуру. Данное понятие в экономический оборот было введено К. Марксом и составляет одно из центральных положений марксизма. Это понятие не рассматривается представителями других направлений экономической мысли.

БАЗИС УВЕЛИЧИВАЮЩИЙСЯ — базис, который указывается в пунктах (сотых долях процента) вверх по отношению к биржевой котировке.

БАЗИС УМЕНЬШАЮЩИЙСЯ — базис, который указывается в пунктах (сотых долях процента) вниз по отношению к биржевой котировке.

БАЙ-БЭК — сделки с обратной закупкой продукции, разновидность компенсационных сделок; встречная торговая сделка, предусматривающая производственное кооперирование. В данном случае кооперирование означает обмен товарами, которые непосредственно связаны друг с другом. Сделки бай-бэк предусматривают поставку иностранному партнеру на условиях кредита средств производства, чаще всего оборудования, полностью укомплектованных предприятий, инжиниринговых услуг с дальнейшей оплатой предоставленных кредитов за счет выручки, полученной от встречных поставок продукции этих предприятий.

В рамках производственного кооперирования встречные поставки могут осуществляться на основе договора субподрядного типа, когда экспортер согласен на проведение встречных закупок продукции, изготовленной в соответствии с его спецификацией. В этом случае экспортер, как правило, передает своему зарубежному партнеру технологию, поставляет необходимые материалы и оборудование.

Суммарный срок взаимных поставок по соглашениям о сотрудничестве на компенсационной основе напрямую зависит от срока сооружения производственного объекта и срока погашения кредита (как правило, не превышает 5—8 лет).

Компенсационные сделки на основе производственного кооперирования осуществляются в рамках поставок комплектного оборудования и реализуются через *компенсационные соглашения*. Они предусматривают обязательства экспортера по обеспечению поставок оборудования и технологий на основе долгосрочных кредитов, расчеты за которые осуществляются поставками готовой продукции или передачей объектов, построенных в стране импортера. Часто от экспортера требуется не только построить, но и оборудовать предприятие, которое впоследствии будет выпускать отдельные компоненты комплектующих или обеспечивать их сборку. Такие сделки составляют устоявшуюся часть внешнеторговых операций по продаже продукции сферы высоких технологий (например, оборонной промышленности или самолетостроения). Подобные компенсационные сделки отличаются масштабностью, использованием системы самостоятельных договоров и других сложных организационно-финансовых механизмов. В практике международной торговли их оформление происходит в соответствии с «Руководством по составлению международных договоров о компенсационных сделках».

Преимуществами компенсационного соглашения *для заказчика* являются:

1) безденежная (безвалютная) система взаимо-расчетов;
2) расширение экспортного потенциала предприятия (или страны);
3) наличие гарантированного рынка сбыта произведенной продукции;
4) сокращение издержек производства и сроков строительства промышленных объектов.

Преимущества компенсационного соглашения *для поставщика:*

1) создание гарантированных условий погашения кредитов;
2) формирование предпосылок для расширения специализации и кооперирования;
3) возможности получения необходимой продукции с минимальными издержками производства и по минимальной цене;
4) возможность создания крупных производственных комплексов в долгосрочном периоде.

БАКЕТИНГ (от англ. *bucketing)* — незаконная деятельность брокеров, которая заключается в умышленном неисполнении заявок клиентов и использование внесенного ими гарантийного взноса (маржи) при проведении фьючерсных сделок. Понятие «бакетинг» произошло от термина «бакет» (от англ. *bucket shop* — «магазин-ведро»), которое обозначает пренебрежительное название незарегистрированной брокерской фирмы, которой нельзя доверять.

БАКСЫ (от амер. разг. *bucks)* — жаргонное выражение, обозначающее доллары США. Употребляется и в США, и в России.

БАЛАНС — количественное соотношение, показывающее поступление и расходование денежных средств, материальных, трудовых ресурсов, используемое при проведении анализа, в ходе учета и процессе планирования.

Баланс состоит из двух частей, которые должны быть равны друг другу. Актив баланса отражает поступление, состав и размещение денежных средств, материальных и прочих ресурсов. Пассив — это часть баланса, показывающая источники образования этих ресурсов.

Классификация балансов

По форме выражения показателей различаются:

1) балансы в денежной форме;
2) балансы в натуральной форме.

В зависимости от уровня управления выделяют балансы:

1) по экономике в целом (платежный баланс, межотраслевой баланс);
2) организации (баланс основных средств, баланс доходов и расходов);
3) домашнего хозяйства (баланс доходов и расходов семьи).

Балансом называют также *документ*, содержащий балансовый отчет предприятия, организации, в том числе банка, биржи и пр.

БАЛАНС БАНКА — бухгалтерский баланс, отражающий состояние собственных и привлеченных средств банка, а также источники их поступления и порядок их размещения в кредитных и других активных банковских операциях.

Балансы банков составляются в унифицированной схеме в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета в банковских организациях. Они относятся к средствам коммерческой информации и должны отвечать требованиям оперативности, конкретности и достоверности.

Счета баланса банков делятся на балансовые и внебалансовые.

Балансовые счета подразделяются на активные и пассивные.

Внебалансовые счета служат для учета ценностей и документов, не оказывающих влияния на актив и пассив баланса (т. е. поступающих на хранение, инкассо или комиссию), а также для учета бланков акций, и других документов строгой отчетности.

БАЛАНС БИРЖИ (от англ. *exchange balance sheet)* — бухгалтерский баланс, представляющий собой обобщающую сводку стоимостных показателей, которая характеризует на настоящее время в стоимостном выражении активы и пассивы биржевой организации.

БАЛАНС БУХГАЛТЕРСКИЙ — документ бухгалтерского учета, показывающий размещение средств организации и источники их образования. Баланс бухгалтерский отражает финансовое состояние организации на определенную дату, чаще всего на конец или начало календарного или отчетного периода (месяца, квартала, полугодия, года).

Бухгалтерский баланс содержит данные в денежной форме и представляет собой двухстороннюю таблицу, две части которой —

актив и пассив — должны быть равны друг другу.

Различают следующие виды балансов:

1) регулярные (квартальный, годовой);
2) специальные (вступительный, ликвидационный).

Актив баланса отражает состав и размещение хозяйственных средств организации и включает как внеоборотные активы (основные средства, незавершенное строительство, нематериальные активы), так и оборотные активы (производственные запасы, дебиторскую задолженность, денежные средства в кассе и на расчетных счетах организации). *Пассив* баланса показывает источники формирования ресурсов организации — собственные (уставный, добавочный и резервный капитал, нераспределенную прибыль) и заемные (долгосрочные и краткосрочные обязательства) средства.

БАЛАНС ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ — составная часть платежного баланса страны, представляющая собой соотношение между суммой экспорта и импорта товаров за определенный период времени (например, месяц, квартал, год). Внешнеторговый баланс состоит как из уже оплаченных, так и кредитных торговых сделок. Часть внешнеторгового баланса, которая не оплачивается в данном году, включается в соотношение обязательств и требований по экспорту и импорту, а затем в расчетный баланс.

Внешнеторговый баланс является *активным*, если поступления превышают платежи, т. е. формируется положительное сальдо. Внешнеторговый баланс называется *пассивным*, если платежи превышают поступления, т. е. формируется отрицательное сальдо.

БАЛАНС ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ АКТИВНЫЙ (от англ. *active, favourable foreign trade balance)* — внешнеторговый баланс, в котором стоимость экспорта превышает стоимость импорта, т. е. баланс с положительным сальдо.

БАЛАНС ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ПАССИВНЫЙ (от англ. *infavourable foreign trade balance)* — внешнеторговый баланс, в котором стоимость импорта превышает стоимость экспорта, т. е. баланс с отрицательным сальдо.

БАЛАНС ВСТУПИТЕЛЬНЫЙ. I. Первый, учредительный баланс, который составляется при организации новой компании, предприятия, акционерного общества (АО). Бухгалтерский учет осуществляется на основе балансового счета, в котором в активы баланса вступительного заносятся полученные кредиты, а в пассивы — дебет, при помощи чего обеспечивается принцип двойной проводки по бухгалтерским книгам. 2. Данные заключительного баланса за прошлый год, которые переносятся в таблицу баланса за текущий год в графу на начало года.

БАЛАНСОВЫЕ СЧЕТА — счета банков, которые подразделяются на активные и пассивные.

Активные счета предназначены для учета размещения банковских ресурсов. К ним относятся: касса, средства на резервном счете в Центральном банке РФ, счета в банках-корреспондентах, дебиторы банка, кредиты, выданные банком, ценные бумаги, паи, приобретенные банком акции, здания, сооружения, оборудование и другие основные средства.

Пассивные счета используются для отражения собственных и привлеченных ресурсов банка, к ним относятся: уставный фонд, добавочный капитал, резервный фонд, расчетные и текущие счета фирм и предприятий, счета банков-корреспондентов, вклады и депозиты предприятий и граждан, кредиты других банков, выпущенные обязательства и займы, прочая кредиторская задолженность, прочие фонды и резервы банка.

БАЛАНС ГОДОВОЙ — сводный (заключительный) баланс, составляемый предприятиями и организациями (а в отдельных случаях и предпринимателями без образования юридического лица) в конце финансового года. Порядок составления баланса годового определяется законодательством страны. Баланс годовой должен строго соответствовать утвержденным правилам и нормам бухгалтерского учета. Баланс годовой подлежит длительному хранению (не менее 10 лет). Баланс годовой АО составляется в течение первых 3 месяцев хозяйственного года, следующего за отчетным, и, как правило, передается на проверку аудиторам. Правление акционерного общества обязано после составления баланса годового и отчета о состоянии дел передать эти документы на рассмотрение наблюдательному совету вместе с аудиторским заключением. Одобренный правлением АО баланс годовой считается утвержденным. Баланс годовой акционерного общества должен быть опубликован в открытой печати.

БАЛАНС ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛОВ — баланс, отражающий движение капиталов (размещенных как на короткие, так и на длительные сроки), который охватывает также сделки с ценными бумагами, банковские депозиты, прямые инвестиции и т. д. Краткосрочные и долгосрочные займы отражаются в графе «Кредит», поскольку являются аналогом экспорта товаров и услуг и служат для получения денежных средств. Кредитование иностранных организаций относится к графе «Дебет» также по аналогии с импортом товаров и услуг. При этом государство-резидент импортирует международные обязательства, подлежащие оплате в будущих периодах. Помимо этого, баланс движения капиталов содержит информацию об изменении золотого запаса и валютных резервах страны.

Положительное сальдо баланса движения капиталов представляет собой разницу между национальным доходом и внутренним накоплением капитала. Оно показывает, что государство является нетто-инвестором по отношению к другим странам.

Отрицательное сальдо баланса движения капиталов (дефицит) наблюдается в тех странах, которые являются нетто-должниками по отношению к другим государствам.

Основное *назначение* баланса движения капиталов — выявление возможностей погашения дефицита баланса текущих операций.

Дефицит баланса движения капиталов может быть уменьшен посредством увеличения притока капиталов в страну (которая является резидентом), сокращения золотого запаса или валютных резервов, продажи ценных бумаг внутри или за пределами страны.

БАЛАНС ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛОВ И КРЕДИТОВ — часть платежного баланса государства, субсчет валового национального продукта (ВНП), фиксирующий соотношение экспорта и импорта капиталов, кредиты, полученные страной в заграничных банковских учреждениях, а также заемные средства, предоставленные другим государствам.

Кредиты и инвестиции, являющиеся *элементами* баланса движения капиталов и кредитов, делятся на:

1) долгосрочные и краткосрочные;
2) государственные и частные.

БАЛАНС ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ — финансовый баланс, в разделах которого указаны источники и суммы доходов и расходов в течение определенного периода времени, а также установлено их соответствие или превышение одной из частей баланса над другой. Составляется в денежной форме на уровне государства в целом (баланс доходов и расходов государства и населения), отдельного субъекта хозяйственной деятельности (баланс доходов и расходов предприятия — финансовый план), домашнего хозяйства (баланс доходов и расходов семьи — семейный бюджет) на год или иной период времени.

Баланс денежных доходов и расходов состоит из двух частей — *доходной* и *расходной.* Если расходная часть превышает доходную, то баланс является дефицитным, а в случае превышения доходной части над расходной — это профицитный баланс. Баланс доходов и расходов страны составляет основу государственного бюджета.

БАЛАНС ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ, РАСХОДОВ И СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ — баланс, отражающий часть валового внутреннего продукта, поступающую в распоряжение населения страны в форме денежных доходов.

Структура баланса включает доходную и расходную части. В *доходной части* показываются номинальные доходы населения (заработная плата, социальные трансферты, доходы от имеющейся собственности, предпринимательской деятельности и другие поступления).

Расходная часть баланса отражает затраты на покупку товаров, оплату услуг, приобретения недвижимости, обязательные платежи и взносы, накопления в виде сбережений и пр.

Баланс денежных доходов, расходов и сбережений населения используется в целях прогнозирования номинальных и реальных доходов населения, покупательной способности, для распределения населения в груп-

пы по уровню доходов, а также для определения социальных стандартов и уровня жизни населения.

Различают *отчетные* и *прогнозные* балансы денежных доходов, расходов и сбережений населения, которые составляются органами государственной статистики как по населению в целом, так и по отдельным социальным группам.

БАЛАНС ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ — финансовый баланс, в разделах которого отражается информация о поступлении и расходовании денежных средств хозяйствующего субъекта (предприятия, организации) в точение определенного периода времени (месяца, квартала, года).

Баланс денежных средств составляется в форме таблицы, состоящей из двух частей — доходной и расходной, которые должны соответствовать друг другу.

Доходная часть баланса денежных средств формируется на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг), доходов от краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений, кредитов, сдачи в аренду производственных площадей, оборудования и прочих поступлений.

Расходная часть баланса представляет собой статьи расходования денежных средств предприятия: расходы на приобретение сырья, материалов, услуг, затраты на выплату заработной платы, на уплату налогов и процентов за кредит, административные расходы, обязательные взносы и платежи.

БАЛАНС ИСПРАВЛЕННЫЙ ПРОБНЫЙ — пробный баланс, подготовленный после того, как все корректирующие записи занесены в бухгалтерские книги и обеспечено равенство дебетов и кредитов на конец отчетного периода, но до как внесения закрывающих записей, обеспечивающих закрытие временных счетов путем получения на них нулевого сальдо. Баланс исправленный пробный включает счета, на которых показываются активы, обязательства, акционерный капитал, и временные счета, отражающие доходы отчетного периода. Составление пробного баланса является этапом подготовки финансовых отчетов, который предусмотрен Общепринятыми принципами бухгалтерского учета GAAP.

БАЛАНС КВАНТИФИКАЦИОННЫЙ — учение Г. Хольцера (видного представителя немецкой бухгалтерской науки первой половины XX в.), считавшего, что баланс — это орудие исчисления стоимости.

При определении сущности баланса Хольцер исходил из его внешней формы. При таком подходе баланс представляет собой две отдельные, равные по сумме группы счетов. Речь идет не о разрозненных группах, а о счетах, находящихся между собой в определенной корреспондентской связи, но носящих в балансе различное название. Вместе с тем возможность сложения сальдо счетов внутри групп баланса указывает на наличие общих черт, позволяющих выполнять это сложение. Так как материальная сторона складываемых предметов в *квантификационном* балансе различна (например, недвижимое имущество, движимое имущество, товары, незавершенное производство, сырье и материалы, касса, убытки и др.), то Хольцер видел единственной общей чертой, позволяющей выполнить сложение, меру, под которой в данном случае понимал стоимость.

Все счета Хольцер делил на два ряда (имущество и капитал), отсюда вытекает двойная запись, систематизирующая бухгалтерскую работу.

БАЛАНС КОМПАНИИ — основная форма бухгалтерской отчетности компании (предприятия), описывающая источники формирования и вложения капитала на определенную дату. Баланс компании представляет собой двустороннюю таблицу, левая часть которой — *актив* — содержит информацию о составе и размещении капитала, а правая — пассив — показывает источники его образования. Актив и пассив, равные друг другу, показывают общий размер капитала, имеющегося в распоряжении компании на момент составления баланса. Баланс компании в обязательном порядке представляется в налоговые органы.

БАЛАНС ЛИКВИДАЦИОННЫЙ — бухгалтерский отчетный баланс, фиксирующий имущественное состояние субъекта хозяйственной деятельности (предприятия, организации) на дату его ликвидации, т. е. прекращения существования как юридического лица.

Порядок составления ликвидационного баланса

После окончания срока, определенного для предъявления требований кредиторами, ликвидационная комиссия составляет *промежуточный* ликвидационный баланс, который содержит сведения о составе имущества ликвидируемого юридического лица, перечень требований, предъявленных кредиторами, и результаты их рассмотрения.

Ликвидационный баланс составляется ликвидационной комиссией после завершения расчетов с кредиторами и утверждается учредителями (участниками) юридического лица или государственным органом (судебной инстанцией), принявшим решение о ликвидации предприятия. В ряде случаев, оговоренных в законодательстве, ликвидационный баланс утверждается только после согласования с уполномоченным государственным органом.

БАЛАНС МАТЕРИАЛЬНЫЙ — система показателей, с помощью которых в натуральной, условно-натуральной и стоимостной формах проводится детальное изучение объема и состава ресурсов и потребления продукции.

Назначение материальных балансов — связать ресурсы и их потребление на стадиях кругооборота продукта с целью установления оперативного контроля за производством, распределением, использованием и мобилизацией дополнительных материальных ресурсов в процессе решения основных социально-экономических задач.

Для изучения материально-вещественных пропорций воспроизводства применяется система следующих *группировок:*

1) по признаку использования продукта в двух подразделениях с разработкой соответствующего материального баланса — средств производства и предметов потребления;
2) по отраслевому признаку с разработкой материальных балансов продукции промышленности и сельского хозяйства;
3) внутриотраслевой продукции по характеру выполняемых производственных функций в качестве средств или предметов труда, а внутри этих групп — более подробная вещественная классификация.

С учетом того что продукты промышленности в своем движении характеризуют разные процессы, материальные балансы могут различаться по функциям. Выделяют балансы ресурсов и распределения продукции и балансы ресурсов и потребления продукции.

Материальные балансы *ресурсов* и *распределения* представляют равенство объемов ресурсов, предъявленных к распределению, и их использование. При этом в качестве ресурсов учитываются остатки на начало года, производство, поступление по импорту, поступление из государственного резерва, прочие поступления. В распределительной части баланса отражаются распределение на производственно-эксплуатационные нужды, строительство, рыночный фонд, экспорт, прочие расходы, остатки на конец года.

Материальные балансы *ресурсов* и *потребления* характеризуют конечное использование продукта. Ресурсную часть баланса формируют запасы на начало года (в том числе у поставщиков и потребителей), производство, импорт, государственные резервы, прочие поступления. В графе «Потребление» учитываются потребление на производственно-эксплуатационные нужды, на удовлетворение личных и общественных потребностей, на экспорт, в государственный резерв, прочие расходы, запасы на конец года.

БАЛАНС МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ — все имеющиеся на конкретную дату финансовые и имущественные требования, а также обязательства государства по отношению к другим государствам независимо от времени и сроков погашения.

Баланс международной задолженности состоит из двух частей — актива и пассива.

Актив баланса международной задолженности показывает количество предприятий, объектов недвижимости, ценные бумаги (акции, облигации, векселя), текущие счета, имущество, находящееся в собственности граждан и организаций за рубежом, причитающиеся платежи по репарациям и контрибуциям.

Пассив баланса международной задолженности включает количество предприятий, объектов недвижимости, ценные бумаги, текущие счета и прочее имущество, принадлежащее иностранным гражданам и организациям.

БАЛАНС МЕЖОТРАСЛЕВОЙ производства и распределения продукции представляет собой балансовую экономико-математическую

модель, характеризующую связи между выпуском продукции и затратами в различных отраслях экономики. Межотраслевой баланс является экономико-статистической разработкой особого рода в связи с тем, что в нем наиболее полно и подробно воплощены идеи теории воспроизводства. Благодаря этому межотраслевой баланс позволяет научно обоснованно, подробно и всесторонне отображать результаты расширенного воспроизводства в единстве стадий кругооборота общественного продукта и национального дохода, важнейшие экономические пропорции и межотраслевые связи в народном хозяйстве, а также выявлять структурные сдвиги, издержки производства и т. д.

Первая попытка построения статистической модели национальной экономики была предпринята в XVIII в. французским экономистом Ф. Кене. В «Экономической таблице» Кене исследовались процессы простого воспроизводства в экономике.

Межотраслевой баланс составляется в натуральном, стоимостном и натурально-стоимостном выражении.

Схема стоимостного межотраслевого баланса производства и распределения продукции представляет собой комбинационную таблицу, которая характеризует кругооборот произведенного за год совокупного общественного продукта и национального дохода и состоит из четырех квадрантов.

Первый квадрант содержит блок показателей материальных затрат в форме потребления предметов труда в процессе производства. Он является основным квадрантом, дает детальную характеристику материального производства как системы взаимосвязанных отраслей экономики и отражает простое воспроизводство.

Второй квадрант представляет собой матрицу, строки которой являются продолжением строк первого квадранта, а столбцы отражают конечное использование продукции на удовлетворение личных и общественных потребностей, накопление основных и оборотных фондов, резервов.

Третий квадрант отражает стоимостной состав национального дохода. Для каждой отрасли материального производства чистая продукция характеризуется такими ее элементами, как оплата труда, прибыль, отчисления на социальное страхование и др.

Четвертый квадрант характеризует перераспределение национального дохода в непроизводственной сфере.

БАЛАНС НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА — система таблиц экономических показателей, характеризующая темпы и пропорции воспроизводства, важнейшие общегосударственные пропорции.

Баланс народного хозяйства имеет следующие разделы:

1) баланс воспроизводства общественного продукта и национального дохода;
2) баланс труда;
3) баланс национального богатства.

Баланс народного хозяйства должен содержать показатели:

1) баланса производства, потребления и накопления валового общественного продукта (сводный материальный баланс);
2) баланса производства, распределения, перераспределения и конечного использования общественного продукта и национального дохода (сводный финансовый баланс);
3) баланса обращения общественного продукта;
4) межотраслевого баланса производства и распределения продукции и услуг;
5) баланса населения (демографический баланс);
6) баланса капитальных вложений;
7) баланса финансовых ресурсов государства;
8) баланса денежных доходов и расходов населения.

С помощью баланса обеспечиваются взаимосвязь всех разделов и показателей государственного плана, планирование структурных пропорций, соотношения между фондом потребления и фондом накопления национального дохода, между объемами производства средств производства и предметов потребления, фондом возмещения и национальным доходом в целом, между денежными доходами населения и их обеспечением товарами и услугами.

БАЛАНС НЕВИДИМЫЙ — см.: *Баланс услуг и некоммерческих платежей.*

БАЛАНС ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ — таблица денежных поступлений и расходов фирмы (предприятия) в течение определенного (отчетного) периода, показывающая их соответствие.

БАЛАНС ОБЪЕДИНИТЕЛЬНЫЙ — баланс, составляемый при объединении нескольких компаний в одну, берущую на себя активы и пассивы всех объединившихся компаний.

Баланс объединительный составляется от имени новой компании и является ее вступительным балансом.

Для баланса объединительного используются действительные стоимостные оценки заключительных балансов объединяющихся компаний в виде первоначальной стоимости основных средств, так как при объединении исключаются ликвидация и передача кому-либо имущества компаний.

БАЛАНС ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ — баланс, в котором сопоставляется наличие основных средств предприятия с потребностями производства в них. Составляется в *целях* определения показателей воспроизводства основных средств (коэффициентов обновления и выбытия).

В балансе основных средств по полной стоимости отражается наличие основных фондов на начало года (ввод новых фондов, поступление из других источников, ликвидация, выбытие по прочим причинам, наличие основных средств на конец года). По остаточной стоимости приводятся, кроме того, показатели, характеризующие изменение стоимости основных фондов в результате их износа и ремонта.

Потребность предприятия в основных средствах рассчитывается на базе производственной программы предприятия.

БАЛАНС ОСНОВНЫХ ФОНДОВ — см.: *Баланс основных средств.*

БАЛАНС ПЛАТЕЖЕЙ ПО КЛИРИНГОВЫМ РАСЧЕТАМ — (от англ. *clearing balance)* — баланс, отражающий осуществление безналичных расчетов по платежным обязательствам или взаимным требованиям.

БАЛАНС ПЛАТЕЖНЫЙ — это система статистических показателей, с помощью которой характеризуются международные финансовые операции экономики России с остальным миром за определенный период времени.

Операция в данном случае определяется как поток товаров и финансовых ресурсов в результате взаимодействия резидентов и нерезидентов в процессе создания, преобразования, обмена и потребления экономических благ.

Назначение платежного баланса

Построение платежного баланса имеет большое значение для макроэкономического анализа, моделирования и обоснования управленческих решений по развитию экономики страны в перспективе. Данные баланса отражают развитие внешней торговли и внешнеэкономической деятельности за отчетный период и их влияние на уровень производства, потребления и занятости, а также объем доходов, полученных и выплаченных за рубеж. На базе платежного баланса изучаются движение иностранных инвестиций, состав и объем внешней задолженности, отсрочка и реструктуризация погашения долга, направления инвестиций в экономику других стран. Также в платежном балансе отражается деятельность Центрального банка РФ по изменению международных резервов.

Внутри страны платежный баланс используется для определения направлений денежно-кредитной и налоговой политики, разработки протекционистских мер в области международных финансов и внешнеторговых операций.

Платежный баланс содержит все финансовые активы или требования и обязательства резидентов по отношению к нерезидентам, включая монетарное золото и специальные права заимствования.

Основные принципы построения платежного баланса в настоящее время основаны на рекомендациях Международного валютного фонда. Основной принцип бухгалтерского учета (отражение одной и той же операции в кредите одного счета и дебете другого) используется и при составлении платежного баланса. Главный итог выражает баланс кредита и дебета с общим сальдо, равным нулю. В реальной действительности подобный баланс практически не достигается.

БАЛАНС ПЛАТЕЖНЫЙ ПО ТЕКУЩИМ ОПЕРАЦИЯМ — часть платежного баланса государства, показывающий чистый экспорт страны, равный объему экспорта товаров и услуг (включающий некоммерческие платежи, торговый баланс, баланс услуг) за вычетом чистого дохода от инвестиций и чистых денежных переводов.

БАЛАНС ПОСТОЯННЫХ ПРОПОРЦИЙ — способ управления портфелем ценных бумаг, в соответствии с которым владелец ценных бумаг сохраняет одни и те же пропорции между составляющими портфеля (как правило, между надежными и рискованными вложениями) в течение определенного периода времени.

БАЛАНС ПРОБНЫЙ — баланс, используемый для проверки равенства сумм дебетовых и кредитовых остатков (сальдо) счетов Главной бухгалтерской книги; остатки каждого счета записываются в соответствующие (дебетовую или кредитовую) колонки, которые суммируются и сравниваются. Если в процессе бухгалтерского учета с двойной записью не было допущено ошибок, суммы в каждой колонке должны совпасть. Если же суммы отличаются друг от друга, следует провести проверку с целью обнаружения ошибки. Данные пробного баланса после некоторой корректировки на суммы стоимости ценных бумаг на момент составления баланса, досрочных платежей и уже понесенных, но еще не выплаченных расходов, амортизации и иного используются в подготовке окончательной отчетности (счета прибылей и убытков и баланса).

БАЛАНС ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ — баланс, в котором сопоставляются имеющиеся производственные мощности предприятия с потребностью в них. Баланс составляется для обоснования производственной программы предприятия, специализации и кооперирования производства, а также для определения необходимой величины инвестиций.

Баланс производственных мощностей включает:

1) производственную мощность на начало планируемого периода;
2) величину прироста производственной мощности за счет различных факторов (нового строительства, модернизации и др.);
3) уменьшение мощности в результате выбытия, передачи и продажи основных производственных фондов предприятия;
4) величину выходной мощности, т. е. мощности на конец планируемого периода;
5) среднегодовую мощность, которая рассчитывается по формуле

$$M = M_н + \frac{M_{вв} \times Ч_{вв}}{12} - \frac{M_в \times Ч_в}{12},$$

где $Ч_m$ — число месяцев эксплуатации введенной в действие мощности;

$Ч_є$ — число месяцев с момента выбытия мощности до конца года;

6) коэффициент использования мощности:

$$K = \frac{V}{M},$$

где V—плановый или фактический выпуск продукции.

БАЛАНС РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ — баланс, характеризующий ресурсы рабочего времени работников предприятия и их использование на разные виды работ, представляется в виде таблицы показателей распределения рабочего времени по видам работ, позволяющей судить о способах использования времени и его достаточности.

Баланс рабочего времени представляет собой систему *показателей* использования рабочего времени одним среднесписочным сотрудником в течение определенного периода (как правило, за год).

Цель расчета баланса рабочего времени — определение эффективности (полезного) фонда времени работы одного сотрудника с учетом средней продолжительности рабочего дня, принятого календарного режима работы, планируемых невыходов на работу и внутрисменных регламентируемых перерывов для определения:

1) резервов роста эффективности труда за счет лучшего использования рабочего времени;
2) плановой численности сотрудников, имеющих одинаковый график работы.

В плановом балансе не предусматриваются отпуска с разрешения администрации, а также потери рабочего времени из-за прогула и целодневных простоев, которые учитываются только в отчетных балансах.

Основой для расчета средней продолжительности рабочего дня являются данные о количестве или удельном весе работников, имеющих различную продолжительность рабочего дня.

Полезный (эффективный) фонд рабочего времени среднесписочного работника определяется как произведение числа рабочих дней на фактическую среднюю продолжительность рабочего дня.

Баланс рабочего времени составляется обычно на год в виде таблицы. Его можно представить и выражениями:

$$Ф = Ф + Д + Д \qquad 1.$$

$$Фн = Ф_к - (Д_и + Д); \qquad 2.$$

$$Ф_{,} = Ф_{„} - (\partial_{„} + \partial_{У} + \partial_{Р} + \partial_{Й} + {}'\partial)^{хг}{}_{„,}{}^{к} > {}^{з} -$$

где $Ф_к$ — календарный фонд рабочего времени;

$Ф_н$ — номинальный фонд рабочего времени;

$Ф_1$ — эффективный (полезный) фонд рабочего времени в среднем на одного рабочего (часы);

$Д_{11}$«$Д_в$ — количество праздничных и выходных дней;

$Д_и$, $Д_у$, $Д_р$, $Д_б$, $Д_{,,}$ — количество дней соответственно очередного и дополнительного отпуска, отпуска по учебе, в связи с родами, невыходов по болезни, при выполнении государственных и общественных обязанностей;

$Т_{сч}$ — средняя продолжительность рабочей смены с учетом сохранения в предвыходные и предпраздничные дни (часы);

$К$ — коэффициент использования рабочего времени с учетом его сохранения для рабочих, занятых на тяжелых и вредных работах.

БАЛАНС РАСЧЕТНЫЙ (от англ. *settlament balance)* — текущее соотношение денежных требований страны к другим странам, возникших в результате экспорта, предоставления кредитов и денежных обязательств, возникших в результате импорта и получения кредитов.

В его активе показываются:

1) экспорт товаров и услуг;
2) привлечение иностранных туристов;
3) выделение внешних кредитов;
4) размещение материальных активов за границей и другие реальные операции экономического характера, вызвавшие появление у представителей другого государства денежных требований к иностранным представителям.

В пасссиве отражаются:

1) денежные обязательства, вытекающие из импорта товаров и услуг, заграничного туризма;
2) расходы на содержание за рубежом посольств и представительств;
3) получение кредитов;
4) размещение иностранных активов.

Он показывает разность между национальными активами за рубежом и иностранными активами в стране в стоимостной форме, т. е. является ли данная страна кредитором или должником по отношению к другим государствам.

Этот баланс включает как долгосрочные (покупка и продажа ценных бумаг, прямое размещение капиталов, продажа предприятий, предоставление и погашение долгосрочных кредитов), так и краткосрочные операции (торговые и банковские кредиты, экспорт и импорт валюты).

Активное сальдо показывает, что страна предоставила больше кредитов и осуществила зарубежных инвестиций, чем их привлекла; *пассивное* — характеризует страну как нетто-должника и показывает величину ее будущих платежей. Поэтому баланс расчетный, составленный на определенную дату, иначе называют балансом *международной задолженности.*

В отличие от баланса движения капиталов баланс расчетный позволяет реально представить операции и их суммы, в результате которых у государства возникают денежные требования и обязательства. Но он не содержит сведений о сроках предстоящих поступление и платежей. Сальдо этих балансов за один и тот же период совпадают по величине, но имеют противоположные знаки — активу баланса движения капиталов противостоит пассив баланса расчетного, и наоборот.

В балансе расчетном в отличие от баланса платежного отражаются поставки товаров в кредит с оплатой их стоимости в последующие периоды, предоставление и погашение внешних займов и кредитов, выходящих за сроки баланса платежного.

БАЛАНС САЛЬДОВЫЙ — бухгалтерский баланс, содержащий конкретные данные об остатках (сальдо) счетов бухгалтерского учета на определенную дату.

БАЛАНС СВОБОДНЫХ СРЕДСТВ — неизрасходованные средства покупателя, скопившиеся на депозитных счетах брокерской фирмы, которые могут свободно использоваться для приобретения новых ценных бумаг.

БАЛАНС СВОДНЫЙ ДВИЖЕНИЯ ИМУЩЕСТВА И КАПИТАЛА — форма сопоставления балансов для контроля финансовых процессов в компании. Представляет собой таблицу двух следующих друг за другом балансов, когда в один ряд ставится разница между отдельными позициями нового и предыдущего годового баланса. В активе такого баланса указано использование средств, в пассиве — их происхождение (источники поступления). Активная и пассивная стороны баланса разбиваются на части в зависимости от цели исследования. Каждое увеличение пассивных статей баланса и сокращение активных статей баланса дают компании новые средства, так как отрицательные значения активных статей переносятся в пассивную часть баланса со знаком плюс и происходит одновременное увеличение активов и пассивов. В активной стороне баланса показывают любое увеличение активных статей и сокращение тех пассивных статей баланса, которые ведут к оттоку денежных средств в связи с погашением долгов. Движение имущества и капитала становится видимым. Баланс показывает процессы финансирования на предприятии и поэтому пригоден и для оценки ликвидности.

БАЛАНС СТОИМОСТНОЙ — баланс производства, распределения и оборота продукции с использованием доходов государства, компаний, предприятий, домашних хозяйств, населения. В части баланса стоимостного входят: государственный бюджет, балансы доходов и расходов компаний и предприятий, кассовый и кредитный план банков, баланс доходов и расходов населения.

БАЛАНС ТОТАЛЬНЫЙ — учение Вальтера Ле-Кутра (представителя немецкой бухгалтерской мысли первой половины XX в.), явившееся вершиной статической трактовки баланса. Вальтер Ле-Кутр в работе «Основы балансоведения» (1925 г.) определял суть баланса следующим образом: «Баланс показывает актив и пассив предприятия в состоянии моментального покоя и поэтому статичен по своей природе». Процедурный характер *тотального* баланса выражается в том, что каждая статья бухгалтерского баланса должна соответствовать своему счету в Главной книге. *Баланс тотальный должен был преследовать несколько целей:*

1) изображение имущества;
2) исчисление прибыли;
3) наблюдение за хозяйственными процессами;
4) представление отчетности, ибо сам баланс — только составная часть более общей категории — отчетности.

Актив баланс тотального делится на пять *разделов:*

1) основные и оборотные средства, находящиеся в работе, — номинальный капитал (при этом средства должны были располагаться по убывающей ликвидности, т. е. от кассы);
2) средства, не имеющие прямого отношения к хозяйственной деятельности, — страховой капитал;
3) средства, вложенные в социально-культурную сферу, — социальный капитал;
4) средства, вложенные в сферу управления, — управляющий капитал;
5) средства, не используемые на предприятии, — избыточный капитал.

Пассив баланса тотального делится на три раздела:

1) собственные средства;
2) кредиторская задолженность;
3) прибыль.

Наконец, согласно Ле-Кутру, баланс тотальный строится на двух *принципах:*

1) ясности (прочесть и понять содержание может любое заинтересованное лицо);
2) правдивости (составлен согласно требованиям закона).

Эти принципы являются теперь базовыми для англо-американской бухгалтерии и международных стандартов.

Особой заслугой Ле-Кутра было то, что он подчеркнул совершенно разное значение баланса для различных лиц: руководителя, собственника, кредиторов, общества в целом, т. е. указал, что баланс надо строить и понимать с точки зрения его адресата.

БАЛАНС ТОРГОВЫЙ — см.: *Баланс внешнеторговый.*

БАЛАНС ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ — система показателей, отражающих наличие трудовых ресурсов и их распределение по сферам и видам деятельности. Баланс составляется ежегодно по стране в целом и субъектам РФ с подразделением на городскую и сельскую местности.

Баланс трудовых ресурсов состоит из двух частей — ресурсной и распределительной.

Ресурсная часть характеризует наличие трудовых ресурсов и источники их формирования. Она формируется из суммы численности трудоспособного населения в трудоспособном возрасте и работающих лиц, находящихся за пределами трудоспособного возраста (лиц пенсионного возраста и подростков).

В *распределительной* части трудовые ресурсы распределяются на экономически активное население (занятые экономической деятельностью и безработные) и экономически неактивное население с выделением в отдельную позицию учащихся в трудоспособном возрасте, обучающихся с отрывом от производства. Эта часть баланса должна показать, как решаются задачи распределения трудовых ресурсов страны.

БАЛАНС УСЛУГ И НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПЛАТЕЖЕЙ — часть платежного баланса, отражающая движение и соотношение платежей и поступлений по услугам, относящимся к «невидимым» операциям. Входит в состав счета внешних операций с товарами и услугами и представляет собой баланс экспорта и импорта материальных и нематериальных услуг.

В понятие «невидимые» операции международная статистика включает следующие *элементы:*

1) транспортные услуги, услуги складского хозяйства и связи;
2) ремонт и техническое обслуживание автомобилей и мотоциклов;
3) услуги вычислительной техники, полиграфические работы;
4) строительные услуги;
5) услуги по страхованию;
6) финансовые услуги;
7) услуги по организации отдыха, туризма, культурных и спортивных мероприятий;
8) комиссионные операции;
9) потребительские переводы (заработной платы, наследств, стипендий, пенсий);
10) содержание дипломатических и торговых представительств;
11) проценты и дивиденды по капитальным вложениям;
12) платежи за лицензии, техническую помощь, гонорары за использование изобретений;
13) военные расходы за границей.

Сальдо по «невидимым» операциям составляет в среднем треть текущих операций платежного баланса. Первое место в структуре баланса услуг и некоммерческих платежей занимают транспортные услуги, второе место — туризм, включая деловые поездки.

БАЛАНС ФИНАНСОВЫЙ СВОДНЫЙ — баланс, фиксирующий пропорции образования и использования финансовых ресурсов государства за определенный период времени.

БАЛАНС ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ И ЗАТРАТ — баланс, определяющий финансовые и кредитно-денежные отношения на региональном и государственном уровнях. Включает в себя все имеющиеся финансовые ресурсы, их распределение (в том числе финансовые ресурсы, создаваемые и расходуемые компаниями и предприятиями — банковскими организациями — на территории региона). Составляется в матричной форме по материалам статистической банковской и бухгалтерской отчетности.

БАЛАНСИРОВКА — сведение баланса в формальном и содержательном плане. Формальное сведение помогает определить, допускает ли статья актива или пассива какую-то связь между собой. Сведение в содержательном плане позволяет проверить соответствие величины той или иной статьи баланса принципам балансировки и оценки.

БАЛАНСИРУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ — средства, которые эквивалентны ресурсам, составляющим пассив банковской системы, К балансирующим показателям относятся золото и валюта, долговые требования банковской системы, предприятий, домашних хозяйств по текущим счетам и вкладам, выданные хозяйственные кредиты.

БАЛАНСОВАЯ МОДЕЛЬ — экономико-математическая модель, которая строится в виде уравнения или системы уравнений, представляющих балансовые соотношения и характеризующих равенство поступившего (произведенного, закупленного) и распределенного, или израсходованного, продукта.

БАЛАНСОВАЯ ПРИБЫЛЬ — см.: ***Прибыль балансовая.***

БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ — стоимость объекта основных средств предприятия (внеоборотных долгосрочных активов), по которой он учитывается в балансе предприятия (организации), зафиксированная в балансовой ведомости.

Балансовая стоимость объекта основных средств складывается из затрат по его возведению (сооружению) или приобретению, включая расходы по их доставке и установке, а также иные расходы, необходимые для доведения данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению, по которой он был занесен в балансовую ведомость за вычетом накопленного износа.

Балансовая стоимость фирмы определяется как ее чистые активы, собственный капитал, т. е. совокупные активы за вычетом совокупных обязательств, долгов.

БАНДЕРОЛЬ (от фр. *banderole).* 1. Лента из плотной светлой бумаги, применяемая в банковских учреждениях для упаковки денежных билетов, знаков, на которой может быть нанесено название банка. 2. Этикетка, наклеиваемая на товар, облагаемый налогом, пошлиной, сбором.

БАНДЕРОЛЬ ТАМОЖЕННАЯ — этикетка, наклеиваемая на товар, свидетельствующая об уплате таможенной пошлины, сбора или акциза.

БАНДЕРОЛЬНЫЙ СБОР — косвенный налог (акциз), взимаемый посредством продажи бандеролей (этикеток), наклеиваемых на товар, облагаемый налогом, пошлиной или сбором. •

БАНК — денежно-кредитное учреждение, осуществляющее регулирование платежного оборота в наличной и безналичной формах, т. е. производящее разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами и оказывающее финансовые услуги правительству, предприятиям, гражданам и друг другу. Банк является основной составной частью кредитно-финансовой системы любой страны.

История развития банков

Предшественниками банков были средневековые менялы, принимавшие денежные вклады у купцов и специализировавшиеся на обмене денег различных городов и стран. Со временем менялы начали использовать вклады и собственные денежные средства для выдачи ссуд и получения процентов, что означало превращение менял в банкиров.

В XVI—XVII вв. купеческие гильдии ряда городов (Венеции, Генуи, Милана, Амстердама, Гамбурга, Нюрнберга) создали специальные жиробанки для осуществления безналичных расчетов между своими клиентами-купцами. Жиробанки вели расчеты между своими клиентами в специальных денежных единицах, выраженных в определенных весовых количествах благородных металлов. Свои свободные денежные средства жиробанки предоставляли в ссуду государству, городам и привилегированным внешнеторговым компаниям.

Функции банков

1) посредничество в кредите между денежными и функционирующими капиталистами;
2) посредничество в платежах;
3) мобилизация денежных доходов и сбережений и превращение их в капитал;
4) создание кредитных орудий обращения.

Классификация банков

Различают два основных вида банков, образующих вместе двухуровневую банковскую систему: центральный банк и коммерческие банки.

По характеру выполняемых операций выделяют универсальные и специализированные банки.

По типу собственности банки классифицируются на государственные, акционерные, кооперативные, частные и смешанные.

По масштабам деятельности банки делятся на малые, средние, крупные банки и банковские консорциумы.

По сфере обслуживания банки можно разделить на региональные, межрегиональные, национальные и международные.

По числу филиалов можно выделить бесфилиальные и многофилиальные банки.

БАНК «ДРАЙВ-ИН» — банковское учреждение, клиенты которого могут пользоваться его услугами и совершать банковские операции, не выходя из своей машины. Преимущества такого подхода для банка и потребителей банковских услуг являются очевидными, так как повышаются оперативность и удобство обслуживания клиентов и конкурентоспособность банка.

Возможны два варианта осуществления банковских операций «драйв-ин»:

1) клиент в автомобиле подъезжает к банкомату или к стойке оператора, где и совершает банковские операции. Данный вариант является наиболее распространенным;
2) оператор подходит к автомобилю клиента для совершения банковских операций.

БАНК АГЕНТСКИЙ — дочерний банк, действующий на территории другой страны как агент материнского банка и имеющий право предоставлять кредиты и выдавать депозиты. Одна из форм проникновения на иностранный рынок.

БАНК АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ — банк, занимающийся финансированием, кредитованием и проведением расчетов в агропромышленной отрасли и потребительской кооперации.

БАНК АКЦИОНЕРНЫЙ — банк, зарегистрированный в организационно-правовой форме акционерного общества.

Уставный капитал акционерного банка разделен на определенное число акций равной номинальной стоимости, размещаемых среди юридических и физических лиц. Акционеры не вправе требовать от банка возврата этого вклада, что повышает устойчивость и надежность банка и создает для банка прочные основы для управления его ликвидностью.

Виды акционерных банков

Акционерные банки закрытого типа, предполагающие переход акций банка из рук в руки только с согласия большинства акционеров.

Акционерные банки открытого типа — банки, акции которых могут переходить из рук в руки без согласия других акционеров и распространяются путем открытой подписки. Подписка на акции считается открытой, если список покупателей ценных бумаг не утверждается заранее учредителями или руководящими органами банка-эмитента, и в результате эти бумаги может приобрести любое лицо. Открытая подписка требует от банка подробной информации о своей деятельности.

БАНК-НЕРЕЗИДЕНТ — банк, выступающий в качестве нерезидента, т. е. зарегистрированный за пределами данного государства (страны).

БАНК-РЕМИТЕНТ (от англ. *remiting bank)* — банк, пересылающий банку-корреспонденту (выполняющему платежи по поручению другого банка и за его счет на основе корреспондентского договора) платежные документы, которому доверитель поручает проведение операций по инкассированию.

БАНК-УЧАСТНИК — банк, являющийся членом Федеральной резервной системы (США). Каждый банк-участник владеет акциями Федерального резервного банка на сумму в 6% от общей стоимости внесенного им резервного капитала.

БАНК БАНКОВ — одна их функций центрального банка страны, заключающаяся в контроле деятельности коммерческих банков и финансово-кредитных институтов, приеме их вкладов, а также предоставлении ссуд и хранении депозитов и резервов. Таким образом, потребителями услуг центрального банка по активным и пассивным операциям являются не предприятия нефинансового сектора экономики или физические лица, а кредитные организации.

Взаимоотношения центрального банка с кредитными .'чреждениями определяются следующим:

1) Центральный банк РФ является для них кредитором последней инстанции;
2) Центральный банк РФ осуществляет контроль или надзор над коммерческими банками;
3) Центральный банк РФ является регулирующим, контролирующим, исследовательским и информационным центром денежно-кредитной системы государства.

Обслуживание коммерческих банков по активным операциям состоит в оказании им кредитной поддержки, а обслуживание по пассивным операциям заключается в том, что для обеспечения своей ликвидности коммерческие банки хранят в центральном банке часть своих денежных средств в виде резервов на текущем счете. Эти резервы являются обязательными, т. е. Центральный банк РФ в административном порядке устанавливает минимальное соотношение резервов с обязательствами банков по депозитам.

БАНК БЕСФИЛИАЛЬНЫЙ (от англ. *unit bank)* — банк, все операции которого проводятся в главной конторе, т. е. не имеющий филиалов.

БАНК БИРЖЕВОЙ (от англ. *stock exchange hank)* — банк, специализирующийся на обслуживании биржевых сделок. Благодаря финансированию, осуществляемому банками биржевыми, ускоряется кредитный оборот по быстрым биржевым сделкам и повышается оперативность деятельности брокерских контор.

БАНК ВЕНЧУРНЫЙ — банк, специализирующийся на финансировании (долгосрочном кредитовании) рисковых инвестиционных проектов, чаще всего связанный с инновационными научными, техническими и технологическими разработками, имеющими неопределенный или отдаленный по времени эффект.

Кредитные ресурсы венчурного банка формируются за счет:

1) собственных средств;
2) государственного финансирования;
3) спонсорской поддержки;
4) инвестиционных фондов;
5) вкладов клиентов.

При успешном завершении рискового инвестиционного проекта банк получает часть учредительского дохода, установленную учредительским договором долю прибыли от внедрения инноваций.

БАНК ГОСУДАРСТВЕННЫЙ — банк, являющийся собственностью государства и управляемый государством. Чаще всего в качестве банка государственного выступает Центральный банк РФ, в то же время бывают случаи, когда банками государственными бывают и коммерческие банки.

БАНК ВЗАИМНО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ — вид банков в США, не имеющих акционерного капитала, а первоначальный капитал в процессе деятельности возвращается учредителям. Банк взаимно-сберегательный аккумулирует деньги в основном мелких вкладчиков. Банки взаимно-сберегательные в основном занимаются ипотечным и потребительским кредитованием. Прибыль от операций идет на создание гарантийных фондов и выплату процентов. Ставки по вкладам в банках взаимно-сберегательных ниже, чем в коммерческих банках. Управляющие банка не получают вознаграждения за свою работу.

БАНК ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ — банковская организация, занимающаяся кредитованием экспорта продукции, страхованием выданных экспортных кредитов.

БАНК ВСЕМИРНЫЙ — группа, включающая три международные финансовые организации в системе ООН, имеющие общую цель — содействовать финансированию развивающихся стран, повышению уровня жизни населения в этих странах. Банк всемирный включает Международный банк реконструкции и развития (МБРР), организованный в 1944 г., и два филиала МБРР — Международную финансовую корпорацию (МФК), созданную в 1956 г., и Международную ассоциацию развития (МАР), образованную в 1960 г. Все подразделения МБРР объединены под общим руководством.

БАНК ДАННЫХ — совокупность данных экономической информации, хранящейся в электронном виде (на жестком диске компьютера, сервере, сети Интернет, CD и пр.) и предназначенной для использования несколькими пользователями.

БАНК ДЕПОЗИТНЫЙ (от англ. *deposit bank)* — банк, принимающий вклады частных лиц, компаний, предприятий, государственных организаций и предоставляющий в счет этих средств займы и кредиты на непродолжительный срок.

БАНК ДОВЕРИТЕЛЬНО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ — разновидность кооперативных кредитных учреждений, универсальный банк, осуществляющий сберегательные и доверительные операции. По перечню предоставляемых услуг доверительно-сберегательный банк сопоставим с коммерческим банком, однако ставка процента является более низкой, чем в коммерческом банке.

Доверительно-сберегательные банки наибольшее распространение получили в Великобритании. Вместе с Национальным сберегательным банком они практикуют открытие многочисленных счетов для населения и предприятий. Деятельность региональных отделений банков контролируется центральным доверительно-сберегательным банком. Управление банком осуществляется советом из доверенных лиц, которые обычно назначаются местными властями.

БАНК ЕВРОПЕЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — банк Европейского союза (ЕС), специализирующийся на долгосрочном кредитовании и выдаче льготных займов развивающимся странам — ассоциированным членам ЕС.

БАНК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — специализированный банк, осуществляющий инвестиционную политику посредством направления привлеченных средств на приобретение акций промышленных корпораций и кредитование малого и среднего бизнеса. Ресурсы банка формируются за счет продажи собственных акций.

Отличие инвестиционных банков от универсальных коммерческих банков заключается в том, что они не специализируются на приеме депозитов населения и проведении расчетно-кредитных операций.

Инвестиционные банки занимаются финансированием и долгосрочным кредитованием различных отраслей экономики (промышленности, торговли, транспорта и пр.). Через инвестиционные банки удовлетворяется значительная часть потребности субъектов предпринимательской деятельности в основном капитале. Развитие этого звена кредитной системы характерно для современного рыночного хозяйства. Инвестиционные банки мобилизуют подавляющую часть своих ресурсов путем выпуска собственных акций и облигаций, а также получения кредитов от коммерческих банков. Кроме того, они играют важную роль в эмиссии и размещении акций предприятий, фирм. Реализация всего выпуска ценных бумаг получила название андеррайтинга. Он заключается в том, что инвестиционный банк обязуется разместить в течение определенного времени новый выпуск ценных бумаг вновь организованного учреждения или новый выпуск ценных бумаг уже существующего банка. За проводимую операцию банк взимает определенную комиссию. Андеррайтинг гарантирует размещение эмитированных акций и облигаций.

Главная функция инвестиционного банка — размещение собственных и привлеченных средств в ценные бумаги.

Набор услуг инвестиционного банка в развитых странах включает следующие услуги:

1) по привлечению финансовых ресурсов;
2) по реструктуризации бизнеса путем слияния и поглощения;
3) брокерские;
4) по управлению портфелем ценных бумаг;
5) депозитарно-кастодиальные;
6) предоставление рекомендаций клиентам.

БАНК ИННОВАЦИОННЫЙ — специализированный коммерческий банк, основными операциями которого являются операции по долгосрочному кредитованию инновационных проектов и разработок научно-технического и технологического характера.

Решение о предоставлении кредита принимается банком только после экспертной оценки рисковости инновационного проекта. *Условия предоставления кредитов и сроки их погашения зависят от следующих факторов:*

1) перспективности инновационного проекта;
2) стадии осуществления инноваций;
3) обеспечения гарантии погашения кредита.

В некоторых случаях долгосрочный кредит может предоставляться под акции предприятия, реализующего инновационный проект.

БАНК ИПОТЕЧНЫЙ — специализированный коммерческий банк, занимающийся выдачей ипотечных кредитов, т. е. кредитов под залог недвижимости либо на приобретение недвижимости. *Источником денежных средств банка* выступают вклады клиентов, преимущественно тех, кто желал бы получить ипотечный кредит, и собственный капитал банка. В зависимости от направлений кредитования *ипотечные банки делятся на:*

1) земельные банки, предоставляющие кредит под залог земли;
2) мелиоративные банки, предоставляющие кредит под мелиоративные работы;
3) коммунальные банки, предоставляющие кредит под залог городской недвижимости.

БАНК КЛИРИНГОВЫЙ — банк, являющийся членом расчетной палаты, представляющий услуги по открытым в нем счетам, таким как ведение ведомостей состояния материальных ценностей, получение и поставка ценных бумаг, осуществление расчетов и выплат.

БАНК КОММЕРЧЕСКИЙ — негосударственная кредитная организация, проводящая расчетные, платежные операции для своих клиентов, занимающаяся привлечением вкладов, предоставлением ссуд и операциями на рынке ценных бумаг. Ресурсы коммерческих банков формируются в основном за счет привлеченных вкладов, межбанковских кредитов, выпуска собственных акций и облигаций.

Коммерческие банки образуют основу банковской системы страны. Главное их *предназначение* — привлекать сбережения и распределять их между заемщиками. Для корпораций и потребителей банки являются основным источником кредитов.

Коммерческие банки действуют как универсальные кредитные учреждения, совершающие широкий круг операций на финансовом рынке:

1) предоставление различных по видам и срокам кредитов;
2) покупку, продажу и хранение ценных бумаг, иностранной валюты;
3) привлечение средств во вклады;
4) осуществление расчетов, т. е. посредничество в платежах между отдельными самостоятельными субъектами;
5) выдачу гарантий, поручительств и иных обязательств;
6) посреднические и доверительные операции и т. п.

БАНК КОНСОРЦИУМНЫЙ (от англ. *consortium bank)* — банк, акционерами которого являются другие банковские учреждения, финансовые компании обычно разной национальной принадлежности, доля каждого из которых не должна превышать 50% от общей суммы акционерного банковского капитала. Банк консорциумный организуется с целью проведения крупных операций на международных финансовых рынках.

БАНК КООПЕРАТИВНЫЙ - - коммерческий банк, обычно организуемый на долевых началах товаропроизводителями (чаще всего аграрной сферы) для решения своих хозяйственных проблем, например связанных с получением кредита, или получения других банковских услуг.

БАНК МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ, БМР (от англ. *bank for international settlements, BIS)* — кредитная организация, созданная центральными банками наиболее развитых стран мира (Бельгии, Великобритании, Италии, Франции, ФРГ и Японии, а также группой банков США) для проведения совместных финансовых операций на мировом рынке, разработки нормативов и консультации по финансовым проблемам с целью обеспечения благоприятных условий для международных финансовых операций. Акционерами БМР являются как банковские организации, так и частные лица из более чем тридцати стран. БМР основан в 1930 г. Его штаб-квартира размещена в г. Базеле, Швейцария.

БМР является расчетной палатой, действующей на акционерных началах. С определенной степенью условности можно говорить о некоторой аналогии профиля его деятельности с МВФ (Международным валютным фондом), поскольку каждая из этих кредитных организаций была организована с целью содействия решению ключевых финансовых проблем, возникающих в странах, пострадавших в результате мировых войн, природных катаклизмов или социальных экпериментов.

БАНК МУНИЦИПАЛЬНЫЙ — коммерческий банк, входящий в банковскую систему РФ. Одним из учредителей банка муниципального выступает соответствующий орган местного самоуправления. В отличие от большинства коммерческих банков деятельность банка муниципального в значительной мере сосредоточивается на инвестиционных задачах регионального уровня. Банк муниципальный кредитует местное коммунальное хозяйство, предоставляет населению ссуды для жилищного строительства, в том числе ипотечные кредиты, кредитует муниципальные (главным образом средние и мелкие) предприятия. В формировании ресурсов банка муниципального активную роль играют средства местных бюджетов, которые через кредитные вложения направляются на высокорисковые мероприятия на длительный срок.

Международная практика функционирования банков муниципальных разнообразна. Возникнув в начале XIX в. в Германии, наибольшее распространение они приобрели в Швейцарии (кантональные банки) и в Японии (городские и региональные банки). В России до 1917 г. существовала развитая система городских общественных банков, большинство из которых было образовано в начале XIX в. за счет пожертвований, а также средств, внесенных городским обществом. Первый общественный банк был основан в 1809 г. в с. Слободском Вятской губернии. В 1857 г., когда были изданы правила для городских банков, их уже насчитывалось 21 с общим капиталом 500 тыс. руб. В соответствии с уставом городские общественные банки состояли при местных городских думах под наблюдением и ответственностью городского общества. В 1883 г. был издан закон, согласно которому кредиторы банка в случае его несостоятельности могли предъявлять свои требования к городскому обществу, которое по уставу ручалось за сохранность средств банка, устанавливался реальный залог в виде городского имущества.

В настоящее время создание разветвленной сети банков муниципальных (городских и региональных) коммерческих банков должно стать одним из направлений формирования современной банковской системы России.

БАНК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА — банк, специализирующийся на выдаче потребительских кредитов населению. Размер предоставляемых займов, как правило, невысок. Оформление кредитного договора не требует представления большого количества документов, оформляется в короткий срок и может осуществляться как в учреждении банка, так и по месту совершения покупки уполномоченным сотрудником банка.

БАНК ПОЧТОВО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ (от англ. *mail-and-savings bank)* — тип сберегательных банков, которые объединены в единую сеть с почтовой системой. Удобен для осуществления денежных переводов. Такие банки нашли распространение в экономически развитых странах.

БАНК РАЗВИТИЯ — государственный или частный финансово-кредитный институт (банковская организация), способствующий вложению инвестиций в экономику страны, осуществляющий долгосрочное (иногда льготное) кредитование крупных инвестиционных проектов, имеющих приоритетное значение для развития национальной экономики.

БАНК РАМБУРСНЫЙ (от англ. *reimbursement bank)* — банк-корреспондент (работающий на основе корреспондентского договора), который производит расчеты с банком предприятия-импортера, если последний не имеет счетов у банка-экспортера.

БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКИЙ (ЕБРР) — межгосударственный банк, специализирующийся на операциях по долгосрочному кредитованию стран Центральной и Восточной Европы (входивших в социалистический лагерь). Учрежден в 1990 г. Место расположения — Лондон. Членами ЕБРР являются около пятидесяти стран, в том числе государства СНГ (входившие ранее в состав СССР), а также Европейский инвестиционный банк и Европейский Союз.

БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫЙ (МБРР) — международный банк, главными задачами которого являются стимулирование экономического развития стран-членов, содействие развитию международной торговли, поддержание платежных балансов, финансирование структурной перестройки экономики в целом и ее отдельных отраслей. Официально является финансовым учреждением ООН, но фактически независим в своих действиях. Образован в 1945 г. Членами МБРР могут быть только страны, вступившие в Международный валютный фонд (МВФ). Членами МБРР являются свыше ста пятидесяти государств. Средства банка складываются из уставного капитала, образованного путем подписки стран-членов на его акции. Контрольный пакет акций МБРР принадлежит странам большой семерки, наибольший процент акций принадлежит США.

БАНК РОССИИ - Центральный банк РФ— выполняет задачи по регулированию кредитной системы страны и проводит государственную денежно-кредитную политику. В число задач Банка России входят: эмиссия кредитных денег, хранение золотовалютных резервов страны, аккумуляция и хранение кассовых резервов, кредитование коммерческих банков, предоставление кредитов и выполнение расчетных операций для правительственных органов, операции с золотом и иностранной валютой, хранение средств бюджета на счетах, управление государственным долгом. Это совокупность мероприятий, направленных на изменение размера денежной массы, объема предоставляемых кредитов,

формирование процентных ставок, регулирование рынка ссудных капиталов. Главная цель денежно-кредитной политики Банка России — воздействие на экономику, регулирование хозяйственной конъюнктуры. Одна из важнейших задач Банка России — контроль за деятельностью коммерческих банков.

БАНК СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ — специализированный банк, основная деятельность которого состоит в проведении операций по приему (на хранение) и выдаче вкладов, кредитованию населения, граждан. Это финансово-кредитное учреждение, действующее, как правило, в региональном масштабе. Деятельность банка сберегательного обычно контролируется государством, являющимся гарантом его операций. Вклады населения *привлекаются* на текущие, инвестиционные и другие счета. *Средства* размещаются в форме ипотечных кредитов, покупки облигаций государства и ценных бумаг корпораций, потребительских кредитов и выпуска кредитных карточек.

БАНК СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ — кредитное учреждение, специализирующееся в определенной области банковской деятельности, т. е. осуществляющее только определенные виды операций или обслуживающее определенную категорию потребителей банковских услуг.

Специализированный банк имеет следующие особенности:

1) выполнение ограниченного круга банковских операций;
2) кредитование конкретной отрасли или подотрасли народного хозяйства или группы предприятий;
3) ограниченный круг клиентов банка (например, специализированный банк может обслуживать только физических лиц);
4) локальный характер деятельности банка (ограниченный пределами определенной территории).

В современных условиях банки очень часто приобретают черты как специализированного, так и универсального кредитного учреждения. Так, крупные специализированные ипотечные банки могут предоставлять различные услуги своим клиентам и иметь филиалы за рубежом.

БАНК ТОРГОВЫЙ — (от англ. *merchant bank).* I. Банк, занимающийся финансированием операций в сфере международной торговли, который оказывает содействие при слиянии и поглощении фирм, компаний, банков. 2. Банк, работающий с векселями и валютой иностранных государств, который специализируется на обслуживании торговых компаний.

БАНК ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЙ (от англ. *transnational bank)* — международный кредитно-финансовый комплекс универсального типа, имеющий разветвленную сеть филиалов, осуществляющих операции в разных странах сферах, и валютах. Банк транснациональный благодаря сращиванию с крупными промышленными корпорациями реально участвует в экономическом разделе мирового рынка ссудных капиталов и кредитно-финансовых услуг. Благодаря централизованному руководству, единой стратегии и тактике головного учреждения это позволяет ему диктовать свои условия менее крупным банкам.

Отделения (филиалы), несамостоятельные в юридическом отношении зарубежные подразделения банка транснационального, являются составной частью банков-учредителей, несущих полную ответственность по их обязательствам. Финансовый метод формирования заграничной сети позволяет банкам транснациональным контролировать капитал заграничных кредитно-финансовых компаний.

Одно из *направлений* расширяющейся активности банков транснациональных — эмиссионно-учредительское и посредническое дело. Банки транснациональные ведут операции в крупнейших центрах международной биржевой торговли — Нью-Йорке, Лондоне, Токио; распространено вхождение этих банков в международные эмиссионные консорциумы, объединения ряда банков с целью выпуска и размещения крупных займов для ТНК, правительств, межгосударственных организаций. Инвестиционная *стратегия* включает все многообразие эмиссионно-посреднических *операций:*

1) выпуск международных займов;
2) торговлю ценными бумагами за свой счет или по поручению клиентов;
3) консультирование инвесторов;
4) исследование длительных тенденций в движении курсов ценных бумаг.

Обязательные условия для банков транснациональных — устойчивая и повышающаяся доля прибыли от операций непосредственно за рубежом в совокупном доходе, существенное воздействие таких доходов на результативность деятельности банка в целом.

БАНК УНИВЕРСАЛЬНЫЙ — кредитное учреждение, осуществляющее все виды банковских операций и услуг: депозитные, кредитные, фондовые, расчетные, кроме эмиссии банкнот, — и обслуживающее всех клиентов. Универсальные банки являются более устойчивыми, чем специализированные, благодаря диверсификации средств. В настоящее время четко проявляется тенденция к универсализации банков.

Универсальный банк имеет следующие особенности:

1) выполнение широкого круга банковских операций;
2) кредитование различных отраслей народного хозяйства;
3) клиентами банка являются как физические, так и юридические лица;
4) универсальный банк, как правило, осуществляет свою деятельность в различных регионах страны, имеет филиалы, в том числе и зарубежные.

Таким образом, деятельность универсального банка не ограничена отраслями и регионами экономики страны, составом потребителей услуг банка, а также количественно.

БАНК УПОЛНОМОЧЕННЫЙ (от англ. *authorized hank)* — кредитно-финансовое учреждение, участвующее в обслуживании бюджетных счетов, выполнении программ или поручений федерального правительства, региональных и муниципальных органов власти. Действует на основе агентских договорных соглашений с соответствующими органами власти, которые наделяют банки необходимыми функциями и полномочиями и регламентируют конкретные условия деятельности банка уполномоченного. Требования к отбору банков уполномоченных и их работе носят обязательный характер для всех федеральных ведомств и рекомендательный — для местных властей. Основными критериями отбора банка уполномоченного федерального правительства является устойчивость их финансового положения и объем собственных средств.

Обычно *термин «банк уполномоченный»* применяется в отношении к:

1) банку, имеющему специальное разрешение правительственных органов на проведение определенных банковских операций по поручению этих органов;
2) банку, представляющему интересы правительства в международных финансово-кредитных организациях.

БАНК ЦЕНТРАЛЬНЫЙ — государственное кредитное учреждение, наделенное правом регулирования денежно-кредитной сферы экономики, эмиссии платежных средств, хранения официального золотовалютного резерва. Центральный банк контролирует деятельность других банков и финансово-кредитных институтов и выполняет по отношению к ним роль банка банков, выдающего ссуды и хранящего резервы. В большинстве стран центральный банк находится в государственной собственности и подчиняется высшему органу исполнительной власти (правительству).

Функции центрального банка:

1) разработка государственной денежно-кредитной политики;
2) монопольное осуществление эмиссии наличных денег и организация наличного денежного обращения;
3) организация системы рефинансирования кредитных организаций;
4) установление правил осуществления расчетов и банковских операций;
5) надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп;
6) организация и осуществление валютного регулирования и валютного контроля;
7) управление золотовалютными резервами страны.

Инструменты денежно-кредитной политики центрального банка:

1) нормативы обязательных резервов коммерческих банков;
2) рефинансирование банков;
3) процентные ставки по операциям;
4) операции на открытом рынке;
5) валютное регулирование;
6) установление ориентиров роста денежной массы;
7) прямые количественные ограничения деятельности коммерческих банков.

БАНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ — кредитные организации, занимающиеся финансированием долгосрочных ин-

вестиционных проектов, чаще всего строительства крупных промышленных предприятий, создания рыночной инфраструктуры. Банки экономического развития предоставляют кредиты под достаточно низкие проценты для финансирования проектов, имеющих решающее значение для экономического развития отдельного государства или целого региона. Банки экономического развития оказывают консультационные услуги в ходе реализации таких проектов. Крупнейшими международными банками экономического развития являются: Международный банк реконструкции и развития, Европейский банк реконструкции и развития, Межамериканский банк развития; Азиатский банк развития, Африканский банк развития, Европейский инвестиционный банк.

БАНК ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЙ (от англ. *Eximbank).* 1. Банк, занимающийся обслуживанием внешнеторговой деятельности частных предприятий, государственных и общественных организаций. Основные функции банка экспортно-импортного состоят в кредитовании операций внешней торговли, валютных операций и т. п. 2. Эксимбанк в США, деятельность которого направлена на увеличение экспорта американских товаров за счет кредитов, гарантий, предоставляемых в том числе и Министерством финансов США.

БАНК ЭМИССИОННЫЙ (от англ. *issuing bank).* I. Банк, занимающийся выпуском и реализацией ценных бумаг. 2. Банк, выпускающий денежные знаки — банкноты. Обычно банк эмиссионный является национальным банком государства. Банк эмиссионный — один из главных инструментов регулирования денежного обращения в государстве. Кроме того, он выполняет роль денежной резервной системы страны. В РФ правом денежной эмиссии обладает ЦБ РФ.

БАНКАССЮРАНС — страхование, за исключением страхования банковских депозитов, которым занимается банк. Фактически банкассюранс есть вовлечение коммерческих банков в область страхования. Чаще всего банкассюранс представляет собой систему реализации полисов личного страхования через сеть филиалов и отделений банка. Банкассюранс расширяет спектр услуг, предоставляемых клиенту банком, и усиливает конкуренцию на страховом рынке.

В странах Западной Европы и США банкассюранс представляет собой вторжение коммерческих банков в сферу страхования (преимущественно личного страхования) и выражается в приобретении уже функционирующих страховых компаний или (если это разрешено законодательством) организации системы продажи полисов через разветвленную сеть банковских филиалов и отделений. Развитие банкассюранса отражает концепцию о роли коммерческого банка для частной клиентуры как «финансового супермаркета», где каждый клиент может удовлетворить не только потребности в банковском обслуживании (текущем счете, накопительном вкладе, обмене валюты и т. п.), в финансовом консалтинге, но и страховой интерес. *Формой* банкассюранса является создание банковских трастов. Банкассюранс способствует улучшению банковской ликвидности и отражает тенденцию к универсализации банковской деятельности в индустриально развитых странах, усиливает конкуренцию на страховом рынке. В последние десятилетия банкассюранс получает развитие в РФ.

БАНК-АКЦЕПТАНТ — банк, принимающий на себя обязательство оплаты счетов.

БАНК-ГАРАНТ — банк, поручившийся и обязавшийся произвести платежи вместо своего клиента в случае неуплаты последним причитающейся суммы (по поставке товаров или кредитному договору) в установленный срок.

БАНК-ДИЛЕР — коммерческий банк, выступающий в качестве продавца государственных ценных бумаг (краткосрочных обязательств — казначейских векселей, среднесрочных — нот, долгосрочных — бон) на фондовом рынке.

БАНКИР (от англ. *banker)* — лицо, занимающееся банковской деятельностью: управляющий, член правления коммерческого банка, его владелец или крупный акционер, иногда сотрудник банка.

БАНКИРСКИЙ ДОМ — частное банковское учреждение, принадлежащее отдельному банкиру или группе банкиров, представляющее товарищество с неограниченной ответственностью.

БАНКИРСКИЙ ЯЗЫК (от англ. *banker-speak)* — стиль изложения в деловой переписке, банковских документах, обычно носящий формальный характер, избегающий резких формулировок и крайних эмоциональных оценок.

БАНК-КОРРЕСПОНДЕНТ — банк, выполняющий платежи, расчеты, иные операции по поручению другого банка и за его счет на основе корреспондентского договора. Для выполнения поручений банки-корреспонденты открывают специальные корреспондентские счета.

БАНКНОТА (от англ. *bank-note)* — банковский билет, денежный знак разного достоинства, выпускаемый в обращение в стране центральными эмиссионными банками (т. е. государственными банками, обладающими правом выпуска в обращение денег или ценных бумаг). Появление банкнот связано с использованием еще в Средние века коммерческих векселей — обязательств промышленника или торговца уплатить в определенный срок деньги за полученные в кредит товары. Поскольку векселедержатель мог расплачиваться за нужные ему товары ранее полученными векселями, последние со временем стали своеобразной формой кредитных денег.

Банкнота фактически является векселем, оплачиваемым по предъявлении (по требованию) другими средствами, например иностранной валютой или золотом. Приданная векселю функция действующего в стране платежного средства выполнялась путем учета векселей в банке (замены на банкноты).

Классические банкноты должны были иметь следующие признаки:

1) выпускаться центральным эмиссионным банком страны взамен коммерческих векселей;
2) размениваться на золото по требованию их держателя.

В то же время между векселем и банкнотой имеются существенные различия по виду должника, гарантии и срокам. Должником по векселю выступает коммерсант или промышленник, по банкноте — центральный банк государства. Гарантией обеспечения банкнот служат золотовалютные резервы центрального банка страны. В силу этого банкноты выступают как кредитные общественные деньги, которые обладают главным для них качеством — признанной в данной стране обращаемостью. Вексель, в отличие от банкноты, не имеет всеобщей обращаемости и поэтому не является всеобщим платежным средством.

Банкнота — бессрочное обязательство центр банка перед держателем, тогда как вексель ограничен сроком платежа.

Исторически банкноты заменили в обращении полноценные деньги (золотые, серебряные). По существу являются переуступаемыми (т. е. передаваемыми из рук в руки) обязательствами центрального банка в объеме, равном стоимости банкноты.

До Первой мировой войны (1914—1918 гг.) банкноты свободно обменивались на золото. В современной экономике банкноты обеспечиваются в основном резервами иностранной валюты, государственными ценными бумагами, в незначительной части — коммерческими векселями, а также активами стран в Международном валютном фонде (МВФ).

БАНКНОТНОЕ ОБРАЩЕНИЕ — функционирование выпущенных центральными банками банковских билетов в качестве средств обращения и средств платежа.

БАНКО (от ит. *banco)* — курс, по которому банковское учреждение производит покупку и продажу ценных бумаг.

БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ — поручительство банка-гаранта за выполнение денежных обязательств своего клиента. В силу банковской гарантии банк-гарант дает по просьбе клиента (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате. Банковская гарантия выдается под соответствующее обеспечение.

Особенности банковской гарантии:

1) независимость банковской гарантии от основного обязательства;
2) безотзывность банковской гарантии;
3) непередаваемость прав по банковской гарантии.

Прекращение банковской гарантии наступает в случаях:

1) уплаты бенефициару суммы, на которую выдана гарантия;

2) окончания определенного в гарантии срока, на который она выдана;
3) отказа бенефициара от своих прав по гарантии и возвращения ее гаранту;
4) отказа бенефициара от своих прав по гарантии путем письменного заявления об освобождении гаранта от его обязательств.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА — совокупность различных кредитных учреждений, действующих в рамках единого финансово-кредитного механизма. Она представляет собой ключевой элемент и основу кредитной системы государства.

Банковская система стран с развитой рыночной экономикой состоит из двух основных элементов, т. е. является двухуровневой:
1) центрального банка;
2) системы коммерческих банков и специализированных кредитно-денежных институтов (кредитно-финансовых организаций).

БАНКОВСКАЯ СПРАВКА — справка банка о платежеспособности клиента (физического или юридического лица) и его надежности при предоставлении ему кредитных средств, выдаваемая банком чаще всего по просьбе клиента.

БАНКОВСКАЯ СТАТИСТИКА — форма сбора информации о деятельности банков. В банковскую статистику входят данные бухгалтерского и оперативного учета банков. Банк несет ответственность за своевременность и достоверность представляемой информации. Банковская статистика отражает состояние кредитного хозяйства, отношения между отдельными группами банков и центральной банковской системой, а также изменения в объемах сделок и кредита. *Показатели банковской статистики* используются в экономическом анализе, управлении и прогнозировании.

БАНКОВСКАЯ ТАЙНА — неразглашение информации об операциях, счетах, вкладах клиентов, иных сведений, устанавливаемых кредитной организацией (банком), если это не противоречит законодательству. Банком выдаются справки по счетам и вкладам только их владельцам, судебным органам, а при согласии прокурора — и органам предварительного следствия по делам, находящимся в их производстве. Следует иметь в виду, что и аудиторские организации не вправе раскрывать третьим лицам сведения об операциях, счетах и вкладах, полученных ими в результате проводимых проверок.

БАНКОВСКАЯ ШКОЛА — теория эмиссии, согласно которой роль банков состоит в удовлетворении потребности государства в денежных средствах, причем эмиссия этих денежных средств ограничивается автоматическим действием естественного закона, т. е. количеством денег, требующихся для приобретения произведенных в стране товаров и услуг. *Представителями* этой школы были А. Смит, Т. Тук и Дж. Фуллартон.

Основные принципы банковской школы:
1) эмиссия банкнот напрямую связана с нуждами производства и населения в дополнительных денежных средствах;
2) банкноты должны быть конвертируемыми;
3) обращение банкнот должно быть подчинено саморегуляции, в связи с чем банк не может выпускать неограниченное количество банкнот.

БАНКОВСКИЕ ДЕПОЗИТЫ — вклады, денежные средства, вносимые в банки в виде вкладов физическими и юридическим лицами, которые банк размещает на финансовом рынке с целью получения прибыли и по которым выплачиваются проценты.

БАНКОВСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ — вложения банковских ресурсов на длительный срок в высокодоходные ценные бумаги. При этом достигается рассредоточение финансовых банковских вложений и получение дополнительной прибыли.

БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ — денежная ссуда, выдаваемая банком на определенный срок на условиях возвратности и оплаты процента в соответствии с заключенным кредитным договором по обслуживанию кредита.

БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ — проводимые банками операции по привлечению и размещению денежных средств, ценных бумаг, осуществлению расчетов. Они представляют собой законные действия, направленные на выполнение функций банков. *Различают следующие виды банковских операций:*
1) эмиссионно-кассовые — по выпуску денег (центральными национальными банками), ценных бумаг, их изъятию, организации и регулированию денежного обращения, кассовому обслуживанию клиентов;
2) расчетные — открытие счетов своим клиентам и отражение на них операций по движению средств, оформлению переводов, выдаче и приему наличных денег, выпуску и оформлению платежных документов, начислению процентов за хранение;
3) по кредитованию — предоставление денежных ссуд на текущие расходы, капитальные вложения по учету векселей, потребительские нужды населения;
4) кассовое исполнение бюджетов — это обычно функции центральных банков по приему, хранению на счетах, выдаче бюджетных средств на расходы;
5) депозитные — по привлечению денежных средств на вклады и по их размещению;
6) фондовые — покупка ценных бумаг, первичное размещение вновь выпущенных, покупка и продажа ценных бумаг по поручению клиента, выдача под них ссуд;
7) регулирование денежного обращения — обеспечение покупательской способности денег, планирование и регулирование денежного обращения, экономия издержек обращения, сохранение установленного курса рубля, сдерживание инфляции.

Все банковские операции делятся на:
1) активные операции, посредством которых банки размещают имеющиеся у них финансовые ресурсы, т. е. предоставление кредита, покупка ценных бумаг;
2) пассивные операции, посредством которых банки формируют финансовые ресурсы, т. е. привлечение вкладов, продажа ценных бумаг для последующего использования в качестве активных средств;
3) комиссионные (посреднические) операции по оказанию услуг, выполнению поручений, посредническим операциям (перевод, инкассо и аккредитив).

Связь между активными и пассивными банковскими операциями сложна и своеобразна. Для привлечения депозитов банки повышают по ним процент, но слишком высокий депозитный процент ограничивает и подрывает активные операции банка, благодаря которым он получает доход.

БАНКОВСКИЕ РЕСУРСЫ — разновидность, составная часть финансовых ресурсов банковских организаций. Банковские ресурсы *состоят* из собственных и привлеченных средств. *Собственные средства* — акционерный и резервный капитал, а также нераспределенная прибыль. *Привлеченные средства* — вклады, средства от продажи облигаций и других ценных бумаг.

БАНКОВСКИЙ ИДЕНТИФИКАЦИОННЫЙ КОД (от англ. *bank identification number, BIN).* 1. Элемент банковского реквизита; код, фиксирующий территориальное расположение банка — держателя расчетного счета компании, БИК заменил МФО (межфилиальные обороты) в составе банковских реквизитов. 2. Числовой код, пластиковой карты идентифицирующий банк-эмитент; в системе «Visa» или «Europay» — первые шесть цифр номера карточки.

БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ —денежный капитал, привлеченный банком из разных источников, который используется для проведения банковских операций, образует финансовые ресурсы банка. Собственный капитал банка (равный сумме акционерного и резервного капитала) представляет часть банковского капитала, вложенную учредителями, владельцами или акционерами банка.

БАНКОВСКИЙ КОНСОРЦИУМ — группа банков, организованная на некоторый срок одним из наиболее крупных банков — главой консорциума — с целью проведения совместных кредитных операций на финансовом рынке и снижения возможных потерь (риска) вследствие неплатежеспособности заемщика. Для заемщика сотрудничество с банковским консорциумом обычно упрощает пролонгирование (продление срока действия) кредита. Известны случаи, когда такое временное объединение усилий нескольких банков для решения конкретных задач приводило в дальнейшем к их укрупнению, слиянию, образованию мощных финансовых корпораций.

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ —теория и практика управления всей производственно-сбытовой деятельностью банка. Цели банковского маркетинга: создание необходимых

условий для приспособления к требованиям меняющегося финансового рынка, разработка системы мероприятий по изучению потенциального сегмента рынка, повышение конкурентоспособности и прибыльности банковских операций на основе внедрения и продвижения на финансовом рынке новых видов банковских услуг.

«БАНКОВСКИЙ РАЙ» — это экономическая зона (или страна), в которой налоговое и валютное законодательство в области банковской деятельности достаточно гибкое или чрезвычайно либеральное (например, Швейцария, Люксембург, Панама).

Характеристиками «банковского рая» являются:

1) строгое соблюдение банковской тайны;
2) облегчение и ускорение денежных и финансовых операций, что поддерживается специфическими законодательными инструментами;
3) гарантия (со стороны кредитных институтов) полной анонимности для потребителей банковских услуг;
4) затруднение проведения банковских или имущественных расследований и их ограничение случаями особой необходимости;
5) необеспечение содействия различным зарубежным следственным комиссиям, что гарантируется соответствующими международными соглашениями.

Таким образом, «банковский рай» отличается четко выраженной разрешительностью в области банковской деятельности. В последние годы в некоторых странах, традиционно относимых к зоне «банковского рая», прослеживается четкая тенденция изменения либерального законодательства (в сторону ужесточения) ведения банковской деятельности.

БАНКОВСКИЙ СЕРТИФИКАТ (от англ. *bank certificate)* — сертификат, подписанный менеджером учреждения банка и показывающий сальдо счета компании (организации) на определенную дату. Необходимость в банковском сертификате возникает в случае появления у аудитора сомнений в достоверности финансовых показателей компании (например, годового оборота).

БАНКОВСКИЙ СЧЕТ — счет, предназначенный для хранения финансовых средств клиента в банке и проведения денежных расчетов. По сберегательным вкладам открываются сберегательные счета; для поступлений, снятий, переводов финансовых средств используются текущие счета; по срочным вкладам открываются срочные счета; для оборота с использованием платежных средств иностранных государств — валютные счета.

БАНКОВСКОЕ ЭМИССИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ — векселя, чеки и другие ценные бумаги, используемые эмиссионным банком для обеспечения банкнот, выпускаемых в обращение.

БАНКОМАТ — многофункциональный автомат, используемый для простых банковских операций. Устанавливается в аэропортах, крупных торговых центрах, на вокзалах, на улицах. Первые банкоматы появились в конце 1960-х гг. (в России — в конце 1980-х годов), в настоящее время они постоянно развиваются и совершенствуются.

Схема работы банкомата. Банкомат выдает наличные деньги по магнитной пластиковой карте в пределах лимита, определенного для владельца карты. Выдача денег производится при идентификации владельца пластиковой карты через компьютерную сеть, связанную с расчетным центром банка.

Главным преимуществом использования банкоматов является сокращение затрат на предоставление банковских услуг населению в долгосрочной перспективе. Снижаются затраты времени банковских служащих на обслуживание клиентов банка, сокращаются расходы на помещения и обслуживающий персонал, укрепляются конкурентные позиции банка. Использование банкоматов ведет к тому, что банковские услуги становятся приближенными к их потребителям, причем обслуживание клиентов становится более удобным и оперативным. Так, с помощью банкомата клиент может осуществить банковские операции в любое удобное для себя время (в том числе и в выходные дни, когда большинство банков закрыто) и в любом удобном месте.

Недостатки использования банкоматов связаны большей частью с возможными потерями и кражами пластиковых карт, с поломками банкоматов, а также со списанием денежных средств с расчетного счета клиента в день проведения операции, а не через определенный промежуток времени, как в случае обслуживания в отделении банка.

БАНКРОТ — несостоятельный должник, юридическое или физическое лицо, не способное удовлетворить требования кредиторов (вернуть взятые в долг денежные средства или оплатить поставленные товары, выполненные работы). Должник объявляется банкротом в случае, если сумма задолженности, затребованная к оплате кредиторами и не погашенная в срок, превышает документированную стоимость имущества должника (предприятия, организации или индивидуального предпринимателя).

БАНКРОТСТВО — несостоятельность должника (юридического или физического лица), т. е. признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнять обязанности по уплате обязательных платежей (налогов, сборов и иных обязательных взносов в бюджет и внебюджетные фонды).

Банкротство предприятий возникает в связи с тем, что в течение длительного времени их расходы превышают доходы при отсутствии источника покрытия убытков. Различают добровольное и принудительное банкротство.

Внешним признаком банкротства предприятия является неисполнение требований по уплате обязательств в течение 3 месяцев с момента наступления даты платежа.

После признания несостоятельного должника банкротом к нему применяются *процедуры банкротства* — мероприятия, целью которых является разрешение споров между предприятием-должником и кредиторами.

В соответствии с российским законодательством процедурами банкротства являются:

1) наблюдение;
2) внешнее управление;
3) конкурсное производство;
4) мировое соглашение;
5) санация.

БАНКРОТСТВО ГОСУДАРСТВЕННОЕ (от англ. *state bankruptcy)* — полный или частичный, временный отказ государства от платежей по образовавшимся внешним и внутренним долгам.

БАНКРОТСТВО ДОБРОВОЛЬНОЕ — объявленная предприятием-должником его неспособность удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнять обязанности по уплате обязательных платежей.

Добровольное объявление о банкротстве является внесудебной ликвидационной процедурой при отсутствии возражений кредиторов.

Основаниями для добровольного банкротства предприятия являются:

1) наличие у предприятия внешних признаков банкротства;
2) принятие решения о ликвидации собственником должника;
3) наличие письменного согласия всех кредиторов.

БАНКРОТСТВО ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ — несостоятельность индивидуального предпринимателя, его невозможность удовлетворить требования кредиторов, связанные с предпринимательской деятельностью. С момента вынесения судебного решения о банкротстве государственная регистрация гражданина в качестве индивидуального предпринимателя утрачивает силу, а также аннулируются выданные ему лицензии на осуществление отдельных видов предпринимательской деятельности.

При применении процедур банкротства индивидуального предпринимателя его кредиторы, требования которых не связаны с обязательствами при осуществлении предпринимательской деятельности, а также кредиторы, требования которых неразрывно связаны с личностью кредиторов, также вправе предъявлять свои требования.

Индивидуальный предприниматель, признанный банкротом, не может быть зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя в течение года с момента признания его банкротом.

БАНКРОТСТВО УМЫШЛЕННОЕ (ПРЕДНАМЕРЕННОЕ) — преднамеренное создание или увеличение неплатежеспособности предприятия, совершенное собственником или руководителем предприятия в собственных интересах и причинившее крупный ущерб либо имевшее иные тяжкие последствия.

К действиям в рамках умышленного банкротства относятся:

1) сокрытие части имущества должника или его обязательств;
2) сокрытие, уничтожение, фальсификация любого учетного документа, связанного с осуществлением хозяйственной деятельности должника;
3) уничтожение либо отказ от необходимой записи в бухгалтерские документы;
4) уничтожение, продажа или внесение в качестве залога части имущества должника, полученного в кредит и неоплаченного.

С целью выявления признаков преднамеренного банкротства проводится *анализ финансово-хозяйственной деятельности должника,* который делится на два этапа.

На первом этапе рассчитываются показатели, характеризующие изменения в обеспеченности обязательств должника перед его кредиторами, имевшие место за период проверки.

На втором этапе анализируются условия совершения сделок должника за этот же период, повлекших существенные изменения в показателях обеспеченности обязательств должника перед его кредиторами.

БАНКРОТСТВО ФИКТИВНОЕ — заведомо ложное объявление руководителем юридического лица или индивидуальным предпринимателем о несостоятельности, втом числе обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом при наличии у него возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме.

Цели фиктивного банкротства: получение от кредиторов отсрочки и (или) рассрочки платежей, скидки с долгов, уменьшение их общей суммы.

БАР (от англ. *bar).* 1. В дилерских валютных сделках так называется сумма в 1 млн фунтов стерлингов; полбара — валютная сделка на полмиллиона фунтов стерлингов. 2. Предприятие общественного питания с барной стойкой, реализующее алкогольные и безалкогольные напитки, горячие и холодные закуски, десерты, мучные кондитерские и булочные изделия, покупные продовольственные товары, табачную и алкогольную продукцию. По ассортименту реализуемой продукции и способу приготовления бар может быть молочным, пивным, кофейным, коктейль-баром, гриль-баром; по специфике обслуживания потребителей — видеобар, варьете-бар и др.

БАРАТРИЯ (от англ. *barratry)* — умышленный ущерб грузу или грузовому судну из-за действий капитана или членов судовой команды, осуществляемый без ведома судовладельца. Так, баратрией считается высверливание отверстий в днище судна с целью его затопления; умышленное нарушение портовых правил, ведущих к задержанию выхода судна в морел намеренная попытка прорвать блокаду без ведома судовладельца; препятствия к выгрузке перевозимых товаров (грузов) с целью получения дополнительной оплаты и т. д. Риск баратрии страхуется судовладельцем.

БАРДЕПОТ (от фр. *bardepot)* — система резервных требований в отношении финансовых средств, заимствованных за границей.

БАРОМЕТРЫ — статистические показатели, параметры, показывающее изменения экономической динамики.

БАРОМЕТРЫ КРЕДИТНЫЕ — показатели состояния рынка ссудных капиталов. Необходимы банковским организациям для разработки кредитной политики.

БАРОМЕТРЫ ДЕЛОВЫЕ — показатели деловой конъюнктуры, отражающие деловую активность в соответствующих областях экономики. Необходимы, в частности, для разработки стратегического плана маркетинга.

БАРОМЕТР ФИРМЕННОЙ МАРКИ — регистрация высказываний потребителей 0 предпочтении или неприятии при покупке товаров и изделий определенных фирменных марок. Происходит в результате опроса потребителей, чаще всего в местах продажи товаров, на предприятиях торговли.

БАРОМЕТРЫ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ — параметры, показывающие возможное изменение курса займов и котировок ценных бумаг. Отражают уровень инвестиционной активности.

БАРОМЕТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — показатели, предсказывающие изменение конъюнктуры рынка, динамики спроса и предложения товаров и услуг, изменения цен, колебания валютных курсов, изменения уровня доходов и расходов, объемов производства и потребления, других экономических параметров.

БАРРЕЛЬ (от англ. *barrel*—«бочонок») — единица объема, используемая в нефтяной промышленности ряда стран, равна 42 американским галлонам; различают простой баррель, равный 119,24 л, нефтяной баррель, равный 158,76 л; в Великобритании он равен 163,65 л. Используются и другие величины объема, равнозначные понятию «баррель», но отличающиеся по объему. На мировых биржах, специализирующихся на торговле сырой нефтью, цена на нее определяется за 1 баррель.

БАРТЕР — это прямой обмен товарами или услугами внутри страны или между двумя государствами, исключающий деньги как средство обмена. Бартер является примитивной формой торговых отношений, известной с древнейших времен развития человечества. В настоящее время применение бартера *внутри страны* связано с негативной динамикой макроэкономических показателей (гиперинфляцией, товарным дефицитом). Использование бартера в торговле *с другими странами* связано с ограниченной конвертируемостью национальной валюты; при этом каждая сторона бартерной сделки осуществляет одновременно экспортную и импоргную операции.

Характерные особенности бартерных сделок:

1) бартерная сделка по определению осуществляется на двусторонней основе и выполняется в рамках одного соглашения;
2) при осуществлении бартерной сделки сторонами оговариваются количество и качество товаров, иногда без включения в контракт их стоимостной оценки;
3) бартерная сделка осуществляется полностью на основе встречных обязательств по поставкам; отсутствует практика использования денежных переводов;
4) бартерные поставки обычно осуществляются одновременно.

К недостаткам бартерных сделок можно отнести:

1) несопоставимость многих товаров и услуг;
2) ограниченное применение бартерных сделок при масштабных торговых операциях;
3) ограничение возможностей конкуренции из-за невозможности участия в бартерных сделках нескольких партнеров;
4) неустойчивость торговой системы, связанная с ростом трансакционных издержек.

БАРТЕРНАЯ СДЕЛКА — безвалютный (безденежный), но оцененный и сбалансированный обмен товарами, оформляемый единым договором. Оценка товаров производится с целью создания условий для эквивалентности обмена, облегчения таможенного учета, более точного определения страховых сумм, оценки претензий, начисления санкций. Расчеты по взаимным претензиям при бартерных сделках обычно осуществляются дополнительными поставками или уменьшением поставок товаров. Основной причиной бартерных сделок выступают валютные или денежные проблемы (отсутствие финансовых ресурсов). Бартерные сделки используются как в операциях внешней, так и внутренней торговли. Увеличение бартерных сделок происходит во время высокой инфляции, поскольку обесценение денег приводит к неравноценному обмену.

БАРЬЕР ВЫХОДА ИЗ СФЕРЫ ПРОИЗВОДСТВА — существующие на рынке ограничения по переходу компании в другую сферу производства, среди которых, например, наличие дорогостоящего основного капитала, технологическая разнородность структуры капитала, монопольная форма господства отдельных компаний.

БАРЬЕР ВЫХОДА НА РЫНОК — препятствия, создаваемые потенциальным конкурентам при попытке их выхода на рынок определенной отрасли традиционными производителями данной отрасли; инструменты достижения конкурентных преимуществ. Барьеры создаются и защищаются с целью ограничения прихода на рынок новых конкурентов (в частности, в результате экономии, обусловленной масштабами производства существующих в отрасли фирм; дифференциации продукции, обеспечивающей формирование устойчивого круга покупателей; высоких затрат, требующихся, например, для осуществления НИОКР).

БАРЬЕРЫ НА ПУТИ ПРОНИКНОВЕНИЯ В ОТРАСЛЬ — любые действия, препятствующие проникновению в отрасль новых компаний (например, необходимость наличия патентов, лицензий, законодательные ограничения). Объективными барьерами являются высокая капиталоемкость производства, степень насыщенности рынка.

БАРЬЕРЫ НА ПУТИ УХОДА С РЫНКА — препятствия, мешающие уходу с рынка предприятий или их подразделений, несмотря на отрицательные результаты работы. Экономические барьеры возникают из-за возможной утраты активов, потерь, в связи с увольнением сотрудников или затратами, связанными с диверсификацией или переориентацией производства.

БАРЬЕРЫ НЕТАРИФНЫЕ — это комплекс мер ограничительно-запретительного характера, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренний рынок страны.

Цели создания нетарифных барьеров: усиление конкурентных позиций импортирующей страны, защита отечественных товаропроизводителей, охрана жизни и здоровья населения, окружающей среды, морали, религии и национальной безопасности.

В настоящее время в развитых странах *нетарифные барьеры представлены такими группами мероприятий, как:*

1) участие государства во внешнеэкономических операциях;
2) таможенные и административные импортные формальности (методы оценки таможенной стоимости, определения страны происхождения товара, форм товаросопроводительных документов, требования к их оформлению);
3) стандарты и требования, связанные с нормами безопасности для национальных потребителей и экологии, с санитарно-ветеринарными нормами и т. д.;
4) количественные ограничения импорта и экспорта (квотирование);
5) ограничения, базирующиеся на принципах обеспечения платежей (импортные депозиты, налоговый режим).

БАРЬЕРЫ ТАРИФНЫЕ — комплекс мероприятий, оказывающих стоимостное воздействие на экспортно-импортные потоки в процессе пересечения ими государственных границ.

Тарифные барьеры определяют:

1) порядок и методы таможенного обложения товаров;
2) виды тарифов и пошлин;
3) причины установления и взимания таможенных пошлин;
4) порядок предоставления таможенных льгот.

Основным элементом тарифного регулирования является *таможенный тариф*, представляющий совокупность ставок таможенных пошлин, определяющих размер платы по экспортным и импортным товарам. Как активный инструмент тарифного регулирования, таможенный тариф используется во всех развитых странах.

Функции таможенного тарифа:

1) фискальная функция, отражающая роль таможенного контроля в пополнении государственного бюджета;
2) протекционистская функция, базирующаяся на защите отечественных товаропроизводителей от зарубежных конкурентов;
3) воздействие таможенного тарифа на формирование активного сальдо внешнеторгового баланса, увеличение притока иностранной валюты, развитие отдельных регионов страны.

БАРЬЕРЫ ТОРГОВЫЕ (от англ. *trade barriers)* — искусственное ограничение свободного обмена товарами и услугами между странами, обычно происходит при помощи увеличения соответствующих таможенных тарифов, введения квот или проведения мероприятий валютного контроля.

БАСОРАМА — рекламная панель с подсветкой, устанавливаемая на крыше автобуса или иного транспортного средства, на которой расположена рекламная информация о товарах, услугах или политических партий.

«БЕГСТВО КАПИТАЛОВ» — стихийный, не регулируемый государством отток денежных средств предприятий и населения (валюты) за рубеж в целях более надежного и выгодного их помещения, инвестирования, а также для того, чтобы избежать их экспроприации, потерь от инфляции, высокого налогообложения. Это явление свойственно не только развивающимся, но и развитым странам в периоды неустойчивого политического положения и состояния экономики, а также в случае повышения инвестиционной привлекательности иностранных государств (или регионов).

«БЕГСТВО» ОТ ДЕНЕГ — стремление людей и фирм избежать накоплений и хранения неустойчивой валюты, обесценившихся в результате инфляции денег. Это «бегство» происходит путем быстрейшего превращения денежных средств в материальные ценности, т. е. посредством покупки движимого и недвижимого имущества или иных высоколиквидных активов и товаров.

БЕДЛАМ (от англ. *bedlam* — название дома умалишенных в Лондоне) — хаос, неразбериха на бирже в моменты серьезных потрясений (при серьезных колебаниях курсов биржевых товаров, мировых валют или высококотирующихся ценных бумаг).

БЕДНОСТЬ — крайняя недостаточность имеющихся у человека, семьи, региона, государства имущественных ценностей, товаров, денежных средств для нормальной жизни и жизнедеятельности; экономическое положение части населения и семей, стоящих на относительно низком уровне обеспеченности денежными, имущественными и другими ресурсами, а следовательно, находящихся на низком уровне удовлетворения своих материальных и духовных потребностей. Количество бедного населения и уровень его жизни зависят от стадии развития общественного производства и определяются комплексом общественно-политических и социально-экономических условий: более высокая стадия общественного производства обеспечивает потенциальные возможности более высокого порога бедности.

Порогом бедности называют нормативно установленный уровень денежных доходов человека, семьи за определенный период, который обеспечивает физический прожиточный минимум.

Черта бедности — это ориентировочный уровень дохода, которого достаточно, чтобы избежать нищеты (крайней бедности). Среди экономистов нет единого мнения по поводу того, подсчитывать ли бедность как падение потребления ниже определенного минимального уровня или определить ее как неспособность иметь то, что есть у людей среднего достатка. Границы бедности могут быть оценены на основе фактической и нормативной обеспеченности населения ресурсами для личного потребления и, соответственно, уровня удовлетворения материальных и духовных потребностей людей.

Уровень бедности является функцией многих факторов и зависит не только от социально-экономических и политических условий, но и, например, от количества иждивенцев в семье, наличия дурных привычек (пристрастия к алкоголю, курению), необходимости платить проценты по кредитам, взятым по причине чрезмерных предыдущих расходов, способности расходовать столько средств, сколько имеется в наличии.

БЕЖЕНЕЦ — лицо, которое не является гражданином РФ и которое в силу вполне обоснованных опасений стать жертвой преследований по признакам расы, вероисповедания, гражданства, национальности, принадлежности к определенной социальной группе или политических убеждений находится вне страны своей гражданской принадлежности и не может пользоваться защитой этой страны или не желает пользоваться такой защитой вследствие подобных опасений; не может или не желает вернуться в нее вследствие таких опасений. Решение о признании беженцем принимается федеральным органом исполнительной власти по миграционной службе в отношении лица, находящегося вне пределов территории РФ, либо его территориальным органом в отношении лица, находящегося в центре временного размещения или ином месте пребывания на территории РФ. Решение о признании беженцем является основанием для предоставления лицу и членам его семьи прав и возложения на них обязанностей.

БЕЗАКЦЕПТНЫЕ ПЛАТЕЖИ — платежи, осуществляемые организациями, предприятиями, физическими лицами при помощи платежных требований в бесспорном порядке, т. е. не требующие согласия плательщика на их оплату. К таким платежам относятся коммунальные платежи, включая плату за газ, воду, горячее и теплоснабжение, электроэнергию, за пользование телефоном, за осуществленную перевозку грузов,

возврат незаконно перечисленных сумм и ряд других платежей.

БЕЗВОЗВРАТНЫЕ ИЗДЕРЖКИ — издержки, осуществляемые фирмой единожды, не требующие повторных затрат, которые не зависят от объема производства, но в то же время не могут быть возвращены фирмой. *К* таким издержкам относятся, например, платежи, осуществленные в процессе регистрации предприятия, стоимость вывески фирмы и пр.

БЕЗНАДЕЖНЫЕ ДОЛГИ — часть дебиторской задолженности, получение которой признано невозможным по причине отказа судебного органа во взыскании долгов или признания предприятия-должника. В последнем случае задолженность не аннулируется, а отражается за балансом в течение нескольких лет в расчете на улучшение положения предприятия-должника.

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ — безналичный денежный оборот, форма денежного обращения, при которой хранение и движение денежных средств происходят без участия наличных денег. Безналичные расчеты происходят путем зачисления денежных средств на банковский счет и перечисления со счета плательщика на счет получателя или путем зачета взаимных требований. Безналичные расчеты характерны для экономически развитых стран, где доля безналичного оборота в денежном обращении составляет более половины всех платежей. Безналичные расчеты наряду с обращением наличных денег представляют собой важную составную часть единого денежного оборота. Экономической *основой* бешаличных расчетов послужило развитие кредита и банковского дела. Безналичные расчеты *осуществляются* с помощью:

1) векселей (письменных долговых обязательств) и чеков, заменяющих наличные деньги в обращении;
2) безналичных перечислений на текущие счета клиентов в банках;
3) системы корреспондентских счетов между различными банками (счетов, на которых отражаются расчеты, произведенные одним кредитным учреждением по поручению и за счет другого кредитного учреждения на базе заключенного корреспондентского договора);
4) зачетов взаимных требований и обязательств через расчетные палаты;
5) использования кредитных банковских карт.

Перечисления (переводы) средств по счетам в банках производятся за счет хранящихся в них денежных вкладов плательщиков (должников) или за счет ссуд банка. Безналичные расчеты заменяют обращение наличных денег, уменьшают потребность в них, ускоряют оборот средств в экономике, уменьшают издержки обращения. Они способствуют накоплению и сосредоточению денежных средств, облегчают их перераспределение через финансово-кредитную систему, а также содействуют обьединению промышленного и банковского капитала. В последние доля в свяш с расширением использования кредитных банковских карт доля безналичных расчетов стремительно возрастает, что характерно даже для стран, население которых традиционно предпочитает пользоваться наличными деньгами (таких как Швеция или Россия).

БЕЗОПАСНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННАЯ. 1. Комплекс организационно-технических мероприятий, создаваемый с целью обеспечения целостности данных и конфиденциальности информации, особенно представляющей коммерческую (производственную тайну), при этом базы данных должны оставаться доступными для всех авторизованных (зарегистрированных) пользователей. 2. Показатель, отражающий статус защищенности информационной системы. Это связано с тем, что в некоторых сферах деятельности (например, в системе государственного управления, банках и т. п.) требуется применение специальных мер обеспечения информационной безопасности, предъявляются особые требования к надежности функционирования информационных сетей. Безопасность информационная достигается за счет использования специфических средств защиты, обусловленных внутрифирменной политикой безопасности и анализом рисков для данной компании в конкретный период времени.

БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ. 1. Условия, создаваемые государством с целью обеспечения гарантии предотвращения нанесения национальному хозяйству страны непоправимого ущерба от внутренних и (или) внешних экономических угроз. 2. Предотвращение утечки конфиденциальной экономической информации компании, связанной с нарушением коммерческой тайны, осуществлением экономических диверсий.

Безопасность экономическая — это состояние защищенности жизненно важных интересов личности, государства, возможность без вмешательства извне определять пути и формы экономического развития и осуществлять их реализацию.

Безопасность экономическая предполагает четкое осознание правящими структурами законных экономических интересов страны, что, в свою очередь, связано с таким состоянием социальных институтов, которое обеспечивает устранение или нейтрализацию угроз этим интересам как внутри, так и вне страны, обеспечивает эффективную деятельность по созданию и поддержанию нормальных условий экономической деятельности личности и общества.

Внутреннюю основу национальной экономической безопасности составляют:

1) достаточно высокий уровень развития экономики;
2) отлаженный механизм хозяйствования, обеспечивающий реализацию интересов экономических субъектов;
3) достаточно высокий уровень общественного согласия в отношении долгосрочных интересов и целей, создающий условия для выработки и реализации стратегии социально-экономического развития страны.

Выделяют три уровня безопасности экономической: личности, общества и государства.

Место и роль этих уровней меняется в зависимости от конкретных условий.

Важная *составляющая* безопасности экономической — *экономический суверенитет* страны.

Фактором, расшатывающим экономический суверенитет страны, является экономическое давление со стороны других государств, навязывающих ей свои модели социально-экономического развития.

БЕЗРАБОТИЦА — это социально-экономическая ситуация, характеризующаяся состоянием неравновесия на рынке труда, вызванным превышением величины предложения труда над величиной спроса на труд.

В экономической теории выделяются пять основных *причин* безработицы:

1) структурные сдвиги в экономике (внедрение новых технологий вызывает сокращение излишней рабочей силы);
2) экономический спад (ведет к сокращению потребности в трудовых ресурсах);
3) государственное и коллективно-договорное регулирование заработной платы;
4) сезонные изменения в уровне производства по отраслям экономики;
5) изменения в демографической структуре населения (рост численности населения трудоспособного возраста).

Для измерения безработицы используется показатель *уровня безработицы.* Он исчисляется как отношение численности официально зарегистрированных безработных в процентах к численности экономически активного населения. Естественный уровень безработицы составляют структурная и фрикционная безработица.

В большинстве развитых стран наблюдается уровень безработицы, составляющий примерно 3—10% от общего числа занятых.

БЕЗРАБОТИЦА, ВЫЗВАННАЯ НЕДОСТАТОЧНЫМ СПРОСОМ (СПРОСОДЕФИЦИТНАЯ БЕЗРАБОТИЦА), — см.: *Безработица циклическая.*

БЕЗРАБОТИЦА ВЫНУЖДЕННАЯ — одна из форм безработицы, при которой работники, готовые работать за более низкое вознаграждение, чем получают лица, имеющие работу, тем не менее остаются незанятыми. Характерна для отраслей, где количество кандидатов намного превосходит реальный спрос на рабочую силу.

БЕЗРАБОТИЦА В ПРОЦЕССЕ ПОИСКА РАБОТЫ — см.: ***Безработица фрикционная.***

БЕЗРАБОТИЦА ДОБРОВОЛЬНАЯ — вид безработицы, когда определенная часть трудоспособного населения не желает работать при имеющемся уровне оплаты труда в надежде на его повышение.

БЕЗРАБОТИЦА ЕСТЕСТВЕННАЯ — естественный уровень безработных, при котором происходит эффективный рост производства, сохраняются экономическая стабильность и незначительный уровень инфляции. Кроме институциональной и фрикционной, к безработице естественной в определенной мере относят безработицу структурную.

Естественный уровень безработицы, который сложился в каждой стране на определенный период, остается стабильной величиной, меняющейся с течением времени. Естественная *норма* безработицы характеризует наилучший для экономики страны резерв рабочей силы, способной достаточно быстро совершать межотраслевые и межрегиональные перемещения в зависимости от колебаний спроса и обусловленных ими потребностей производства. Для экономически развитых стран естественный уровень безработицы находится в диапазоне 5—12%. Наличие естественного количества безработных граждан считается необходимым не только как институт поддержки социальной мобильности, но и как антиинфляционное средство безработицы скрытой.

БЕЗРАБОТИЦА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ — вид безработицы естественной, часто порождаемой институтом социальной защиты безработных, при этом чем выше пособие, тем продолжительнее г^ремя поиска работы. Безработица институциональная провоцируется и несовершенством налоговой системы. Слишком высокие ставки подоходного налога сокращают объем дохода, остающегося в распоряжении работников, и чем ниже разница между доходом и социальным пособием, тем меньше желание трудиться и тем длительнее оказываются сроки поиска работы. Безработица институциональная связана также с несовершенством информации о наличии свободных рабочих мест, с инерцией рынка рабочей силы, его неспособностью перестраиваться с той же скоростью, что и производство.

БЕЗРАБОТИЦА СЕЗОННАЯ — безработица, вызванная сезонными колебаниями (изменениями) в объемах работ по некоторым отраслям народного хозяйства. Безработица сезонная в наибольшей степени затрагивает отдельные виды строительных, сельскохозяйственных работ, промыслов и т. д.

БЕЗРАБОТИЦА СКРЫТАЯ (ЛАТЕНТНАЯ) — социально-экономическая ситуация, при которой работники, считаясь формально занятыми и не разрывая трудовых отношений, работают неполное рабочее время и не получают заработную плату.

Скрытая безработица *включает:*

1) потери рабочего времени в связи с низкой интенсивностью труда;
2) отвлечение рабочей силы от основной деятельности;
3) излишнюю численность работников предприятий.

Причиной скрытой безработицы является сокращение занятости, неадекватное спаду производства.

Скрытая безработица делится на официальную и неофициальную.

К *официальной* скрытой безработице относят регистрируемых статистикой работников, находящихся в административных отпусках по инициативе администрации, а также работников, вынужденных работать в условиях неполного рабочего времени.

В *неофициальную* скрытую безработицу включают избыточную внутрипроизводственную численность персонала и тех, кто ищет работу, не обращаясь в службу занятости.

БЕЗРАБОТИЦА СТРУКТУРНАЯ — форма безработицы, обусловленная изменениями структуры производства, когда в результате научно-технического прогресса, а также изменений в организации и управлении производством вытесняются одни отрасли и появляются другие. Безработица структурная связана с нехваткой производственных мощностей, с невозможностью найти работу вследствие половозрастных особенностей, квалификации, национальности и других личных качеств. Это такой вид безработицы, при котором работники надолго утрачивают не только место работы, но и профессию. Данный вид безработицы получил наибольшее распространение в результате НТР, начавшейся в 40—50-х гг. XX в. НТР играет большую роль в изменении структуры производства. С одной стороны, она порождает множество принципиально новых отраслей и видов производства. С другой стороны, НТР приводит к свертыванию и упадку многих традиционных отраслей экономики (угольной, торфяной промышленности, производства черных металлов, текстильной промышленности). Такие структурные изменения в национальном хозяйстве приводят к тому, что одновременно возникает большая потребность в кадрах рабочих и специалистов для новейших отраслей экономики, а также остро ощущается безработица в устаревших сферах производства.

Требуется значительное время для того, чтобы переучить потерявших работу людей, ликвидировать или реконструировать старые рабочие места и создать новые места для желающих и могущих работать по новейшим профессиям и специальностям.

БЕЗРАБОТИЦА ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ — безработица, связанная с высвобождением работников в результате автоматизации и механизации производственных процессов. Это современный вид безработицы, порожденный внедрением в производство достижений научно-технической революции.

В 70-х гг. XX в. НТР стала перерастать в технологическую революцию, в корне обновляющую способы изготовления товаров (благ). Так, впервые возникла безмашинная технология, основанная на принципиально новых способах обработки изделий и получения продукции — электронно-лучевых, плазменных, радиационных, мембранных. Электронизация, базирующаяся на применении достижений микроэлектроники, и комплексная автоматизация ведут к созданию малолюдного и безлюдного производства. Появились комплексно-автоматизированные участки и предприятия, где все основные и вспомогательные операции, контроль за технологическими процессами выполняют роботокомплексы, новейшие электронно-вычислительные машины и другие технические средства. Стали широко применяться гибкие производственные системы.

Эти и другие революционные перемены в технологии производства потребовали от работников нового уровня знаний и квалификации. В связи с этим возникает технологическая безработица, которая преодолевается посредством переквалификации и непрерывного повышения квалификации работников.

БЕЗРАБОТИЦА ФРИКЦИОННАЯ (от англ. *frictional unemployment; transitional unemployment)* — один из видов безработицы естественной, связанный со сменой работниками места работы и периодами временного увольнения. *Причинами* фрикционной безработицы являются:

1) добровольное изменение места работы;
2) поиск новой работы после увольнения;
3) потеря сезонной работы (например, в сельском хозяйстве после окончания уборки урожая);
4) перемещение населения из одного региона в другой, смена профессии или социального статуса;
5) поиск работы, который ведут молодые люди, впервые занимающиеся трудоустроит ст-вом.

Фрикционная безработица считается неизбежной, поскольку постоянно кто-то добровольно или вынужденно ищет работу или ожидает ее в ближайшем будущем. Количество рабочих мест и численность безработных часто не совпадают по разным объективным и субъективным причинам (в частности, из-за неправильной профессиональной ориентации молодежи: часть ее вынуждена искать более подходящее место работы).

В ряде случаев фрикционная безработица желательна. Многие работники добровольно уходят с низкооплачиваемой и малопродуктивной работы на более оплачиваемое и более производительное место труда. Это означает более высокие доходы для меняющих место работы, более рациональное распределение трудовых ресурсов и увеличение выпуска продукции.

БЕЗРАБОТИЦА ЦИКЛИЧЕСКАЯ — безработица, причинами которой являются циклические спады производства или кризис экономики. Безработица циклическая представляет собой явление, объективно обусловленное природой экономики, т. е. циклическим характером ее развития. При этом в фазе подъема безработица циклическая достигает высокого уровня.

Безработица циклическая — это такой вид незанятости, *уровень* которой непосредственно зависит от воздействия макроэкономической политики государства на работоспособное население.

БЕЗРАБОТНЫЕ — часть экономически активного населения, трудоспособные граждане, ищущие работу, но не имеющие реальной возможности ее получить в соответствии со своим образованием, профилем, трудовыми навыками в определенное время на конкретной территории. Официальный статус присваивается безработному государственной службой занятости населения.

Для получения статуса безработного и пособия по безработице необходимо выполнение определенных *условий*, как то:
1) регистрация в службе занятости;
2) активный поиск работы;
3) отсутствие других источников дохода;
4) сотрудничество со службой занятости.

БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ — режим хозяйственной деятельности предприятия, фирмы, при котором доходы, получаемые от деятельности, превосходят расходы, связанные с ней, или равны им.

Возможность безубыточного функционирования фирмы определяется на основе расчета *точки безубыточности* деятельности фирмы. Точка безубыточности — это объем продаж (производства) в натуральном или стоимостном выражении, при котором выручка от реализации продукции равна ее полной себестоимости, т. е. фирма не получает прибыли, но и не несет убытков.

Точка безубыточности может быть рассчитана по формуле:

$$1/ - \frac{C_{пост}}{пер}$$

где $C_{тт}$ — условно-постоянные расходы;
$У_{яер}$ — удельный вес условно-переменных расходов в объеме продаж, доли единицы.

График безубыточности изображен на (рис. 2):

БЕККЕР ГЭРРИ (род. в 1930 г.) — американский экономист, автор оригинальных исследований в области экономики семьи, образования и обучения.

Краткая биография

Окончил Пристонский университет и аспирантуру Чикагского университета. В 1953—1957 гг. работал в Пристонском университете. В 1957—1960 гг. — ассистент, доцент, а с 1960 г. — профессор экономики Колумбийского университета. С 1970 г. — профессор экономики и социологии, а с 1984—1985 гг. — заведующий кафедрой экономики Чикагского университета. Член американской Национальной академии наук, Американской академии наук и искусств, Американской ассоциации стандартов, создатель и член Академии образования. С 1974 г. — вице-президент, а с 1987 г. — президент Американской экономической ассоциации.

Г. Беккер

Основные труды

Работы Г. Беккера посвящены человеческому капиталу, расовой дискриминации и ее влиянию на рынок труда, преступности и наказанию, семье. Среди трудов Г. Беккера можно выделить «Экономику дискриминации» (1964 г.), «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» (1964 г.), «Человеческий капитал и личное распределение дохода: аналитический подход» (1967 г.), «Преступление и наказание: экономический подход» (1968 г.), «Очерки по экономике преступности и наказания» (1974 г.), «Распределение времени и товаров на протяжении жизненного цикла» (1975 г., совместно с Г. Гезом), «Трактат о семье» (1981 г.).

Главные достижения

Основная область исследований Беккера — социоэкономические процессы, в которых прослеживается связь экономики с образом жизни, семейными отношениями, образованием. Беккер является одним из наиболее оригинальных экономистов. Он существенно расширил рамки экономического анализа путем включения в предмет исследования многих важных социальных и экономических проблем, традиционно рассматриваемых другими общественными дисциплинами — социологией, демографией и даже криминологией. Отличительной особенностью его подхода является рассмотрение любого социального явления и любой сферы общественной жизни как области приложения экономического анализа.

Первой попыткой проведения данного принципа было исследование проблем расовой дискриминации с точки зрения ее влияния на рынок труда, проведенное Беккером в его докторской диссертации. Работа Беккера привлекла внимание исследователей к целому классу специфических проблем, возникающих на рынке труда, связанных главным образом с расовой дискриминацией. Следующей областью применения своего метода Беккер избрал экономический анализ преступности и наказания — проблему, лежащую на стыке экономики и права.

В начале 60-х гг. XX в. Беккер обратился к проблеме «человеческого капитала», он убедительно доказал, что крупные затраты на образование и подготовку будущих специалистов, на медицинское обслуживание, разного рода социальные программы, направленные на сохранение и воспроизводство кадров, превосходят инвестиции в создание и приобретение новых машин, оборудования и технологий, обеспечивая в будущем такие же, если не большие, прибыли как частному бизнесу, так и всему обществу. С работами по теории капиталовложений в человеческий капитал непосредственно связаны исследования Беккера в области экономики семьи, которые заложили основы так называемой новой теории потребления. Ее основная идея состоит в подходе к семейной экономике как своего рода «малой фабрике», производящей основные товары — питание, образование и иное — за счет использования рыночных товаров и времени ее членов и таким образом воспроизводящей рабочую силу и обеспечивающей первичное разделение труда.

Беккер — Нобелевский лауреат 1992 г. «за расширение области применения микроэкономического анализа к широкому кругу проблем человеческого поведения и взаимодействия, включая поведение вне рыночной сферы».

«БЕЛЫЕ ВОРОТНИЧКИ» — служащие, чиновники, работники аппарата управления, фирм (менеджеры), инженерно-технические работники, работники умственного труда, входящие в состав так называемого непроизводственного персонала предприятий, организаций, фирм. В экономически развитых странах «белые воротнички» составляют существенную часть персонала компаний, которая иногда существенно превосходит количество рабочих («синих воротничков»).

БЕНЕФИЦИАР (от фр. *benefice*.— «прибыль», «польза») — лицо, которому предназначен денежный платеж, получатель денег, выгоды, прибыли, доходов. Обязанности бенефициара при авизовании аккредитива состоят в том, чтобы тщательно изучить аккредитив и убедиться, что:
1) он в состоянии получить все документы, предусмотренные в аккредитиве;

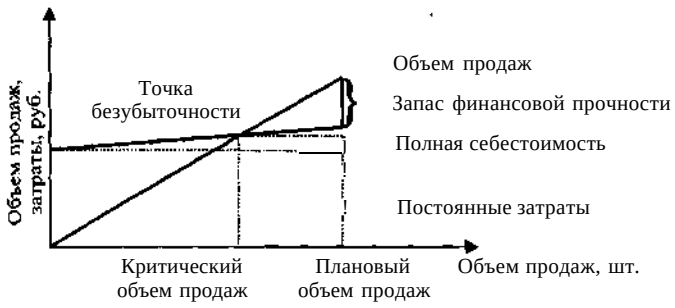


Рис. 2. График безубыточности

2) все условия аккредитива могут быть соблюдены;
3) аккредитив был открыт в соответствии с договором купли-продажи или с другим договором.

БЕНТАМ ИЕРЕМИЯ (1748—1832) — английский экономист, социолог, философ, родоначальник одного из направлений в английской философии — этики утилитаризма.

Основные труды

Основные произведения: «Отрывок об управлении» (1776 г.), «Введение в основание нравственности и законодательства» (1879 г.), «Деонтология, или наука о морали» (1834 г.).

Главные достижения

Будучи идеологом средней буржуазии эпохи промышленного переворота в Великобритании, Бентам считал естественным и идеальным английский капитализм. Бентам защищал идею свободной торговли и ничем не стесненной конкуренции. По его мнению, сфера законодательства должна ограничиваться в основном имущественными отношениями. В своих работах Бентам рассматривал общественный капитал как величину постоянную. Переменный капитал, именуемый им рабочим фондом, выступал в его рассуждениях обособленной частью общественного богатства, зависящей от сил природы, отсюда Бентам делал вывод о бесперспективности борьбы рабочих за улучшение своего существования.

БЕНЧМАРКИНГ — исследование технологии, технологических процессов, методов организации производства и сбыта продукции на лучших предприятиях-конкурентах в целях повышения эффективности деятельности собственной фирмы.

В основе бенчмаркинга лежит *анализ превосходства* — взгляд на внутреннюю деятельность, функции и опыт предприятия, осуществляемый для того, чтобы проанализировать свою работу, выявить недостатки в функционировании предприятия и устранить слабые места.

Процесс бенчмаркинга представляет собой совокупность четырех этапов:
1) определения объекта анализа превосходства, в качестве которого могут выступать товары, предприятия, подразделения предприятий;
2) выявлению партнеров по анализу превосходства, заключающееся в поиске наиболее сильных конкурентов, которые должны иметь высокую степень сопоставимости с собственной компанией;
3) сбора информации, включающий не только сбор количественных и качественных данных, но и изучение факторов, определяющих эффективность работы предприятия;
4) анализа информации и поиска путей укрепления конкурентных позиций и совершенствования деятельности предприятия.

БЕРБОУТ-ЧАРТЕР (от англ. *bareboat charter)* — фрахтование судна без экипажа. Бербоут-чартер представляет собой договор, заключаемый судовладельцем и фрахтователем относительно аренды судна на конкретный рейс или определенный срок, при этом судно на весь срок договора переходит в полное владение и распоряжение фрахтователя, который самостоятельно нанимает судовую команду и несет все расходы по эксплуатации арендованного судна. Расходы по страхованию судна, как правило, несет судовладелец.

БЕРНС-НОТ — вид контракта, связанного с морской перевозкой грузов, который применяется при транспортировке частичных партий грузов на трамповых судах (перевозящих любые массовые грузы по любым направлениям нерегулярно, без определенного расписания), а также крупных партий массовых грузов на линейных судах (лайнерах). Условия договора бернс-нота во многом аналогичны условиям букинг-нота. Основное отличие состоит в том, что при бернс-чарте оговариваются нормы грузовых работ и условия расчета сталийного времени.

БЕМ-БАВЕРК ЕВГЕНИЙ (ОЙГЕН) (1851—1914) —представитель австрийской школы, ученик К. Менгера, один из создателей теории предельной полезности.

Основные труды

Евгений фон Бем-Баверк написал немало книг, две из которых содержат наиболее полное изложение его варианта неоклассической теории с точки зрения австрийской школы: «Капитал и процент» (1884 г.), «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886 г.), «Положительная теория капитала» (1889 г.).

Главные достижения

В разработках Бем-Баверка акцент делается на теорию ценности и теорию капитала. Предельные полезности, считал он, определяют цены не косвенно (через спрос), а прямо, устанавливая границы их колебаний. Верхняя, максимальная граница изменений рыночной цены какого-то товара зависит от субъективной оценки его полезности покупателем. Нижняя, минимальная граница цены обусловлена субъективной оценкой полезности указанного товара, имеющейся у его продавца. Так как у Бем-Баверка предельные полезности выполняют роль пределов изменений рыночных цен, эти субъективные оценки должны быть измеримы и соизмеримы, притом в денежной форме. Решал эту задачу Бем-Баверк с помощью понятия предельной полезности денег, приравнивая ее к сумме предельных полезностей товаров, которые индивидуум может купить на последнюю единицу своего денежного дохода. Полезность вещи в смысле ее желаемости тесно связана с ее полезностью в смысле потребительских свойств, отмечает Бем-Баверк. Без второй не могло быть и первой: вещь, из которой нельзя извлечь пользы, не может быть предметом желания, потребности. Но для того чтобы эта вещь имела ценность, необходимо условие редкости.

О. Бем-Баверк

Бем-Баверк рассматривал труд и землю в качестве единственных первичных факторов производства и, подобно К. Марксу, трактовал капитал как произведенное средство производства, которое просто переносит ценность на продукт.

По утверждению Бем-Баверка, процент представляет общеэкономическую категорию, свойственную не только капитализму, а существующую везде, где происходит обмен товаров текущего и будущего потребления. Бем-Баверк считал, что процент есть цена, которая диктует распределение потока доходов в обществе за определенный период времени. Он служит определяющим фактором при распределении ресурсов между текущим и будущим потреблением. Анализируя норму процента, Бем-Баверк разработал модель, определяющую равновесную норму процента и оптимальную продолжительность периода производства для экономики в целом при данном предложении труда и запасе капитала.

БИБОР — ставка по межбанковским депозитам в иностранной валюте, используемая на международном денежном рынке государства Бахрейн. Устанавливается банками, осуществляющими офшорные операции на бахрейнском финансовом рынке.

БИЗНЕС (от. англ. *business* — «дело», «предпринимательство») — инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела. Во всех странах с рыночной экономикой сотни тысяч людей единолично или группами, рискуя собственным капиталом, ежегодно открывают новые предприятия, посреднические фирмы, магазины.

Существует целый ряд *причин*, почему люди хотят завести свое собственное дело, в числе которых можно назвать:
1) личную независимость;
2) неограниченные возможности получения прибыли;
3) возможность заниматься любимым делом;
4) работа в удобное для себя время.

БИЗНЕС ВЕНЧУРНЫЙ (от англ. *venture business* — «рисковое предприятие») — предпринимательство, направленное на применение технических и технологических новшеств, научных достижений, еще не использованных на практике. Бизнес венчурный связан с большим риском неполучения доходов по инвестициям. Бизнесом венчурным чаще всего занимаются малые предприятия, организованные в основном при наукоемких областях производства, разработчиках новых технологий, научных исследований. То же, что и *бизнес рисковый*.

БИЗНЕС МАЛЫЙ — совокупность мелких и средних частных предприятий. Это наиболее мобильный сектор экономики, играет важную стабилизирующую роль и объединяет значительную часть трудовых ресурсов страны. Это одна из наиболее распространенных форм предпринимательства в экономически развитых странах. К бизнесу малому в первую очередь относятся предприятия, отвечающие хотя бы двум из следующих *характеристик:*

1) независимое управление;
2) собственный капитал;
3) локальный район действия;
4) относительно небольшой размер производства по отношению к отрасли в целом;
5) небольшое число сотрудников;
6) относительно небольшой размер оборотного капитала.

При организации бизнеса малого следует учитывать его достоинства и недостатки.

Достоинства бизнеса малого: независимость действий, способность быстро адаптироваться к местным и другим условиям, сравнительно низкие текущие издержки, более высокая оборачиваемость капитала, создание дополнительных рабочих мест, быстрое достижение эффективности (получение прибыли).

Недостатки бизнеса малого: финансовые трудности, единоличная ответственность и риск предпринимателя, неуверенность партнеров при заключении контрактов, высокая зависимость от других лиц, фирм, государства в деле обеспечения ресурсами.

Преимущества бизнеса малого, позволяющие ему быть конкурентоспособным, связаны прежде всего с существованием рынков, ограниченных в своих размерах (например, рынок цветов, требующий быстрой их доставки и реализации) или формами предпринимательства, основанными на личном контакте с потребителями (например, парикмахерские, кафе, рестораны), а также способностью быстро перестраиваться на производство новых видов товаров (например, одежды, обуви).

БИЗНЕС-ПЛАН — краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения.

Цели разработки бизнес-плана:

1) планирование хозяйственной деятельности фирмы на краткосрочный и долгосрочный периоды;
2) получение кредитов или привлечение инвестиций;
3) определение степени достижимости поставленных целей развития фирмы;
4) доказательство целесообразности реорганизации фирмы или создания новой.

В современной хозяйственной практике бизнес-план выполняет пять функций:

1) возможность использования бизнес-плана для разработки стратегии бизнеса;
2) планирование;
3) привлечение внешних источников финансирования;
4) привлечение потенциальных партнеров;
5) вовлечение персонала предприятия в процесс составления бизнес-плана, координация усилий, распределение обязанностей.

Структура бизнес-плана и его объем определяются спецификой бизнеса фирмы, ее размерами, целью составления бизнес-плана, наличием конкурентов, размером предполагаемого рынка сбыта и прочими факторами. Типовая *структура* бизнес-плана включает следующие разделы:

1) резюме (концепцию бизнеса);
2) описание предприятия и отрасли;
3) описание продукции и услуг;
4) исследование и анализ рынков сбыта;
5) план маркетинга;
6) производственный план;
7) организационный план;
8) финансовый план и финансовая стратегия.

БИЗНЕС ТРАНЗИТНЫЙ — банковская операция, при которой нерезиденты открывают свои депозиты в иностранной валюте, а банк использует эти средства для предоставления кредитов другим нерезидентам.

БИЛАТЕРИЗМ — форма организации международной торговли, основанная на прямых соглашениях, заключенных непосредственно между двумя государствами-партнерами. В настоящее время подобные двусторонние соглашения играют достаточно ограниченную роль в сфере торговли и валютно-финансовых отношений, в основном с развивающимися странами. Так, например, посредством двусторонних соглашений оказывается помощь развивающимся странам. В целом же для внешнеторговой политики развитых стран характерны мультилатеризм, многосторонние соглашения.

БИЛЕТ КАЗНАЧЕЙСКИЙ — бумажные деньги, выпускаемые казначейством. Этот вид неразменных бумажных денег не подлежал обмену на драгоценные металлы (золото и серебро). Билеты казначейские выпускались правительственными органами (казначействами). *К* билетам казначейским принято относить и находящиеся в обращении краткосрочные обязательства государства.

БИМЕТАЛЛИЗМ (от лат. *bis* — «дважды» и гр. *metallon* — «металл») — использование двух благородных металлов (чаще всего серебра и золота) для чеканки монет, применяемых в качестве денег. Денежная система, при которой основа денежного обращения и роль всеобщего эквивалента закрепляются за двумя благородными металлами (обычно золотом и серебром), предусматривает свободную чеканку монет из обоих металлов и их неограниченное обращение.

Система биметаллизма получила распространение в XVI—XVI[I вв. и во многих странах (Франции, Бельгии, Швейцарии) сохранялась примерно до последней трети XIX в.

Согласно традиционному определению биметаллизм *предполагает:*

1) свободную чеканку монет из золота и серебра, т. е. возможность для частных лиц принести слитки благородных металлов на монетный двор и взамен получить монеты на сумму, равную официальной стоимости слитков;
2) установление официального соотношения между стоимостью золота и серебра — биметаллический паритет.

Существовали следующие *разновидности* биметаллизма:

1) система параллельной валюты, когда законодательство не устанавливает определенного соотношения между золотом и серебром;
2) система двойной валюты, при которой государство фиксирует определенное соотношение между двумя металлами;
3) система «хромающей валюты», когда свободно чеканится один вид монет — золотые, в то время как другой вид — серебряные — чеканится в закрытом порядке.

Обращение двух металлов как всеобщего эквивалента было сопряжено с определенными трудностями вследствие того, что выполнение этой роли двумя металлами противоречит сущности денег. Два эквивалента — это две меры стоимости, а следовательно, и две цены. А в связи с тем что производительность труда при добыче золота и серебра росла неравномерно, соотношение между ними по стоимости менялось. Это затрудняло правильное установление действительного соотношения между золотом и серебром и, соответственно, усложняло осуществление платежей.

К концу XIX — началу XX вв. в большинстве развитых стран биметаллизм был вытеснен монометаллизмом.

БИРЖА (от нем. *Burse*, лат. *bursa* — «кошелек») — регулярно функционирующий, организационно определенный оптовый рынок однородных товаров, на котором заключаются сделки купли-продажи крупных партий товара. Биржа, играя роль посредника в торговых операциях, способствует установлению контактов между продавцами и покупателями товара и формированию оптовых рыночных цен посредством биржевых торгов.

Формы торговли, близкие к современным биржевым, возникли в Западной Европе в Средние века. Именно в этот период торговля приобретает международный характер. Крупнейшими ее центрами становятся города Северной Италии, Южной Франции, Фландрии. Первоначальной формой биржевой торговли была валютно-вексельная биржа. Объектом сделок на ней служили имущественные ценности, которые в наибольшей степени удовлетворяли требования заменимости — деньги и векселя.

В XVI в. общеевропейский центр торговли переместился в Антверпен. Среди объектов деловых операций на возникшей в 1531 г. Антверпенской бирже ведущее место занимали шерсть и индийский перец. К концу XVII — в начале XVIII вв. центром биржевой торговли становится Лондон, где в 1570 г. была учреждена Лондонская биржа.

Биржа — классический институт рыночной экономики, формирующий оптовый рынок товаров путем организации и регулирования биржевой торговли. *Основным направлением деятельности биржи является* создание наиболее благоприятных условий для заключения торговых сделок во время гласных публичных торгов, проводимых в определенном месте и в установленное время. Биржа как организация с правом юридического лица не выступает стороной в сделках купли-продажи, т. е. не осуществляет торгово-посреднической деятельности.

Массовая реализация продукции, унифицированной в соответствии с биржевыми стандартами, в одном месте и в одно время способствует прежде всего формированию реальных рыночных цен. На бирже нивелируется воздействие на цены и рыночную конъюнктуру случайных факторов, проявляющихся в отдельных разовых сделках. В то же время биржевой механизм позволяет продавцам и покупателям оперативно реагировать на изменения спроса и предложения, происходящие по различным причинам.

С развитием рыночной инфраструктуры и прогрессирующей специализацией предпринимателей сделки на бирже стали совершаться только через брокеров, выступающих представителями продавцов и покупателей. Результатом такой трансформации явились увеличение оборотов бирж, упрощение торговли, существенная экономия времени и средств.

В зависимости от вида представленных на бирже товаров различают:

1) товарные биржи, торгующие материальными ценностями;
2) фондовые биржи, торгующие ценными бумагами;
3) валютные биржи, торгующие валютой;
4) универсальные биржи, торгующие разнообразными товарами;
5) биржи труда, способствующие трудоустройству безработных и лиц, желающих сменить место работы; государственные структуры, выступающие посредниками между работодателями и наемной рабочей силой, регулирующие спрос и предложение на рынке труда.

БИРЖА ВАЛЮТНАЯ (от англ. *currency market)* — организованная, регулярно действующая торговая площадка по купле-продаже и обмену иностранной валюты. Биржа валютная представляет собой институт рынка, с помощью которого определяются курсы (цены) иностранной валюты. Обычно через биржу валютную осуществляется лишь некоторая часть операций по торговле иностранными валютами. По итогам торгов формируются котировки валют по отношению к национальной валюте, которые затем публикуются в биржевых бюллетенях.

Особая роль биржи валютной заключается в том, что фиксируемые официальные валютные курсы используются в качестве базы валютных расчетов с клиентами небанковского сектора, как общий масштаб для финансовых и статистических расчетов.

В функционировании биржи валютной весьма важна роль центрального банка. Если возникает угроза превышения верхнего предела курса какой-либо валюты, центральный банк расширяет предложение данной валюты. Если, наоборот, курс обнаруживает тенденцию к понижению, банк должен закупать валюту для поддержания паритета. В этих случаях говорят об интервенции центрального банка.

Биржа валютная осуществляет два основных вида операций:

1) спот (с немедленной поставкой валюты);
2) фьючерс (с поставкой валюты через оговоренное время по согласованному на момент сделки курсу).

В официальном биржевом бюллетене обычно публикуют лишь курс покупателя и курс продавца. Курс покупателя и курс продавца рассматриваются как максимальные и служат основой для расчетов кредитных институтов со своими клиентами.

БИРЖА МОСКОВСКАЯ МЕЖБАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ (ММВБ) — закрытое акционерное общество (ЗАО). Образована на акционерных началах в 1992 г. после введения внутренней конвертируемости рубля и отмены валютной монополии государства. Учредители (основные акционеры) ММВБ — Центральный банк РФ, Министерство финансов РФ, Ассоциация российских банков, правительство Москвы, ряд коммерческих банков.

ММВБ является членом Ассоциации российских валютных бирж и Национальных участников рынка государственных ценных бумаг.

Продавцы валюты на ММВБ — Центральный банк и уполномоченные коммерческие банки. Покупатели валюты — банки, компании и фирмы.

Торги на ММВБ ведутся на бездокументарной основе, в рамках системы электронной торговли (СЭЛТ). Денежные расчеты осуществляются по принципу «поставки против платежа» через расчетную палату ММВБ. Курс доллара, евро и других иностранных валют на торгах ММВБ учитывается при установлении официального курса иностранных валют. ММВБ осуществляет также торговое, расчетно-клиринговое и депозитарное обслуживание рынков ценных Сумаг, а также срочного рынка финансовых инструментов.

БИРЖА ТОВАРНАЯ (от англ. *commodity exchange)* — рынок оптовой торговли товарами массового производства, которые соответствуют установленным образцам и стандартам и цены на которые устанавливаются в зависимости от реального спроса и предложения. Биржи товарные организационно оформлены в виде ассоциации частных лиц, объединенных чаще всего в корпорации, ставящие целью не только получение прибыли, но и облегчение и удешевление торговли.

В своем развитии товарная биржа прошла путь от рынка реального товара, где сделки проводились с наличными партиями товара, находящегося на складе, к рынку, где сделки заключаются на срок.

Главная функция товарной биржи — организация постоянно действующего товарного рынка и оказание посреднических, информационных и других услуг участникам биржевых торгов.

Торговля на бирже ведется по ограниченному количеству наименований продукции. К классическим биржевым товарам относятся зерно, мясо, живой скот, нефть и нефтепродукты, цветные и драгоценные металлы, лес, некоторые стандартизированные виды продукции машиностроительных и химических отраслей. При этом сделка осуществляется без предъявления товаров как таковых, а по образцам, пробам, технической документации, т. е. на основе сложившихся биржевых стандартов.

Биржа товарная сама не ведет торговли, не является собственником тех товаров, по которым заключаются сделки. На бирже товарной происходят купля и продажа не товаров, а контрактов на их поставку.

Цель биржи товарной — обеспечение здоровой конкуренции на рынке, определение реального спроса и предложения, стабилизация цен и соотношений обмена.

В России первая товарная биржа была учреждена Петром 1 в 1703 г. в Санкт-Петербурге и полностью копировала Амстердамскую. Активизация биржевой деятельности в России наметилась к середине XIX в. К 1914 г. в России действовали сто пятнадцать бирж, и по масштабам биржевой торговли Россия не уступала наиболее развитым европейским государствам.

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

Биржи товарные делятся на специализированные и универсальные. *Специализированные* проводят операции только с определенным видом товара, например с кофе, хлопком, нефтью, металлом.

Универсальные биржи товарные занимаются не только контрактами товаров, но и куплей-продажей ценных бумаг, валюты и др.

Биржи товарные бывают *открытыми* и *закрытыми.* На закрытых биржах в торгах имеют право участвовать только биржевые посредники (брокеры), а на открытых — кроме брокеров, также и посетители.

По характеру биржевых операций биржи товарные делятся на биржи *реального товара* и *фьючерсные.* На биржах реального товара продажа контрактов обычно сопровождается последующей поставкой товаров, на фьючерсных осуществляется продажа контрактов на реализацию товаров, которые будут произведены в будущем периоде.

БИРЖА ФОНДОВАЯ — биржа, на которой совершаются сделки с ценными бумагами и другими фондовыми ценностями (золотом, биржевыми контрактами, валю-

той). На бирже фондовой происходит купля-продажа акций, облигаций акционерных компаний, государственных и муниципальных облигаций. Если первоначально объектами биржевых сделок являлись практически все виды ценных бумаг, в том числе векселя, варранты, акции, облигации, то со становлением рынков функционирование обслуживания краткосрочного кредита переходит к банкам.

К концу XIX в. постепенно изменятся характер бумаг, обращавшихся на фондовых биржах. Главными объектами сделок на фондовых биржах начиная с конца XIX в. и до настоящего времени являются акции и облигации, долговые обязательства государства, органов местного самоуправления, банков и других коммерческих структур.

На биржах фондовых мобилизуются средства для долгосрочных инвестиций в экономику и для финансирования государственных программ, устанавливается курс ценных бумаг, обращающихся на бирже, который определяется приносимым доходом (в виде дивиденда или процента), уровнем ссудного процента и соотношением спроса и предложения.

Сводными показателями движения курса ценных бумаг являются индексы акций, наиболее известным из которых является индекс Доу-Джонса. Список ценных бумаг, допущенных к торгам, определяется биржевым комитетом на основе процедуры листинга. На биржах фондовых распространена продажа крупными партиями, состоящими из более чем 10 тыс. акций.

Крупнейшими биржами фондовыми являются Нью-Йоркская, Лондонская, Токийская, Франкфуртская, Парижская.

Биржи фондовые являются важнейшей составной частью интегрированной системы рынков фиктивного капитала, включающей также биржи фьючерсные, валютные рынки, различные формы внебиржевого оборота ценных бумаг. Биржи фондовые могут иметь организационно-правовую форму частных акционерных общества (в США, Япония, Великобритания) или государственных институтов (в ФРГ).

БИРЖА ФРАХТОВАЯ — постоянно действующий рынок фрахтуемых судов; организуется по региональному, международному, товарному или иному признаку. На бирже фрахтовой концентрируется информация о спросе и предложении на тоннаж, об уровне фрахтовых ставок, об условиях договора фрахтования и т. п. Наибольшее международное значение сохраняет за собой фрахтовый центр в Лондоне, крупные фрахтовые центры мира находятся в Гамбурге, Генуе, Токио, Нью-Йорке. Обычно биржа фрахтовая действует как компания с ограниченной ответственностью.

БИРЖА ФЬЮЧЕРСНАЯ (от англ. *futures market)* — тип биржи, на которой проводятся торги фьючерсными контрактами. Это наиболее современная форма товарной биржи. В отличие от биржи реального товара исполнение сделки на бирже фьючерсной может ограничиться только выплатой разницы между ценой заключенного фьючерсного контракта и стоимостью реального товара. Связь с рынком реального товара — косвенная, через хеджирование, а не через поставку товара. На бирже фьючерсной условия контрактов стандартизированы полностью, за исключением цены, сроки контрактов являются фиксированными и определяются биржевым комитетом. Основными товарами на биржах фьючерсных являются нефть и нефтепродукты, драгоценные и цветные металлы, зерно, бобовые и масличные продукты, хлопок, сахар, кофе, какао-бобы и т. д. Сделки на биржах фьючерсных заключаются как на товар, так и на валюту, индексы акций, процентные ставки и т. д.

Торговлю на фьючерсной бирже по сравнению с биржей реального товара отличает преимущественно фиктивный характер сделок (лишь 1—2% сделок завершается поставкой товара). Дело в том, что многие срочные контракты имеют форму опционов (прав) на покупку (продажу) товаров по определенной цене в определенный момент времени. Заключение таких контрактов является способом хеджирования (страхования) ценовых рисков как для поставщика, так и для потребителя. Поэтому хеджирование выступает как одно из основных средств снижения расходов по финансированию торговли.

Фьючерсная биржа позволила снизить риск неблагоприятного воздействия цен на обращение капитала; уменьшить размер резервного капитала, требуемого на случай неблагоприятной конъюнктуры, ускорить возврат в денежной форме авансированного капитала; удешевить кредитование торговли и снизить издержки обращения.

БИРЖЕВАЯ ИНТЕРВЕНЦИЯ — вмешательство государства, банковских организаций или финансово-промышленных групп в операции на фондовых биржах с целью искусственного воздействия на курсы ценных бумаг (их повышение или понижение). Представляют одну из форм биржевой спекуляции. Государство прибегает к биржевой интервенции с целью укрепления государственного кредита, осуществляя при этом скупку государственных ценных бумаг.

БИРЖЕВАЯ КОТИРОВКА — установление определенного курса ценных бумаг на фондовых биржах или цен на товары, представленные на товарных биржах. Биржевые курсы отражают складывающуюся на биржевых торгах конъюнктуру, соотношение спроса и предложения ценных бумаг или основных биржевых товаров и подлежат регистрации специальной котировальной комиссией биржи.

БИРЖЕВАЯ ПОЗИЦИЯ — соотношение между обязательствами на повышение и обязательствами на понижение на данный момент времени на фондовой бирже. Позиция покупки соответствует общей сумме всех ценных бумаг рынка, позиция продажи — общей сумме срочных сделок по продаже. Позиция может оцениваться числом титулов, представленных к срочным сделкам. Денежная оценка биржевой позиции рассчитывается как общее количество ценных бумаг данного вида на бирже, умноженное на компенсационный курс этого вида бумаг.

БИРЖЕВАЯ ПРЕМИЯ — заранее согласованная неустойка, которую при срочной сделке покупатель акции выплачивает продавцу при отказе от операции в день расчета. При выполнении своего обязательства покупатель оставляет премию себе, в случае отказа от обязательства покупатель должен заявить об этом в канун расчетного дня, который носит соответствующее название — «день ответа по премиям».

БИРЖЕВАЯ ПРИБЫЛЬ — прибыль, полученная от торговых сделок с ценными бумагами и биржевыми товарами на товарной и фондовой биржах. При торговле ценными бумагами различают учредительскую прибыль и курсовую прибыль. Максимальная прибыль достигается при биржевом ажиотаже (резком изменении курса ценных бумаг, валюты, конъюнктуры спроса и предложения).

БИРЖЕВОЙ ОБОРОТ — объем сделок с ценными бумагами (на фондовой бирже) или товарами (на товарной бирже), совершенных за определенный период времени. Биржевой оборот представляет собой сумму цен партий реализованных товаров или ценных бумаг. Иногда показателем биржевого оборота на фондовой бирже служит количество реализованных ценных бумаг.

БИХЕВИОРИЗМ (от англ. *behaviour* — «поведение») — теория психологических основ поведения, относящаяся, в частности, к поведению потребителей, покупателей при выборе и покупке товаров, выявление их мотиваций и предпочтений. Бихевиоризм основывается на необходимости изучения поведения человека, которое непосредственно зависит от влияющих на него стимулов и, в свою очередь, оказывает обратное воздействие на них. Роль основного регулятора поведения человека отводилась выгоде. Этот подход был направлен на преодоление недостатков концепции «человеческих отношений». Его возникновение связывают с именем Ч. Барнарда — американского теоретика менеджмента, представителя школы «социальных систем», последователя Э. Мэйо.

Впоследствии это направление развивалось в трудах А. Маслоу, Р. Лайкерта, Д. Макгрегора, Ф. Герцберга.

БЛАГА — товары и услуги, предназначенные для удовлетворения личных и общественных потребностей. Товарами являются материальные блага, предназначенные для купли-продажи на рынке.

Блага можно классифицировать по разным основаниям. Блага могут быть материальными и нематериальными.

Материальные блага включают полезные материальные вещи и все права на владение, использование и извлечение из них выгоды в настоящем или будущем. В эту категорию входят естественные дары природы, земля и вода, воздух и климат; продукты сельского

хозяйства, добывающей промышленности, рыболовства и обрабатывающей промышленности; здания, машины и инструменты; закладные и другие долговые обязательства; паи в государственных и частных компаниях, все виды монополий, патентные права, авторские права; права прохода и проезда и другие права пользования.

Нематериальные блага делятся на две группы. К первой относятся собственные качества и способности человека, например деловые способности, профессиональное мастерство. Все эти блага заключаются в самом человеке и называются внутренними. Во вторую группу входят блага, называемые внешними, так как они охватывают отношения, благотворные одновременно и для него, и для других людей, например домашние услуги. Блага могут быть *передаваемыми* и *непередаваемыми.* К последним относятся личные качества и способности человека к действию (т. е. его внутренние блага), а также деловые связи, которые не могут быть переданы другим; благоприятные климатические условия, воздух; возможность использования общественной собственности.

Кроме того, *блага подразделяются:*

1) по своим натуральным характеристикам на вещественные (продукты) и информационные объекты, частные и коллективные действия (услуги);
2) по степени удаленности от конечного потребления — на потребительские блага и ресурсы (факторы производства, используемые для производства потребительских благ);
3) по длительности использования — на долговременные, используемые многократно (здания, сооружения, оборудование и т. п.), и кратковременные, исчезающие в процессе разового использования (хлеб, молоко, спички). Среди благ выделяются *взаимозаменяемые*, или субституты (рыба и мясо, билеты на поезд и самолет), и *взаимодополняемые*, или комплекты (автомобиль и бензин, компьютер и дискеты).

При классификации по характеру потребления различают два вида благ: частные и коллективные.

Частное благо делимо, и каждая его единица может быть потреблена только одним человеком (например еда, напитки).

Коллективные блага потребляются, как правило, совместно. Иными словами, их производство или распределение сопряжено с положительными внешними эффектами.

Ценность благ зависит от их редкости, т. е. от интенсивности потребности на тот или иной вид блага, и их наличного количества. При этом предполагается, что любая потребность может быть удовлетворена несколькими благами, а любое благо может использоваться для удовлетворения нескольких потребностей.

БЛАГА ДАРОВЫЕ (от англ. *free goods)* — блага, распространенность которых настолько широка, что их стоимость практически равна нулю, и поэтому нет необходимости в их производстве и распределении. Даровыми являются те блага, которые никем не присвоены и доставляются природой без приложения усилий человека (часть рыбных и лесных ресурсов). Однако рыба, выловленная на даровых рыбных промыслах, и лесные ягоды или грибы не являются даровыми, так как для их получения приложен человеческий труд. Эти блага существуют в природе свободно в количестве, достаточном для полного и постоянного удовлетворения определенных потребностей человека (воздух, вода, свет и т. п.).

БЛАГА ОБЩЕСТВЕННЫЕ (от англ. *public goods)* — блага, которым одновременно присущи два свойства:

1) увеличение числа потребителей блага не влечет за собой снижения полезности, доставляемой каждому из них;
2) ограничение доступа потребителей такого блага практически невозможно.

Первое свойство называется несоперничеством в потреблении, второе — неисключаемостью. «Ядерный зонтик» защищает не только тех, кто уплатил за пользованием им, но и всех граждан сообщества. Мало того, невозможно исключить неплательщиков из числа пользователей такого блага общественного.

Свойства благ общественных внутренне взаимосвязаны. Все блага, обладающие неисключаемостью, характеризуются несоперничеством. В противном случае это были бы блага, потребление которых было бы сугубо индивидуальным, но при этом они не поддавались бы какому-либо упорядочиванию в виде платы, очереди, нормирования или в какой-либо другой форме. Однако существуют блага, обладающие свойством несоперничества (до определенного предела), но не характеризующиеся неисключаемостью, например блага «клубные».

Благо клубное может использоваться совместно лишь до определенного предела (в автобусе это число посадочных мест, в сети кабельного телевидения — число возможных абонентов). Полезность клубного блага для каждого из его пользователей зависит от их численности, начиная с определенной величины, называемой границей несоперничества. Когда пройдена граница несоперничества, неудобства, которые причиняют друг другу потребители, начинают нарастать. Так, автобус может быть практически пустым, в нем могут быть заняты все сидячие места, а в часы пик может не оказаться и стоячих мест.

При производстве или распределении благ общественных в крайней форме проявляется положительный внешний эффект. Благо общественное неделимо, и поэтому его цена не является переменной величиной. Кривая спроса на блага общественные отображает предельную полезность всего имеющегося наличного его объема.

БЛАГА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — к экономическим благам относятся те, которые являются объектом или результатом экономической деятельности, т. е. которые можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с удовлетворяемыми потребностями. С экономическим благом связана проблема редкости благ, обусловливающая соответствующее поведение человека (хозяйственная, производственная деятельность) в условиях ограниченности (редкости) ресурсов, благ. Термин «экономические блага» охватывает только те блага, которые являются внешними для человека и которые непосредственно могут быть измерены в денежном выражении. Именно соотношение между потребностью и доступным для распоряжения количеством благ делает их экономическими ценностями.

Подразделение благ на экономические и неэкономические имеет особое значение. В отличие от экономических неэкономические (даровые) блага предоставляются природой без приложения человеком усилий.

Специфической формой экономического блага является товар. Товар — это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена. Экономическое благо становится товаром независимо от его способности к передвижению, от характера его как продукта труда, поскольку предназначено непосредственно для обмена.

БЛАГОСОСТОЯНИЕ — характеристика социально-экономических условий жизни и удовлетворения потребностей населения. Поскольку результаты экономической деятельности реализуются в социальной сфере, благосостояние зависит от общественного производства, его структурных пропорций, состояния социальной сферы.

Обобщающий показатель благосостояния — уровень реальных доходов населения. С расширением экономических возможностей страны повышаются реальные доходы всех слоев и социальных групп населения, уменьшается удельный вес малоимущих слоев в структуре общества. Существенно возрастает удельный вес средне- и высокообеспеченных слоев. Уровень реальных доходов, а также их снижение (повышение) зависят от розничных цен, уровня оплаты труда и налогов, предложения товаров и платных услуг, инфляционных процессов и т. д.

С развитием материального и нематериального производства, в том числе сферы услуг, содержание показателя «благосостояние» качественно обогащается, все большее значение приобретает качество жизни.

Благосостояние частное — степень благополучия для отдельной личности или частой компании.

БЛАНК (ОТ фр. *Ыапс* — «белый», «чистый»). I. Незаполненная форма документа, куда в определенные места вносятся записи (часто вручную). 2. Чистый лист бумаги с напечатанным названием учреждения, организации (компании) или с частично напечатанным текстом, предназначенный для составления документа по определенной форме (например, делового письма, справки). После заполнения подписывается руководителем предприятия и скрепляется печатью организации.

БЛАНКО-ВЕКСЕЛЬ — вексель, выпущенный в обращение, но на котором отсутствуют обязательные реквизиты (сумма, дата выставления, подпись векселедателя). Его оформление завершается впоследствии по

согласованию заинтересованных лиц. Силу бланко-вексель получает только после заполнения всех необходимых реквизитов.

Бланко-вексель может быть выпущен в обращение как векселедержателем (трассантом), так и плательщиком в результате так называемого банковского акцепта. Применяется во внутреннем и международном обороте между деловыми людьми, доверяющими друг другу. Например, при предоставлении банком акцептного кредита по открытому им аккредитиву импортер-векселедатель может подписать комплект бланко-векселей и депонировать их в этом банке. Банк в соответствии с договоренностью заполняет недостающие реквизиты по мере предоставления экспортером коммерческих документов для оплаты по аккредитиву.

БЛАНКОВАЯ НАДПИСЬ — запись (передаточная надпись) на ценной бумаге, подтверждающая передачу ее владельцем другому лицу (без указания имени нового владельца). Бланковая надпись чаще всего делается на оборотной стороне векселя самим векселедержателем с целью предоставления права взыскания с векселедателя обозначенной на векселе суммы лицу, которому передается вексель.

БЛОКЕЙДЖ — биржевой термин, обозначающий существенную скидку с продажной цены акций при низком спросе на акции, когда реализуется крупный пакет акций, в сравнении с ценой, по которой данный блок акций может быть продан дробными частями-блоками.

БЛОК-ПОЛИС (от англ. *ticket policy)* — страховой полис, совмещенный с проездным билетом, подтверждающий договор страхования самого пассажира и его багажа от несчастных случаев на время пути следования (до места назначения, обозначенного в проездном документе). Блок-полис предусматривает выплату фиксированной страховой суммы. Блок-полис выдается при приобретении билетов в кассе, в отдельных случаях на билете или туристической путевке ставится специальный штамп.

БЛОКАДА — система мер, проводимая рядом государств по отношению к другому государству для его изоляции, в том числе и экономической, от остального мира.

БЛОКАДА ВАЛЮТНАЯ — меры, связанные с валютным обращением, применяемые государствами к другому с целью принуждения его к выполнению каких-либо требований (чаще всего политического характера).

БЛОКАДА ЗОЛОТАЯ — отказ от приема золота в качестве платежного средства.

БЛОКАДА ТАМОЖЕННАЯ — введение высоких пошлин, установление квот на экспорт и запрещений на импорт товаров в блокируемую страну. Блокада таможенная является одной из мер экономической изоляции.

БЛОКАДА ФИНАНСОВАЯ — прекращение или ограничение финансовых связей в отношении одного или нескольких государств с целью оказания на них экономического давления.

БЛОКАДА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ (от англ. *economy blocade)* — экономическая изоляция государства, осуществляемая путем введения ограничений различного рода или прямого запрета на торговлю с другими странами (например, в том случае, если политический режим в стране носит ярко выраженный антигуманный характер).

БЛОТТЕР (от англ. *blotter)* — ежедневно составляемый реестр сделок на фондовой бирже, необходимый для сверки данных, поступающих от брокеров.

БЛЮ-ЧИПС — акции самых надежных наиболее крупных компаний в США, «голубые корешки».

БОГАТСТВО — все, что имеет рыночную оценку и может быть продано за деньги или обменено на другие блага. Не все виды благ, которыми обладает человек, можно считать частью его богатства. Богатство может быть представлено в вещественной форме и в форме бумажных активов, а также личных способностей человека (если их оказывается возможным продать на рынке труда). Последние называются неосязаемым богатством, человеческим капиталом. Традиционно богатство рассматривается как наличие двух *видов благ:*

1) материальных благ, которыми непосредственно владеет конкретный индивидуум (в силу закона или обычая) на правах частной собственности и которые могут быть передаваемыми и обмениваемыми;
2) нематериальных благ, которые принадлежат человеку, являются для него внешними и прямо служат в качестве средств, позволяющих приобретать материальные блага (например, деловые и профессиональные связи, организация его предприятия).

Богатство обладает той особенностью, что оно способно приносить доход, т. е. увеличивать имеющееся богатство. Следует отличать само богатство, которое в экономико-математических моделях отражается показателями «запаса», «резервуара», и прирост богатства, фиксируемый показателями «потоков».

Сущность богатства, законов его производства и распределения экономисты сделали предметом своих исследований еще со времен Адама Смита. По словам Дж. С. Милля, этот предмет исследования «во все века неизбежно оказывался в центре практических интересов человечества, иногда даже неоправданно поглощал все внимание».

Еще в классической политической экономии XIX в. богатство совершенно четко подразделялось на три категории:

1) богатство индивидуума;
2) богатство общественной группы;
3) богатство народа (или богатство национальное).

БОГАТСТВО НАЦИОНАЛЬНОЕ — совокупность ресурсов (экономических активов страны), являющихся необходимым условием производства товаров, оказания услуг, выполнения работ и обеспечения жизни населения. Оно состоит из экономических объектов, существенным признаком которых является возможность получения их собственниками экономической выгоды. Национальное богатство обычно исчисляется на определенный момент времени.

Объем национального богатства может определяться в стоимостном выражении в текущих и сопоставимых ценах.

В *текущих* ценах объем национального богатства отражает стоимость его элементов в ценах приобретения соответствующих периодов. При этом стоимость основных фондов периодически переоценивается, т. е. приводится в соответствие с текущими ценами.

В *сопоставимых* ценах объем национального богатства отражает стоимость всех его элементов в ценах одного периода, принятых за базисные цены. Измерение национального богатства в сопоставимых ценах обычно осуществляется для измерения его динамики.

В *структуру* национального богатства входят следующие элементы:

1) нефинансовые произведенные активы, т. е. активы, созданные в результате производственных процессов (основные фонды, запасы товарно-материальных ценностей);
2) нефинансовые непроизведенные активы т. е. активы, не являющиеся результатом производственных процессов. Они либо существуют в природе (например, богатства недр), либо появляются в результате юридических или учетных действий;
3) финансовые активы — активы, которым противостоят финансовые обязательства другого собственника.

БОД (от англ. *bond)* — единица измерения скорости передачи информации по линиям коммуникаций, равная числу дискретных событий или сигналов в секунду.

БОЛЬШАЯ ПЯТЕРКА (от англ. *big five)* — пять ведущих мировых валют: доллар США, немецкая марка, английский фунт стерлингов, японская иена, швейцарский франк, которые наиболее распространены как платежные средства в международных расчетах и финансовых операциях. В связи с введением евро и переходом на эту валюту большинства стран Европейского союза в качестве ведущих мировых валют в основном стали рассматривать доллар США и евро.

БОНАНЗА (от англ. *bonanza* — «золотое дно») — источник очень большого дохода.

БОНД (от *англ. bond).* 1. Гарантия, залог или поручительство. 2. Таможенная закладная, в которой указана, сумма налога на перевозимый товар и оценка состояния товара до оплаты таможенной пошлины. 3. Облигация, обеспеченная активами, не дающая права собственности на долю капитала, но в то же время гарантирующая ее владельцу получение фиксированного дохода. 4. Долговое обязательство или расписка.

БОНДЫ КАЗНАЧЕЙСКИЕ — государственные обязательства (ценные бумаги в форме купонных облигаций) на срок от 5 до 25 лет на предъявителя. Такие бумаги выпускаются Казначейским управлением Министерства финансов США.

БОНИФИКАЦИЯ (от фр. *bonification*, от лат. *bonus* — «добрый», «хороший»). 1. Надбавка к цене товара, качество которого выше, лучше установленного договором, стандартом; обратная бонификация — скидка с цены поставленного товара, если его качество ниже договорного. 2. Возврат налогов, взысканных с экспортируемых товаров, с целью повышения их конкурентоспособности на мировом рынке. 3. Государственная субсидия, позволяющая сократить размер процента по кредиту, предоставляемому некоторым категориям заемщиков, — способ государственного регулирования жилищного строительства, сельского хозяйства, экспортной торговли, стимулирования регионального развития. 4. Единовременный денежный взнос владельца облигаций государственного займа, производимый при его конверсии.

БОНУС (от лат. *bonus* — «добрый», «хороший»). 1. Дополнительное вознаграждение, поощрение, надбавка к выплате, премия, выплачиваемая работникам по результатам хозяйственной деятельности предприятия; не носит постоянного характера и, как правило, не оговаривается в специальных соглашениях об оплате и условиях труда. С этим видом выплат связана бонусная эмиссия акций — выпуск новых акций для бесплатного пропорционального распределения между акционерами (так называемая капитализация прибыли или резервов). Если работники являются акционерами своего предприятия, то и на них распространяется распределение подобных акций. 2. Дополнительная скидка со стоимости (цены) товара, предоставляемая продавцом в соответствии с условиями договора о купле-продаже или конкретного соглашения. Как правило, бонусные скидки предоставляются постоянным покупателям, если они за определенный период приобретают обусловленное количество товара. 3. Комиссионное вознаграждение. На товарном рынке размеры бонуса определяются, как правило, в процентах к стоимости проданного (обмененного или закупленного) товара и варьируются в зависимости от состояния товара, спроса на него (его дефицитности), каналов продажи (через магазин или напрямую), объемов продажи, а также зависят от соотношения спроса и предложения на услуги, уровня конкуренции между потенциальными комиссионерами. Конкретный размер и порядок исчисления бонуса оговариваются в комиссионных соглашениях. 4. Скидка с суммы страхового взноса или страхового тарифа, предоставляемая страхователю, у которого сложилась более низкая вероятность риска по сравнению с другими страхователями аналогичных объектов.

БОНУС-МАЛУС (от англ. *bonus-malus)* — система скидок к базисной ставке, которой страховщик уменьшает страховую премию, если в отношении объекта страхования на протяжении определенного срока не наблюдалось страховых случаев; система надбавок к базисной тарифной ставке, если в отношении объекта страхования обнаружилась реализация страхового риска. Надбавка (скидка) к страховому взносу или тарифу для страхователей, поведение или состояние которых создает повышенный риск, называется малусом. Поэтому вся система тарификации с применением диверсифицированных скидок и накидок получила название «бонус-малус».

БОНЫ (от фр. *Ъon* — «талон», «чек») — краткосрочные долговые обязательства, выпускаемые государственным казначейством, муниципальными органами, частными фирмами и используемые их держателями в качестве покупательного и платежного средства. Боны обращаются и котируются на бирже. Характерная черта бонов — начисление процентов на основную сумму. Наибольшее распространение этот вид обязательственных документов получил во Франции, где термин «боны» применяется к самым различным кредитным документам (краткосрочным обязательствам казначейства, банковским чекам, почтовым и другим документам).

Боны имеют несколько *разновидностей.* Боны государственного казначейства во Франции и приносят держателю проценты, и подлежат оплате в определенный срок. Достоинством бонов является легкость их размещения среди населения. Особое значение они имеют как средство покрытия кассового дефицита.

БОНЫ ДЕНЕЖНЫЕ — суррогаты денег кредитного характера. В бывшем СССР на такие денежные суррогаты морякам торгового и пассажирского флота обменивалась заработанная ими в заграничных плаваниях иностранная валюта. В портовых городах существовали специальные магазины «Альбатрос», торговавшие дефицитными товарами импортного производства, принимавшие к оплате такие боны.

БОРД (от англ. *board)* — условие, согласно которому товар должен быть доставлен на борт судна за счет продавца.

БОРДЕРО (от фр. *bordereau).* 1. Выписка из бухгалтерских документов, счетов. 2. Опись различных ценных бумаг (акций, облигаций, векселей и др.), составляемая банком, банкирской конторой или маклером. 3. Комплект документов при передаче перестрахователем страховых рисков перестраховщику; предварительный бордеро — с первоначальной оценкой риска, окончательный бордеро — с итоговой оценкой риска. 4. Форма счетоводства, изложенная П. Гранье. Бордеро предусматривает нумерацию всех первичных документов, поступающих в бухгалтерию, и вкладывание их в отдельные папки — бордеро. На каждую проводку открывается отдельная папка, на которой фиксируются номер документа и его сумма. По окончании месяца бухгалтер подсчитывает итог и вписывает его в Главную книгу шахматной формы. Бордеро завершает эволюцию форм счетоводства. Она началась с дифференциации итальянского журнала сначала на два (немецкая), затем на несколько (французская), затем два на каждый счет (интегральная), далее один на каждый счет (журнально-ордерная) и, наконец, один на каждую проводку.

БРАК. 1. Товар, по своим качествам не отвечающий оговоренным условиям, требованиям. Скрытый брак, обнаруженный в процессе эксплуатации или потребления товара, должен рассматриваться как страховой интерес товаропроизводителя. При наличии договора страхования возмещение ущерба за брак переносится на страховщика. 2. Форма отношений между мужчиной и женщиной, закрепляющая и определяющая их права и обязанности по отношению друг к другу и к детям.

БРАК КОММЕРЧЕСКИЙ (от англ. *commercial bad work, commercial rejection)* — проверка, пересчет груза при обнаружении на борту судна груза без документов, пересортицы, поломки тары и т. п. При обнаружении брака коммерческого составляется коммерческий акт, проводится ведомственное расследование под руководством капитана для определения виновных. Материалы ведомственного расследования брака коммерческого с заключением капитана и приложением всех необходимых документов направляют вместе с грузовым отчетом по рейсу в коммерческую службу пароходства.

БРАК ПРОДУКЦИИ — продукция, товар, которые из-за некачественного изготовления не могут быть применены по своему назначению или для исправления дефектов требуют дополнительных расходов. Брак продукции бывает окончательный (неисправимый) и исправимый, а в зависимости от места обнаружения — внутренний и внешний. Полным браком считается совершенно негодная продукция, частичным браком — продукция, которая хотя и не отвечает установленным техническим требованиям, но может быть использована.

БРАК ПРОДУКЦИИ ВНЕШНИЙ - продукция, дефект которой выявлен у потребителя в процессе приемки или использования. Брак продукции внешний может быть окончательным и исправимым. Потери от окончательного внешнего брака равны его себестоимости за минусом суммы ущерба, взыскиваемой с виновников. Себестоимость этого брака состоит из произведенной себестоимости продукции, расходов по замене и транспортировке забракованных изделий. Потери от внешнего исправимого брака состоят из расходов по его исправлению за минусом стоимости замененных деталей по ценам их возможного использования и сумм ущерба, взыскиваемых с виновников. Потери от внешнего окончательного или исправимого брака включают в себестоимость аналогичных видов продукции, выпускаемой в том месяце, когда была принята рекламация покупателя. Если в данном месяце не выпускается продукция, аналогичная забракованной, то потери от внешнего брака рас-

пределяются между всей товарной продукцией косвенным путем по методу распределения общехозяйственных расходов.

БРАК ПРОДУКЦИИ ВНУТРЕННИЙ — продукция, дефекты которой выявлены на предприятии до отправки ее потребителю. Брак продукции внутренний может быть окончательным и неисправимым.

БРАК ПРОДУКЦИИ ИСПРАВИМЫЙ — продукция, имеющая дефекты, которые исправлять технически возможно и экономически целесообразно. Потери от исправимого внутреннего брака состоят из расходов по его исправлению за минусом суммы ущерба, взыскиваемой с виновников. Потери от внешнего исправимого брака состоят из расходов по устранению дефектов изделий за минусом стоимости замененных деталей по ценам возможного их использования и сумм, взыскиваемых с виновников брака.

БРАК ПРОДУКЦИИ ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ — продукция, имеющая дефекты, которые технически исправить невозможно или их исправление экономически нецелесообразно. Брак продукции окончательный оценивается по себестоимости. Себестоимость этого брака за минусом ущерба, взыскиваемого с виновников, составляет потери от брака. Себестоимость внутреннего брака определяется в разрезе калькуляционных статей данной отрасли производства, кроме статей: потери от брака, расходы на освоение новых видов продукции, износ специальных инструментов и приспособлений, общезаводские расходы. В себестоимость внешнего окончательного брака входят его себестоимость и расходы по замене и транспортировке забракованной продукции.

БРАКЕРАЖ — проверка соответствия качества товара требованиям стандарта и условиям договора о поставке. Осуществляется государственными контрольными органами или бракеражными бракерами.

БРЕЙК (от англ. *break).* 1. Быстрое и резкое падение цен акций (и других ценных бумаг) в ходе биржевых торгов. 2. Денежная или торговая несбалансированность, при которой дебет не равен кредиту или имеет место значительное дебетовое или кредитовое сальдо.

БРЕЙК ИВН ПОЙНТ (от англ. *break-even point* — «точка покрытия, точка прибыли») — момент времени, начиная с которого объем продаж выпущенной продукции начинает покрывать все издержки данного периода и понесенные затраты.

БРЕЙК-ПОЙНТ — величина капитала, вложенного в инвестиционную компанию открытого типа, которая дает льготы его владельцу при покупке определенного пакета акций этой компании.

БРЕЙК-ФОРВАРД (от англ. *break-forward)* — контракт, сочетающий в себе одновременно свойства форвардного валютного контракта и валютного опциона. Брейк-форвард может быть погашен досрочно по заранее согласованному курсу. В брейк-форварде не предусматривается премия за опцион (выплачиваемая при отказе продавца произвести оплату (расчет) по заключенной сделке) — издержки включены в фиксированный валютный курс.

БРЕМЯ НАЛОГОВОЕ — степень, уровень экономических ограничений, налагаемых на налогоплательщиков, вызванных отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования. Распределение налогового бремени между налогоплательщиками опирается на два принципа:

1) увязка налога с получаемыми за счет него благами, например налог на транспортное средство платят владельцы транспортных средств. Такой подход весьма ограничен, так как отдельные виды государственных расходов (например пособие по безработице) невозможно переложить на пользователей;
2) принцип платежеспособности, согласно которому чем выше доходы лица, чем больше у него способность платить, тем более высоким должен быть налог, которым облагается лицо.

БРЕМЯ НАЛОГОВОЕ ИЗБЫТОЧНОЕ — налоговые платежи, уплата которых приводит к потере общественной выгоды, связанная с тем, что вследствие введения обременительных налоговых ставок происходит падение уровня производства и потребления товаров, что в дальнейшем приводит и к существенному сокращению налоговых поступлений. Подобные меры фискальной политики могут привести к необратимым последствиям, в том числе бегству капитала.

БРЕНД — образ марки товара, услуги или компании, выделенный потребителем среди конкурирующих марок. Защита принадлежащих компании брендов осуществляется путем их национальной или международной регистрации, что дает право исключительного использования бренда его владельцу.

Быстрота признания товара потребителями во многом определяется качеством проработки элементов рыночной атрибутики товара: товарной марки, упаковки и маркировки.

Оценка бренда в стоимостном выражении может осуществляться сопоставлением цены данной марки товара и цены аналогичного товара другой марки; произведение полученной разницы на объем продаж в натуральном выражении дает представление о стоимости бренда. В настоящее время самым дорогим брендом является «Coca-Cola», стоимость которого оценивается приблизительно в 40 млрд долларов. Среди российских брендов мировой известностью пользуются в основном бренды организаций (например, Большой театр).

БРЕНДИНГ — деятельность по созданию долгосрочного предпочтения товара, основанная на совместном воздействии на потребителя упаковки, товарного знака, рекламных обращений, материалов стимулирования, объединенных определенной идеей и однотипным оформлением, выделяющих товар среди конкурентов и создающих его образ.

Преимуществами брендинга являются:

1) интеграция с другими средствами продвижения товара (рекламой, прямым маркетингом);
2) создание привлекательности сделки;
3) мобильность;
4) невысокие удельные затраты (т. е. приходящиеся на одного покупателя).

Недостатки брендинга:

1) высокий уровень общих расходов;
2) трудности в оценке бренда, так как он имеет нематериальный характер.

Эффективность затрат на брендинг зависит от:

1) типа товара или рынка;
2) стратегии коммуникативной политики;
3) степени готовности потребителей сделать покупку;
4) длительности и этапа жизненного цикла товара.

БРЕТТОН-ВУДСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА (от англ. *Bretton Woods system)* — мировая валютная система, оформившаяся на валютно-финансовой конференции ООН в Бреттон-вудсе (США) в 1944 г. Бреттон-вудская валютная система состояла из договоров о создании Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития. Главный принцип Бреттон-вудской валютной системы основан на том положении, чтобы функция мировых денег оставалась за золотом, однако масштабы его использования в международных валютных отношениях значительно снижались, а в качестве международного платежного средства в международном обороте вводился доллар США. Для смягчения кризисов отдельных валют государства выдавали друг другу кредиты через МВФ. Бреттон-вудская валютная система представляла собой систему межгосударственного золото-долларового стандарта и ставила доллар США в привилегированное положение, благодаря чему США могли погашать свои долги не золотом, а долларами. Быстрое развитие экономики стран Западной Европы в 1960-х гг. и другие причины привели к международному валютному кризису. В 1971 г. был прекращен размен долларов на золото, и все валюты утратили какую-либо связь с золотом. На место Бреттон-вудской валютной системы пришла Ямайская валютная система.

БРОКЕР (от англ. *broker)* — лицо, биржевой работник, участник рынка, агент рыночных отношений, выступающий в роли посредника между продавцами и покупателями товаров, ценных бумаг, валюты. Брокеры способствуют заключению торговых сделок, соединяя между собой покупателей и продавцов. На бирже именно брокер осуществляет сделки в биржевом кольце. Брокеры действуют по поручению своих клиентов и за их счет, получая плату или вознагражде-

ние в виде комиссионных при заключении сделки в процентах от стоимости сделки или в твердой сумме. В роли брокера могут выступать физические лица, фирмы, организации.

Старший брокер — сотрудник биржи, имеющий право проводить торги в любой товарной секции и контролирующий правильность исполнения биржевыми брокерами их обязанностей.

Существуют различные категории брокеров: биржевые, страховые, фрахтовые, валютные.

БРОКЕР «СЛЕПОЙ» (от англ. *blind broker)* — брокер, работающий от своего имени и не открывающий имен своих клиентов участникам сделки. Этот порядок является общепринятым, но на рынке федеральных фондов и срочных евродепозитов не применяется.

БРОКЕР БИРЖЕВОЙ — брокер, который работает в операционном зале биржи, выполняет приказы клиентов, не имеющих доступа в здание биржи. Должен либо иметь лицензию и быть зарегистрированным на бирже, либо обладать статусом ее члена (акционера). Брокер осуществляет посреднические операции с товарами, ценными бумагами и валютой, допущенными к биржевым торгам. На некоторых фондовых биржах он совершает сделки не напрямую, а через специалистов по отдельным видам ценных бумаг или дилеров.

Функция брокера — установление контакта между продавцом и покупателем, которые берут на себя обязательства по сделке. Биржевые брокеры получают от клиента поручение на совершение сделки, предусматривающее следующие основные показатели: количество, срок поставки, цену. В поручениях может указываться лимит цены, оговариваться, что сделка должна быть выполнена по самой выгодной цене, существующей в данный момент на рынке, и пр. Поручение оформляется соглашением, в соответствии с которым брокер обязуется его выполнить, а клиент, как правило, внести залог и оплатить брокеру вознаграждение. По первому требованию клиента брокер представляет отчет обо всех проведенных им операциях. Ему также могут быть поручены контроль за исполнением заключенного при его посредничестве контракта и предъявление рекламаций; за дополнительное вознаграждение он берет на себя поручительство за платежеспособность покупателя. По просьбе клиента брокер осуществляет подбор партии товаров определенного ассортимента, предоставляет информацию о состоянии рынка и др. Брокер имеет право на открытие клиенту кредита, при этом он выступает одновременно кредитором и посредником по сделке, что для клиента часто более дешево, чем банковский кредит, и удобно с точки зрения ведения учета по ней.

БРОКЕР БОНДОВЫЙ (от англ. *bond broker)* — брокер, проводящий сделки на товарной бирже с муниципальными облигациями и казначейскими векселями.

БРОКЕР БРОДЯЧИЙ (от англ. *independent broker)* — брокер, не имеющий определенной специализации, берущий любой заказ.

БРОКЕР БРОКЕРА — так называемый брокер брокера по операциям с ценными бумагами муниципалитета. Ведет дела не с обычной публикой, а только с другими брокерами и дилерами по операциям с ценными бумагами муниципалитетов.

БРОКЕР В БИРЖЕВОМ КОЛЬЦЕ, ЯМЕ — член биржи, который заключает сделки непосредственно в биржевом кольце (яме) как для себя, так и по поручению других лиц или фирм за комиссионное вознаграждение. Таким брокером может стать только член биржи, прошедший соответствующее квалификационное испытание, зарегистрированный советом директоров биржи и получивший значок, дающий право заключать сделки в биржевом кольце. Как правило, к такому брокеру предъявляют повышенные требования в отношении его капитала и финансового положения.

БРОКЕР ВЕКСЕЛЬНЫЙ — брокер, покупающий у коммерсантов векселя и продающий их банковским учреждениям и учетным домам либо сохраняющий их у себя до срока погашения.

БРОКЕР ДВУХДОЛЛАРОВЫЙ — член фондовой биржи, который выполняет инструкции за других брокеров, особенно когда рынок очень активен или в момент открытия, когда многочисленные инструкции накопились со вчерашнего дня. Он работает на брокеров, которые заняты выполнением первоочередных инструкций, или на фирмы, которые не имеют партнеров среди членов биржи, находящихся в операционном зале. При возникновении этого вида услуг комиссия, которую брал такой брокер, составляла 2 долл. за сотню акций.

БРОКЕР ДИСКОНТНЫЙ — брокер, чьи доходы составляют сумма дисконтов при учете векселей и прибыль при перепродаже векселей.

БРОКЕР НЕЗАВИСИМЫЙ — член биржи, проводящий операции по приказу компании, не имеющей своего постоянного агента на бирже, либо по распоряжению других брокеров, не успевающих обслуживать клиентов.

БРОКЕР СТРАХОВОЙ (от англ. *insurance broker)* — брокер, занимающийся посреднической деятельностью по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика.

Занимается посредничеством между страхователем и страховщиком. Как правило, брокер страховой состоит на службе у страховых компаний, которые организуют брокерские фирмы, разветвленную сеть филиалов и контор. В системе индивидуальных страховщиков (типа Ллойд) страховые операции производятся через подписчиков — представителей страховщиков, и брокеров - представителей страхователей. Брокер ище подписчика, который работает по данном виду страхования, и предлагает ему сво риск. Подписчик покрывает или всю сумм риска, или ее часть. В последнем случае брс кер обращается к другим подписчикам до те пор, пока не покроется весь риск. Броке подготавливает общий полис с подписям всех подписчиков и при ущербе занимаете ликвидацией убытков.

БРОКЕР ТАМОЖЕННЫЙ — коммерч< екая организация, созданная в соответстви с законодательством и уполномоченная ее вершать от собственного имени операции п таможенному оформлению товаров и транс портных средств и выполнять другие посре/ нические функции в области таможенног дела за счет и по поручению представляь мого лица.

Функции таможенного брокера:

1) декларирование товаров и транспортны средств;
2) представление таможенным органам дс кументов и дополнительных сведена необходимых для таможенных целей;
3) предъявление декларируемых товаро и транспортных средств;
4) обеспечение уплаты таможенных плате жей в отношении декларируемых товаро и транспортных средств;
5) совершение иных действий, необходимы для таможенного оформления и таможен ного контроля, в качестве лица, обладаю щего полномочиями в отношении деклари руемых товаров и транспортных средств.

Таможенный брокер может ограничиват сферу своей деятельности определенным! категориями товаров и видами транспорта Эти ограничения указываются в лицензии н. осуществление деятельности в качестве тамо женного брокера. Осуществление деятельно сти за пределами указанных ограничений бе получения новой лицензии не допускается.

БРОКЕР ФРАХТОВЫЙ — брокер, по средник между судовладельцем и фрахтова телем при заключении договора.

Специализируется на сделках по отдельным видам услуг на фрахтовой бирже (фрахтова ние судов, купля-продажа судов, транспортно экспедиторские операции, агентирование) При этом специализация осуществляется так же по типам судов, родам переводимого груза направлениям перевозки. Международно! линейное судоходство обслуживают брокеры аквизиторы, которые занимаются не толькс фрахтованием судов, но и выполняют обязан ности экспедитора и судовых агентов, привлекая (аквизируя) товар для загрузки судов н< линиях.

БРОКЕРАЖ — проведение сделок с цен ными бумагами по поручению их настоящего или будущего владельца. Операци; брокеража осуществляется, как правило, по доверенности на совершение сделки.

БРОКЕРИДЖ (от англ. *brokerage).* 1. Вознаграждение, получаемое брокером. Устанавливается в виде процента от стоимости сдел-

ки или в виде **определенной** суммы за проведение сделкл. 2. Осуществление сделок по купле-ирода же на бирже по доверенности. 3, Осуществление покупки или продажи ценных бумаг на бирже по поручению их владельца **или** будущего вкладчика.

БРОКЕРИДЖ **В СТРАХОВАНИИ (от** англ. *btvkeragefee)* — вознаграждение брокера. Сумма, выплачиваемая страховому брокеру при заключении договора страхования, оговаривается в процентах от суммы страховой премии.

В брокеридж входит также плата страхователя брокеру за посреднические услуги в урегулировании заявленной **претензии по** факту страхового случая.

БРОКЕРИДЖ ДЕПРЕССИВНЫЙ — брокерское вознаграждение, которое рассчитывается в определенном процентном соотношении от стоимости проданных (купленных) ценных бумаг. Величина брокериджа **дегрессивного** соответственно снижается с увеличением суммы сделки.

БРОКЕРСКАЯ ФИРМА — компания, официально объединяющая нескольких брокеров (брокерское представительство биржи или банка, брокерская ассоциация), созданная для совместного оказания посреднических услуг при проведении торговых операций на фондовой, валютной или товарной биржах.

БРОКЕРСКОЕ МЕСТО — членство на бирже, дающее право на участие в торгах. Брокерское место обычно приобретается за плату и даст возможность его владельцу самостоятельно заключать сделки, получать информацию о проводимых биржевых торгах, участвовать в управлении биржей, уменьшать свои совокупные расходы на проведение биржевых операций.

БРОКЕРЫ АЛФАВИТНЫЕ — обозначение страховых брокеров, называющих известные компании по их аббревиатуре, **как** правило, заглавным буквам английского алфавита.

БРОНИРОВАНИЕ — резервирование части имеющихся ресурсов, средств для их последующего использования в специальных целях, в особых ситуациях, определенным кругом лиц. Например, используется бронирование номеров в гостиницах, железнодорожных и авиабилетов и пр. Бронирование гарантирует получение услуг и предусматривает дополнительную оплату за эту услугу.

БРОНИРОВАНИЕ СРЕДСТВ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ — накопление средств, необходимых для выплаты заработной платы работникам на расчетном счете в банке. Бронирование средств на заработную плату используется, когда к установленному сроку выплаты заработной платы на расчетном счете не накопилась достаточная сумма денег. Порядок бронирования регламентируется государством.

БРУТТО (от ит. *brutto* •— «грубый»), 1. Вес товара вместе с тарой и упаковкой (в отличие от веса нетто, т. е. чистого веса товара). 2. Валовый доход компании или предприятия без учета расходов.

«БРУТТО ЗА НЕТТО» — условное обозначение для установления цены и проведения расчетов по весу брутто, если точный вес нетто не столь важен либо его проверка нецелесообразна. Это приемлемо в том случае, когда цена тары мало отличается **от** цены самого товара или вес тары сравнительно невелик. Для более точного определения количества по чистому весу покупатель **стремится** оговорить предельно допустимый вес тары либо в процентах от веса брутто, либо в абсолютной величине.

БРУТТО-ДОЛЯ (от англ. *gross line)* — общая сумма страхования, принимаемая **страховщиком,** включая суммы по заключенным договорам перестрахования.

БРУТТО-ДОХОД — доход от инвестиций в ценные бумаги или в недвижимость, исчисленный в полном виде, до вычета налогов или иных отчислений.

БРУТТО-КЭШ-ФЛОУ — разница между поступлениями наличных денежных сумм и платежами, осуществленными компанией до уплаты налогов за определенный период.

БРУТТО-ПРЕМИЯ (от англ. *bmtto-premium income)-* 1. Ставка страховой премии с учетом расходов по заключению договора страхования, ведению дела, страхованию и перестрахованию. 2. Страховая **прения,** выплата которой предусмотрена в практике международной страховой деятельности.

БРУТТО-ПРИБЫЛЬ — общая сумма продаж (в стоимостном выражении) за вычетом постоянных и переменных издержек производства, исчисленная до уплаты налогов.

БРУТТО-ПРОДАЖИ — общая стоимость продаж компании.

БРУТТО-ПРОЦЕНТЫ — процентные платежи, исчисленные до вычета взимаемых налогов.

БРУТТО-РЕЗУЛЬТАТ. 1. Разница между суммой финансового результата (выручка, прибыль) и понесенными компанией **затратами** без учета обязательных платежей. *2.* Торговая надбавка (валовая торговая прибыль). Устаревшее название суммы покрытия.

БРУТТО-СТАВКА — тарифная ставка (цена) страхования, по которой производится заключение договоров о страховании. Таким образом, заключая договор, страхователь уплачивает не нетто-ставку, а брутга-ставку, так как страховая компания должна покрыть расходы на ведение **дала** и получить **прибыль**

Расчет брутто-ставки осуществляется следующим образом:

Врутто-ставка = Петто-ставка + Нагрузка.

Нагрузка определяется исходя из затрат страховой компании, связанных с выполнением компанией своих функций, на базе информации бухучета, фактических **затрат** и стратегии компании на страховом рынке,

Пример расчета брутто-ставки

Если 15% общего размера бругго-ставки составляют расходы на ведение дела, комиссионные вознаграждения, прибыль компании, то брутто-ставка будет равна:

$$\frac{\text{Иетто-ставка}}{1 - 0{,}15}$$

БРУТТО-УЧЕТ. I, В бухгалтерском учете означает выделение отдельных видов **затрат** и доходов без сальдирования (принцип брутто). 2. Взаимозачет счетов закупки и счетов продажи товаров через счета прибылей и убытков. Сальдо счета закупки товаров сразу переносится в счет результата. Суть брутто-учета заключается том, что он отражает валовую прибыль.

БРУТТО-ЭФФЕКТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ (от англ. *deadweight burden of a tax)* — издержки, **равные** сумме **чистого** уменьшения производственной выгоды (прибыли) и чистого сокращения размеров потребительской выгоды (полезности), которые возникают в результате изменений в отношении распределения ресурсов, диспропорций в сфере спроса и предложения, создаваемых несовершенным налогообложением.

БУК —~ термин, обозначающий ситуацию, когда возможности валютного дилера по продаже и покупке иностранной валюты в ходе проводимых торгов исчерпаны полностью.

БУКЛЕТ (от англ. *booklet)* — издание чаще всего на одном печатном листе и сложенное различными способами (например, пополам, гармошкой), отпечатанное на глянцевой бумаге, содержащее короткие текстовые сообщения и красочные иллюстративные материалы. В буклете размещаются рекламные материалы, путеводители, проспекты и т. д.

БУКМЕКЕР (от англ. *bookmaker)* — лицо, принимающее денежные ставки от игроков на результаты лошадиных скачек и бегов; итоги спортивных матчей (игра в футбол). Деятельность букмекерских контор приноси! хорошую прибыль их **владельцам,** поскольку в отличие от традиционного тотализатора современные букмекеры значительно расширили свою деятельность.

БУМ (от англ. *boom)* — кратковременный, иногда возбуждаемый искусственно резкий подъем производства, торговли и деловой активности в целом (бум экономический).

БУМ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — резкая активизация инвесторов по предложению инвестиций и **капиталовложений** в экономику. Бум инвестиционный обычно возникает при стабильном протекании экономических процессов, создании благоприятных долго-

временных условий для вложений капиталов, в том числе зарубежных.

БУМАГА КОММЕРЧЕСКАЯ (от англ. *commercial paper).* 1. Обязательства крупных компаний, не имеющие обеспечения, выпускаемые на срок от 2 до 270 дней и используемые в целях краткосрочного кредитования. Процент по бумагам коммерческим обычно несколько ниже льготного банковского процента. 2. Векселя, имеющие торговое происхождение (выданные торговыми предприятиями).

БУМАГА ЦЕННАЯ — документ, составленный с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов и удостоверяющий имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении.

Особенности ценных бумаг состоят в том, что они являются стандартными, серийными, финансовыми товарами, способными, легко обращаясь на рынке ценных бумаг, быть ликвидными.

Общая цель создания рынка ценных бумаг состоит в необходимости перераспределения финансовых ресурсов. Аккумуляция временно свободных денежных средств и их размещение осуществляются с помощью эмиссии ценных бумаг.

Функции ценных бумаг:

1) аккумуляция и размещение денежных средств;
2) средство расчетов;
3) восполнение недостатка оборотных средств;
4) использование в качестве денежного суррогата.

Основными видами ценных бумаг являются:

1) акция акционерного общества — ценная бумага, закрепляющая права ее владельца на получение части прибыли общества в виде дивидендов, на участие в правлении и на получение части имущества, остающегося после ликвидации;
2) облигация — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента в предусмотренный срок номинальной стоимости облигации и процента;
3) вексель — составленное по установленной законом форме безусловное письменное долговое обязательство, выданное одной стороной (векселедателем) другой стороне (векселедержателю).

БУМАГА НАДЕЖНАЯ — ценная бумага, способная приносить своему владельцу устойчивый высокий доход (дивиденд). О надежности ценной бумаги можно судить на основании устойчивости курса и ее положения на рынке аналогичных ценных бумаг.

БУМАГИ ДЕЛОВЫЕ — документы и материалы, содержащие информацию о хозяйственной, экономической, финансовой деятельности предприятия (организации). Деловыми бумагами являются бухгалтерские балансы, различного вида отчеты, положения о подразделениях компании, должностные инструкции сотрудников, деловые письма, торговые книги, инвентаризационные описи и т. д.

БУМАГИ ЦЕННЫЕ «БЕЗ ВАРРАНТА» — вид ценных бумаг, которые не дают своим владельцу права на получение варранта (дополнительных прав и льгот) для приобретения впоследствии акций данной компании.

БУМАГИ ЦЕННЫЕ БЕЗНАЛИЧНЫЕ — бумаги ценные, существующие только в виде записей на счетах депо (в сводной бухгалтерской ведомости). Владелец такой бумаги имеет на руках не сами ценные бумаги, а выписку из регистрационного реестра акционеров.

БУМАГИ ЦЕННЫЕ БИРЖЕВЫЕ — ценные бумаги, допущенные к проведению торгов на фондовой бирже.

БУМАГИ ЦЕННЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ — ценные бумаги, эмитированные от имени и под гарантию правительства страны или других государственных органов с целью покрытия бюджетного дефицита, возникшего вследствие непредвиденных расходов. Существуют следующие виды государственных ценных бумаг: краткосрочные облигации — казначейские векселя (на срок от недели до 1 года), среднесрочные — ноты (на срок от 1 года до 5 лет), долгосрочные — боны (на срок более 5 лет).

БУМАГИ ЦЕННЫЕ ДИСКОНТНЫЕ — бумаги ценные, которые находятся в обращении с дисконтом (продаются ниже своего номинала), а при погашении учитываются по обозначенному на них номиналу.

БУМАГИ ЦЕННЫЕ ДОЛГОВЫЕ — бумаги ценные, в соответствии с которыми их владелец обладает правами на получение на определенных условиях и в оговоренный срок денежной суммы, обозначенной на ценной бумаге.

БУМАГИ ЦЕННЫЕ ЗАКЛАДНЫЕ — бумаги ценные, которые обеспечены имуществом, реальными физическими ценностями (золотом, объектами недвижимости) или другими надежными ценными бумагами, имеющими устойчивый курс на фондовой бирже.

БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ — денежные знаки, отпечатанные на специальной бумаге и имеющие несколько степеней защиты, которым государство придает роль и силу официальных денег. Бумажные деньги являются, по существу, декретными (условными) деньгами, так как их подлинная стоимость, измеряемая затратами на изготовление бумажного знака, банкноты, намного ниже указанного на знаке номинала. Бумажные деньги используются благодаря их дешевизне и удобству обращения с такими деньгами. В процессе исторического развития бумажные деньги заменили в обращении металлические.

БУТИК (от фр. *boutique).* 1. Небольшая уз ^специализированная брокерская фирм; с ограниченным кругом клиентов и услуг 2. Небольшой магазин, торгующий коллекционной модной одеждой и обувью дороги) торговых марок или от известных дизайнеров

БУФЕРНЫЙ ЗАПАС — минимальны} запас, необходимый для нормального функционирования предприятия. Буферный запа(относится к оборотному капиталу и финан. сируется из краткосрочной задолженностр и из капиталов, являющихся источников запасов. Такой запас должен быть постоянным и рассчитывается исходя из производственной структуры, предполагаемых результатов хозяйственной деятельности, в зависимости от уровня снабжения фирмы сырьем и материалами, от цен на сырье.

БУХГАЛТЕР (от нем. *Buchhalter: Buch* — «книга» и *halten* — «держать») — специалист, ведущий торговые и учетные книги по правилам бухгалтерского учета, работник бухгалтерии, в должностные обязанности которого входит выполнение работ по различным участкам бухгалтерского учета (учет основных средств, товарно-материальных ценностей, затрат на производство, реализацию продукции, результатов хозяйственно-финансовой деятельности, расчеты с поставщиками и заказчиками за предоставленные услуги). Бухгалтер подготавливает данные по соответствующим участкам бухгалтерского учета для составления отчетности, следит за сохранностью бухгалтерских документов, оформляет их в соответствии с установленным порядком для передачи в архив.

Термин «бухгалтер» появился в XV в. Первым должностным лицом, получившим это звание, был Христофор Штехер, делопроизводитель Инсбрукской счетной палаты. В Германии до 1498 г. лица, занимавшиеся ведением счетных книг, назывались писцами. С этого же времени термины «бухгалтер», «бухгалтерия» стали вытеснять старые названия и постепенно распространились повсюду, а в XVIII в. стали использоваться в России. В начале XVIII в. с реформами Петра I стали получать распространение новые торговые компании, появились фабрики и заводы, которым требовалось грамотное ведение учета.

БУХГАЛТЕР-АУДИТОР — бухгалтер, имеющий сертификат (свидетельство установленного образца) на право заниматься аудиторской деятельностью и работающий в аудиторской фирме.

БУХГАЛТЕР ГЛАВНЫЙ — должностное лицо, подчиняющееся непосредственно руководителю организации и несущее ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности. Бухгалтер главный обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству РФ, осуществляет контроль за движением имущества и выполнением обязательств. Бухгалтер главный — руководи-

тель бухгалтерии фирмы, предприятия, в должностные обязанности которого входят осуществление организации бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности организации и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности организации. Бухгалтер главный обеспечивает рациональную организацию учета и отчетности в организации и в ее подразделениях на основе максимальной централизации и механизации учетно-вычислительных работ, прогрессивных форм и методов бухучета и контроля. Руководит разработкой и осуществлением мероприятий, направленных на соблюдение финансовой дисциплины. Организует учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей и основных средств, своевременное отражение на счетах бухучета операций, связанных с их движением, учет издержек производства и обращения, исполнения смет расходов, реализации продукции, выполнения работ (услуг), результатов хозяйственной деятельности организации, а также финансовых, расчетных и кредитных операций. Участвует в проведении экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов, устранения потерь и непроизводительных затрат. Бухгалтер главный подписывает документы, служащие основанием для приема и выдачи товарно-материальных ценностей и денежных средств, а также расчетных, кредитных и финансовых обязательств. Бухгалтер главный назначается и освобождается от должности только руководителем предприятия и ему непосредственно подчиняется.

БУХГАЛТЕРИЯ (от нем. *Buch* — «книга» и *halten* — «держать»), 1. Ведение книг и ведомостей учета денежных средств и материальных ценностей с соблюдением определенных правил и форм документации, фиксация финансовых и материальных ресурсов, их поступления и движения посредством занесения соответствующих сведений в бухгалтерские счета. Бухгалтерия наиболее широко используется на предприятиях, фирмах, но может применяться и в семье, и в масштабах страны. 2. Специальный отдел предприятия, фирмы, занимающийся бухгалтерскими операциями, в том числе начислениями заработной платы.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ — система учета ресурсов и результатов финансовой и хозяйственной деятельности предприятий, фирм, проводимая по принятым правилам с использованием установленных форм документов. Одной из основных *задач* бухгалтерского учета является составление бухгалтерских балансов. Принципы бухгалтерского учета, или бухгалтерские принципы, — обычно официально одобренные методы и процедуры, используемые в бухгалтерском учете и подготовке финансовых отчетов. Регистр бухгалтерского учета — бланк или бланки учета, предназначенные для регистрации и группировки данных бухгалтерского учета о наличии средств и операциях с ними. Учетные регистры различаются:

1) по внешнему виду: бухгалтерские книги, карточки и свободные листы;
2) по назначению: хронологические, систематические и комбинированные;
3) по содержанию: синтетические и аналитические;
4) по форме: односторонние, двусторонние, табличные и шахматные.

Бухгалтерский учет — регистрация, документальный учет всех хозяйственных и финансовых операций, расходуемых средств и получаемых результатов экономической деятельности организаций (предприятий, учреждений, компаний, фирм) в денежной форме, проводимые по заданным правилам с использованием установленных форм документов, специальных журналов и книг для учета. В соответствии с современным законодательством любая организация, осуществляющая хозяйственную деятельность, обязана вести бухучет доходов, расходов, имущественных ценностей и периодически фиксировать данные учета в бухкнигах и отчетах, что позволяет анализировать и контролировать финансовое положение организации, результаты ее работы, соблюдение правил и норм проведения экономических операций.

Слово «бухгалтер» в переводе с немецкого языка означает «держатель книг», а русское слово «учет» толкуется как «установление наличия имущества, денег и других ценностей». Соответственно, бухгалтерский учет есть содержание, ведение книг учета, устанавливающих наличие и движение ценностей в определенной организации.

Бухгалтерский учет зародился много сотен лет тому назад. Еще в XIV в. появились бухгалтерские торговые книги, в которых кредиторы вели записи о выдаче денежных ссуд и их возвращении. Затем в подобных книгах стали регистрироваться все сделки купли и продажи, составлять баланс соответствия доходов от продаж и затрат на покупку. В результате разделения учета разных торгово-денежных операций возникли отдельные бухсчета с отражением на них результатов по операциям только данного типа. Революционным преобразованием бухгалтерского учета стало изобретение в 1494 г. двойной записи, суть которой состоит в том, что любая запись в одном счете (доходном) влечет за собой обязательную соответствующую ей по величине запись в другом счете (расходном). Идею двойной записи приписывают францисканскому монаху Пачиоли, а бухгалтерию, основанную на использовании таких записей, называют иногда двойной итальянской бухгалтерией.

В настоящее время во всем мире наблюдается типизация методов бухгалтерского учета, бухгалтерской документации, что облегчает сравнение результатов финансовой деятельности организаций разных стран, упрощает бухгалтерские операции по их взаимным расчетам, создает возможность единого учета в совместных предприятиях.

Главная цель бухгалтерского учета заключается в определении результатов хозяйственной деятельности организации путем учета затрат и доходов, а также имущественного положения организации и его изменений посредством составления балансов. Данные бухгалтерского учета позволяют следить за величиной и скоростью денежного оборота организации и движения товаров и услуг, видеть ее финансовое состояние, наличие капитала, собственных долгов и задолженности других организаций данной организации, возможность осуществления платежей, проведения закупок.

БУХГАЛТЕРСКИЙ СЧЕТ — учетная позиция в бухгалтерском учете, предназначенная для постоянного учета движения каждой однородной группы принадлежащих данному юридическому лицу средств и источников их образования, состояния расчетов с другими лицами.

Класификация счетов бухгалтерского учета — группировка счетов — *осуществляется:*

1) по признаку однородности экономического содержания: счета хозяйственных операций и финансовых результатов, счета имущества и обязательства по источникам их образования и счета имущества по составу и размещению;
2) по назначению и структуре: основные, регулирующие, распределительные, калькуляционные и сопоставляющие счета.

БЬЕННАЛЕ (от ит. *bienniale)* — событие, мероприятие, проводимое регулярно раз в 2 года в одни и те же сроки, приуроченное к определенной дате (например ярмарка, выставка или фестиваль). Возможное написание — биеналле.

БЬЮКЕНЕН (BUCHANAN) ДЖЕЙМС (род. 1919 г.) — американский экономист, представитель институционального направления, ведущий специалист в области теории общественного выбора.

Краткая биография

Окончил университет штата Теннесси (1941 г.) и аспирантуру Чикагского университета (1948 г.). В 1941—1945 гг. служил в штабе флота в Пирл-Харборе. Адъюнкт-

Д. Вьюкенен

профессор, полный (действительный профессор университета штата Теннеси (1948—1954 гг.), профессор и декан экономического факультета Флоридского (1954 г.), профессор и декан экономического факультета Виргинского (1956—1957 гг.) университетов. Совместно с американским экономистом Дж. У. Наттером — основатель и директор Центра исследований в области политической экономики им. Т. Джеферсона (1957—1969 гг.). Организатор Комитета по принятию нерыночных решений (1963 г.), генеральный директор Центра изучения общественного выбора при Виргинском политехническом институте (1969—1982 гг.) и Университете Джоржа Мейсона в г. Фэрфаксе (штат Виргиния) с 1982 г. Ведущий профессор Виргинского политехнического института и Государственного университета Блэксбурга, президент Экономической ассоциации Юга и Запада, вице-президент (1981—1982 гг.), президент (1983—1984 гг.) общества «Мон-Пелерин».

Основные труды

«Чистая теория государственных финансов» (1949 г.), «Индивидуальный выбор при голосовании и рынок» (954 г.), «Исчисление согласия» (1962 г.), «Общественные финансы и демократический процесс» (1967 г.), «Спрос и предложение общественных товаров» (1968 г.), «Границы свободы: между анархией и левиафаном» (1975 г.), «Демократия в дефиците» (1977 г., совместно с Р. Е. Вагнером), «Власть облагать налогом» (1980 г., совместно с Д. Бренналом).

В работе «Экономическая теория в постсоциалистический век» (1991 г.) Бьюкенен дал анализ перспектив развития экономической науки после разрушения мировой системы социалистических экономик и утраты Западом постоянного социалистического оппонента.

Главные достижения

Бьюкенен получил международное признание в качестве ведущего исследователя в области теории общественного выбора, которая исследует применение экономических методов к сферам, традиционно относившимся к политологии. Наряду с такими учеными, как У. Ростоу, Д. Белл, Э. Тоффлер, Бьюкенен ведет свои исследования на пересечении экономики, социологии и политологии. Бьюкенен — один из создателей современной теории благосостояния. В 1960-х гг. он выдвинул концепцию общественного выбора, в которой на основе классического принципа «невидимой руки» рассмотрел закономерности выбора путей экономической деятельности правительства и то, как правительство осуществляет этот выбор под давлением демократической общественной системы. На разработку теории общественного выбора главное воздействие оказали концепции Г. Найта и К. Викселя, который в диссертации 1896 г. рассматривал политику как процесс сложного, взаимовыгодного обмена между гражданами и структурами, которые они создают для организации общества. В итоге научных исследований, проведенных на протяжении последних 40 лет, Бьюкенен получил международное признание в качестве ведущего исследователя в области теории общественного выбора. Основными категориями его экономического анализа являются не такие органические единицы, как нация, государство или партия, а индивидуальные (частные) лица, способные принимать рациональные решения, ведущие к выгоде общества в целом. Изучая политический обмен, Бьюкенен выделяет два разных уровня общественного выбора — начальный конституционный уровень выбора (до принятия конституции) и постконституционный уровень. Разница между двумя уровнями выбора может быть выявлена как аналогия выбору, который люди делают во время игры. В общем виде конституция может быть представлена как набор правил для ведения политической игры. Каждодневные политические действия представляют собой результат игры в рамках конституционных правил.

Бьюкенен — лауреат Нобелевской премии по экономике за 1986 г. «за исследование договорных и конституциональных основ теории принятия экономических и политических решений». По мнению Шведской королевской академии наук, «основное достижение Бьюкенена состоит в том, что он постоянно и настойчиво подчеркивал значение фундаментальных правил и применил концепцию политической системы как процесса обмена с целью достижения взаимной выгоды».

«БЫКИ» — биржевые игроки, играющие на фондовых биржах. Предвидя повышение курса ценных бумаг и способствуя такому повышению, «быки» заранее скупают ценные бумаги, курс которых должен повыситься, с тем чтобы в будущем выгодно продать их по более высокой цене. Название «быки» связано со стремлением таких игроков поднять цены акций «на рога».

БЭКВАРДЕЙШН (от англ. *backwardation).* 1. Ситуация, когда цены на наличный товар выше котировок по сделкам, заключенным на срок, а цены на товар с ближайшими сроками поставки выше цен по дальним позициям. Такое соотношение цен на рынке чаще всего связано с возникшим дефицитом товара на складах на ближайшие сроки поставки, при этом возможности роста предложения этого товара в будущем становятся привлекательнее. В такие периоды рынок отличается резкими колебаниями цен, увеличением количества спекулятивных сделок. 2. На Лондонской бирже бэквардейшн означает неустойку, выплачиваемую продавцом за просрочку поставки оплаченного товара.

БЮДЖЕТ (от англ. *budget* — от устаревшего названия кошелька, сумки; так раньше называли портфель, в котором министр казначейства Англии носил деньги и свои отчеты. С течением времени это слово стало означать «отчет министра казначейства перед парламентом») — имеющая официальную силу, признанная или принятая роспись, таблица, ведомость доходов и расходов экономического субъекта на определенный период времени, обычно на год. Чаще всего бюджет составляется для учета количества располагаемых и расходуемых денежных средств и их взаимного соответствия, но существуют и бюджеты времени, в которых сопоставляется располагаемое и расходуемое время. Бюджет является основным инструментом проверки сбалансированности, соответствия прихода и расхода экономических ресурсов. В зависимости от экономического субъекта, применительно к денежным средствам которого составляется бюджет, различают государственный, региональный, местный (муниципальный), семейный (потребительский) бюджеты. Правомерно говорить и о бюджете предприятия, фирмы, составленном в форме баланса доходов и расходов.

Бюджеты обычно используются в случаях, когда необходимые и желательные расходы должны быть тщательно оценены в сравнении с предполагаемыми доходами.

БЮДЖЕТ АВТОМАТИЧЕСКИЙ — автоматическое перенесение бюджета прошлого года на новый бюджетный год в случае, когда новый бюджет не был принят в законодательно определенный срок.

БЮДЖЕТ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА — баланс фактических доходов и расходов домашнего хозяйства за определенный период времени (месяц, квартал, год). В доходной части бюджета домашнего хозяйства отражаются все доходы его членов по следующим источникам: оплата труда, доходы от предпринимательской и иной деятельности, пенсии, стипендии, пособия, дивиденды, проценты, доходы от собственности, рента, доходы от личного подсобного хозяйства и др. В расходной части бюджета показываются расходы домашнего хозяйства по их назначению: на покупку продовольственных и непродовольственных товаров, оплату жилища и коммунальных услуг, транспорта, расходы культурно-бытового назначения в связи с ведением личного подсобного хозяйства, налоги и др.

Доходная и расходная части бюджета балансируются с учетом накоплений домашнего хозяйства в виде изменения сумм наличных денег, прироста вкладов на банковских счетах и т. п. Источником данных о бюджете домашнего хозяйства являются выборочные обследования бюджетов домашнего хозяйства.

БЮДЖЕТ ГЕЛЛЕРА — один из наиболее известных бюджетов потребления, используемых в США для оценки стоимости жизни домохозяйства. Представляет бюджет среднестатистической семьи из четырех человек (например, муж, жена, сын 13 лет, дочь 8 лет), приобретающей типовой набор продуктов и услуг, количество и качество которых стандартно, а стоимость исчисляется в рыночных ценах текущего года.

БЮДЖЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ — свод бюджетов различного территориального уровня. В РФ районные бюджеты районов в городе

и городской бюджет составляют государственный консолидированный бюджет города (бюджет города). Рассчитывается как сумма доходов, других поступлений, расходов за вычетом межбюджетных оборотов.

БЮДЖЕТ МАРКЕТИНГА — плановый документ предприятия, содержащий размер затрат на маркетинг на планируемый период. Унифицированной формы бюджета маркетинга не существует; каждая компания использует свои подходы к определению статей бюджета маркетинга и форм отражения в нем необходимой информации. Иногда бюджет маркетинга рассчитывается пропорционально объемам продаж. При разработке и продвижении новых видов продуктов бюджет маркетинговых мероприятий на эти цели может существенно превосходить объем продаж.

Управленческие решения о бюджете маркетинга принимаются с учетом следующих факторов:

1) финансовых ресурсов предприятия;
2) ситуации на рынке;
3) конкурентных преимуществ на каждой стадии жизненного цикла товара.

Для расчета бюджета ^маркетинга могут применяться следующие методы:

1) метод финансирования «от возможности», применяемый предприятиями, ориентированными не на маркетинг и потребителей, а на производство; в этом случае сумма затрат на маркетинг определяется исключительно внутренними факторами (финансовыми возможностями предприятия);
2) метод фиксированного процента, предполагающий выделение средств на маркетинг в процентах от фактического, прошлого или планового объема реализации продукции;
3) метод «ориентации на конкурента», устанавливающий затраты на маркетинг на уровне близкого по рыночной нише конкурента;
4) метод максимальных расходов, заключающийся в направлении на цели маркетинга как можно большего количества финансовых средств;
5) метод на основе целей и задач, основанный на калькулировании затрат, которые могут иметь место при проведении маркетинговых мероприятий.

После определения бюджета маркетинга производят его распределение по направлениям маркетинговой деятельности (рекламная деятельность, стимулирование сбыта и т. д.).

БЮДЖЕТ РАЗВИТИЯ — часть бюджета органов государственной власти или местного самоуправления любого уровня. В бюджете развития предусматриваются ассигнования на инновационную и инвестиционную деятельность, связанную с капитальными вложениями как в производственную, так и в непроизводственную сферы, и иные расходы по расширенному воспроизводству в целях социально-экономического развития страны или ее отдельных территориальных образований, а также расходы по восстановлению окружающей среды. Разграничение бюджета на бюджет развития и бюджет текущих расходов не является обязательным, если это не предусмотрено законодательством. В РФ такое разграничение проводится в обязательном порядке. Целесообразность выделения таких бюджетов возникает тогда, когда требуется особо учитывать различия в подходах к формированию и оценке расходной части бюджета в зависимости от направления средств на указанные цели. При этом исходят не только из необходимости первоочередности финансирования текущих расходов, но и из признания важности обеспечения социального и экономического развития страны и ее отдельных территориальных образований, а также выбора приоритетных направлений такого развития. Расходная часть бюджета развития может содержать ассигнования(дотации, трансферты и субвенции) бюджетом нижестоящего территориального уровня, а также дотации и субвенции предприятиям и иным юридическим лицам.

БЮДЖЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ МИНИМАЛЬНЫЙ — стоимость набора минимальных благ и услуг, соответствующего прожиточному минимуму. Бюджет потребительский минимальный определяется по различным группам населения (в зависимости от пола, возраста, характера и интенсивности труда) как стоимостная оценка натурального набора продуктов питания, учитывающего диетологические ограничения и обеспечивающего минимально необходимое количество калорий, а также расходов на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи исходя из доли затрат на эти цели в бюджетах низкодоходных домашних хозяйств. Рассчитывается на одного члена семьи по категориям населения на определенный период времени (год, месяц). Состав минимально необходимых товаров и услуг определяется минимальной потребительской корзиной, также формируемой по категориям потребителей.

БЮДЖЕТ ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ — соотношение доходов и расходов государства, активное или пассивное сальдо бюджета, которое могло бы сложиться при условиях обеспечения полной экономической занятости трудоспособного населения страны в течение года.

БЮДЖЕТ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ — плановый документ предприятия, отражающий размер затрат на рекламную деятельность на планируемый период.

При определении бюджета рекламной кампании учитывают следующие факторы:

1) цели рекламной кампании;
2) характеристики товара;
3) характеристики рынка;
4) финансовые возможности предприятия.

Бюджет рекламной кампании в значительной степени зависит от выбранных рекламных средств; реклама в прессе, печатная реклама, теле- и радиореклама, выставки и ярмарки и пр. В практике развитых стран в среднем около 30% бюджета рекламной кампании используется на рекламу в прессе, 20% — на телевизионную рекламу, 15% — на прямые обращения к покупателям, 7% — на радио, 6% — на журнальную рекламу.

Этапы разработки бюджета рекламной кампании:

1) определение целей и задач рекламной кампании;
2) выбор носителей рекламы (рекламных средств), предварительная оценка их эффективности;
3) разработка плана-графика проведения рекламных мероприятий;
4) составление сметы расходов на рекламную деятельность.

БЮДЖЕТ СЕМЬИ — роспись денежных доходов и расходов семьи, составляемая обычно на месячный срок в виде таблицы, баланс семейных расходов и доходов.

Баланс фактических доходов и расходов семьи за определенный период времени (месяц, квартал или год). В *доходной* части отражаются доходы ее членов по всем источникам поступлений, в *расходной* — расходы семьи по их назначению: на покупку продовольственных и непродовольственных товаров, оплату жилья и услуг культурно-бытового назначения, транспорта, оплату путевок в санатории, дома отдыха, расходы в связи с ведением личного подсобного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности, уплату налогов, обязательных платежей, взносов и др. Доходная и расходная части бюджета *балансируются* с учетом накоплений семьи в виде прироста наличных денег, валюты, вкладов в учреждениях банка, покупки акций, облигаций и других ценных бумаг, стоимости прироста скота и птицы, продуктов личного подсобного хозяйства, кормов и др. Источником данных о бюджете семьи являются выборочные обследования.

БЮДЖЕТ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ — консолидированный бюджет национально-государственных и административно-территориальных образований, входящих в состав федеративного государства. В РФ к ним относятся бюджеты республик в составе РФ, бюджеты краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга. См.: *Бюджетный кодекс РФ.*

БЮДЖЕТНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ — систематизированная группировка доходов и расходов бюджета по однородным признакам, определяемая природой государственного бюджета. Виды бюджетной классификации: министерская (по министерствам, ведомствам), предметная или отраслевая, экономическая — по хозяйственным признакам или элементам производства, смешанная (сочетание ведомственной и отраслевой), целевая (по экономическим и социальным программам на оборону, транспорт, науку, образование и т. п.).

БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ — предоставленное в безвозвратном порядке денежное обеспечение, выделение (ассигнование) денежных средств из государ-

ственного (местного) бюджета на расходы, связанные с осуществлением государственных заказов, выполнением государственных программ, содержанием государственных организаций. Бюджетное финансирование осуществляется в форме выделения денежных средств (бюджетных ассигнований) по определенному назначению для достижения общегосударственных целей или для покрытия расходов отраслей, предприятий, организаций, находящихся на полном либо частичном государственном денежном обеспечении. Например, за счет средств государственного и местного бюджетов осуществляется содержание государственного аппарата, органов управления, армии, милиции, суда, частично организаций, учреждений науки, культуры, образования, здравоохранения.

БЮДЖЕТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ -- финансовые ограничения на расходование бюджетных денежных средств, которые устанавливаются в форме предельно допустимых расходов. Наличие бюджетных ограничений обусловлено ограниченным количеством денежных средств в бюджете («денежной сумке») государства, региона (субъекта Федерации), муниципалитета, предприятия, семьи.

БЮЛЛЕТЕНЬ БИРЖЕВОЙ — периодическое печатное издание, в котором публикуются курсы ценных бумаг, продающихся на фондовых биржах; биржевые цены на товары (на товарных биржах). Предусмотрен выпуск бюллетеней биржевых к каждому торговому дню. Помимо цен, они содержат информацию о количестве совершенных сделок, условиях продажи, а также аналитические данные и сведения об объектах, предлагаемых к продаже.

БЮЛЛЕТЕНЬ КУРСОВ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ — издаваемый Центральным банком Российской Федерации официальный документ, содержащий сведения о курсе иностранных валют по отношению к рублю. Данные, публикуемые в бюллетене, отражают курс на определенный период времени на конкретную дату. Публикуемые курсы валют используются при взаимных расчетах с государственными органами, уплате налогов, государственных пошлин.

БЮРО — подразделение фирмы, выполняющее, как правило, функции по обслуживанию и обеспечению основных подразделений компании (организации).

БЮРО ЭКСПЕРТНОЕ — структурное подразделение биржи, проводящее техническую экспертизу товаров, объявленных к биржевым торгам.

БЮРОКРАТИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА — классическая (или традиционная) организационная структура, которая характеризуется отсутствием гибкости, высокой степенью разделения труда, развитой иерархией управления, цепью команд, наличием многочисленных правил и норм поведения персонала. Бюрократическая структура продолжает оставаться одной из самых распространенных организационных структур. Причина столь длительного и широкомасштабного использования бюрократической структуры состоит в том, что ее характеристики еще достаточно хорошо подходят для большинства промышленных фирм, организаций сферы услуг и всех видов государственных учреждений. Основные трудности, возникающие в бюрократических структурах, связаны с преувеличением значимости стандартизированных правил, процедур и норм, обеспечивающих надлежащее выполнение сотрудниками своих задач, выполнение запросов других подразделений организации, взаимодействие с клиентами и общественностью.

БЮРОКРАТИЯ (от фр. *bureau* — «бюро, канцелярия» и гр. *kratos* — «власть»). 1. Высший чиновничий аппарат, администрация. 2. Система управления, основанная на формализме, превалировании формального над сущностным. Как правило, словом «бюрократия» называют недостатки в реализации правил работы и целей организации, поведения сотрудников, не соответствующего правилам и задачам организации, что приводит к появлению канцелярской волокиты и бесполезной деятельности.

В начале 1900 г. немецкий социолог Макс Вебер выдвинул концепцию рациональной бюрократии (нормативную модель, идеал, к достижению которого организации должны стремиться), которая имеет следующие характеристики:

1) четкое разделение труда, что приводит к появлению высококвалифицированных специалистов на каждой должности;
2) иерархичность уровней управления, при которой нижестоящий уровень контролируется вышестоящим и подчиняется ему;
3) наличие взаимоувязанной системы обобщенных формальных правил и стандартов, обеспечивающей однородность выполнения сотрудниками своих обязанностей и скоординированность различных задач;
4) дух формальной обезличенности, с которым официальные лица выполняют свои должностные обязанности;
5) осуществление найма на работу в строгом соответствии с техническими квалификационными требованиями, защищенность служащих от произвольных увольнений.

В

ВА-БАНК (от фр. *va banque* — «на весь банк») — действия ва-банк связаны с рискованным вложением всего капитала, при игре на бирже и других рискованных операциях, предполагающих последующий выигрыш. В карточной игре, например, идти ва-банк — значит делать ставку, равную сумме денег в банке (т. е. равную сумме денег, внесенных игроками согласно заявленным ставкам на кон карточной игры). Идти ва-банк буквально: играть, рискуя всем.

Условия действия ва-банк

1. Кризисная ситуация, которая может разрешиться рискованным вложением денег и других материальных ресурсов.
2. Ставка делается на весь имеющийся капитал в ожидании большой прибыли.

ВАКАНСИЯ (от лат. *vacans* — «пустующий») — это рабочее или служебное место. В любом производстве и организации необходимы специалисты определенной квалификации для выполнения производственных задач. Отсутствие на предприятии специалиста на определенном участке предполагает наличие свободного рабочего места, должности, на которую может претендовать новый работник. Определение потребности в персонале организации — это установление необходимых количественных и качественных характеристик персонала, соответствующих выбранной стратегии развития организации. Наем рабочей силы — сложный процесс, а акт найма — это завершающий этап в длинном процессе количественного и качественного определения потребности нанимателя в рабочей силе.

Процедура отбора кандидатов на вакантную должность из числа претендентов реализуется посредством оценки деловых качеств кандидатов.

Этапы отбора персонала

Технология отбора персонала состоит из пяти этапов:

1) анализа анкетных данных;
2) наведения справок;
3) проверочных испытаний;
4) собеседования;
5) формирования экспертного заключения оценочной комиссии.

ВАЛИДАЦИЯ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ (от англ. *model validation* — «модель ратификации») — для описания реальных явлений создаются экономико-математические модели. Проверка соответствия данных, получаемых в процессе машинной имитации, реальному ходу явлений, для описания которых создана модель, производится тогда, когда на предшествующей стадии (верификации) экспериментатор убедился в правильности структуры (логики) модели. Проверка работы модели состоит в том, что выходные данные после расчета на ЭВМ сопоставляются с имеющимися статистическими сведениями о моделируемой системе.

Область применения

Валидация экономико-математической модели применяется:

1) в оценке деятельности отраслей и крупномасштабных производств;
2) при статистическом анализе явлений социально-экономической жизни;
3) при факторном анализе деятельности предприятий, фирм и т. д.;
4) при прогнозировании поведения рынков и их субъектов, при изучении рыночной конъюнктуры;
5) при выявлении основных тенденций и направлений развития экономики.

ВАЛИДНОСТЬ (от фр. *valide* — «законный, действительный») — методика, организация и техника проведения экономического анализа должны быть нацелены на обеспечение достоверных, надежных данных. Валидность применительно к исходной статистической информации, используемой в экономических исследованиях, предполагает надежность информации, отсутствие в ней ошибок, которые могут возникнуть из-за неточности выбранной методики сбора данных. Характер задач, возникающих при экономическом анализе, можно представить в виде взаимодействующих компонентов (рис. 3).

Требования

Данные, собираемые для анализа, должны отвечать следующим двум требованиям:

1) достоверности, т. е. должны соответствовать тому, что есть на самом деле;
2) сопоставимости данных.

На достоверность данных влияют как подготовленность объекта к статистическому исследованию, так и характеристики самого исследователя (его профессиональная подготовка, коммуникабельность, организационные навыки, добросовестность), а также качество используемого инструментария (программ исследования, бланков, анкет, инструкций по их заполнению).

Сопоставимость данных предполагает обобщение отдельных явлений, данные для обобщения должны собираться в одно и то же время по единой методике. Кроме того, чтобы можно было понять, как изменяется явление, должна быть обеспечена сравнимость с прошлыми исследованиями. Для сравнимости данных разных наблюдений необходимо использовать одно и то же определение единицы наблюдения, одинаковые методики регистрации первичных признаков и расчета вторичных признаков, таких как себестоимость, производительность труда, рентабельность, ликвидность и т. д.

Условия обеспечения валидности

Валидность обеспечивается при:

1) полноте охвата изучаемого объекта;
2) полноте и точности регистрации данных по каждой единице наблюдения;
3) сохранении времени проведения наблюдения и периода или момента, к которому относятся регистрируемые данные;
4) благоприятном времени наблюдения, когда наблюдаемый объект находится в наиболее стабильном состоянии.

ВАЛОВАЯ ПРОДУКЦИЯ (от англ. *total output, gross product* — «общий выпуск, валовой продукт») — статистический показатель, характеризующий объем продукции, произведенный в тех или иных сферах и отраслях экономики, объединениях и на предприятиях в стоимостном (денежном) выражении; рассчитывается в сопоставимых и текущих ценах.

Валовая продукция, или валовой продукт, — один из основных показателей межотраслевого баланса.

Для отрасли это общий ценностный объем произведенной продукции. Если рассматривать его с точки зрения распределения продукта (т. е. по строкам баланса), то валовая продукция — сумма промежуточного продукта и конечного продукта данной отрасли. Если же рассматривать этот показатель с точки зрения затрат на производство продукции (т. е. по столбцам баланса), то валовая продукция образует сумму текущих материальных затрат, амортизации и чистой продукции. В сумме валовые продукты всех отраслей, исчисленные как по строкам, так и по столбцам, дают один результат — общий объем совокупного общественного продукта. Валовая продукция отраслей материального производства составляет совокупный (валовой) общественный продукт.

Особенности расчета

Объем валовой продукции исчисляется главным образом как сумма произведений неизменных оптовых цен на объемы продукции. Валовая продукция содержит большой повторный счет, так как охватывает как конечную, завершенную, так и промежуточную, незавершенную продукцию, включая комплектующие изделия, полуфабрикаты, продукцию, изготовление которой только начато. Так называемый повторный счет (двойной счет) возникает, так как промежуточная продукция учитывается и самостоятельно, и в составе той продукции, в которую она входит как составная часть. Скажем, колеса для автомобиля учитываются и как валовая продукция завода — изготовителя колес, и как валовая продукция автомобильного завода. Однако, несмотря на то, что валовая продукция содержит большой повторный счет, обусловливающий его непригодность в качестве показателя оценки деятельности предприятий, он необходим для ряда общеэкономических расчетов (делает выгодным выпуск более материалоемких и дорогих изделий).

На базе валовой продукции рассчитываются показатели производительности труда, фондоотдачи, материалоемкости, наукоемкости и т. д.

При подсчете валовой продукции суммируется стоимость израсходованных средств производства (стоимость сырья, полуфабрикатов, топлива и оборудования)и вновь созданная стоимость (стоимость, созданная необходимым и прибавочным трудом).

Структура показателя

В показателе «валовая продукция» выделяют промежуточный продукт и конечный продукт, очищенный от повторного счета. Промежуточный продукт — часть валового продукта, которая в течение года направляется на текущие материальные затраты. Оставшаяся часть валовой продукции, созданной за год, составляет конечный продукт — готовые материальные блага, которые идут для потребления населения, восстановления изношенных в течение года средств труда и накопления.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП) представляет собой совокупную стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны. Иначе, в основу расчета ВВП положен территориальный принцип. ВВП — один из важнейших показателей, на основе его составляющих определяются многие показатели, характеризующие экономический рост и инфляцию, экономическую эффективность производства, финансовое положение и состояние денежного обращения в стране, степень интегрированности национальной экономики в мировое хозяйство и др.

Методы расчета

ВВП исчисляется тремя способами:

1) по потоку доходов;
2) по потоку расходов;
3)по производству.

По потоку доходов ВВП определяется как общая сумма заработной платы работников, всех видов прибыли, рентных доходов, амортизационных отчислений и косвенных налогов.

По потоку расходов ВВП рассчитывается как совокупная стоимость:

1) потребительских расходов населения на приобретение благ и услуг, необходимых для удовлетворения его материальных и духовных потребностей, а также предназначенных для развития и совершенствования личности;
2) валовых частных инвестиций в национальную экономику, представляющих сумму затрат, направленных фирмами на увеличение основного капитала и материальных запасов;
3) закупок товаров и услуг органами власти (как государственными, так и муниципальными) для собственных нужд;
4) чистого экспорта (экспорт — импорт).

По производству ВВП рассчитывается путем определения суммы вклада в создание национального продукта каждого его производителя. Для этого используется показатель добавленной стоимости, который представляет собой рыночную цену продукции (услуг) фирмы за вычетом внешних факторов, в том числе затраты на сырье, материалы, полуфабрикаты и энергию, купленные и израсходованные на производство продукции и оказание платных услуг.

ВАЛОВОЙ ДОХОД — показатель, обобщающий конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. В денежном выражении валовой доход — суммарный годовой доход предприятия, фирмы, полученный в результате производства и продажи продукции, товаров, услуг. В валовом доходе воплощена новая (добавленная) стоимость, созданная трудом работников и предпринимателей. На величине валового

Рис. 3. Составляющие экономического исследования

дохода отражаются все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия, включая состояние сбытовой деятельности предприятий, своевременность поступления средств от заказчиков (покупателей). Из валового дохода предприятиями производятся отчисления в фонды, налоговые и другие платежи в бюджет, платежи банкам в виде процентов за краткосрочные кредиты.

Особенности расчета

Валовой доход определяется как разность между денежной выручкой от продажи продукции и текущими материальными затратами (стоимостью потребленных в процессе производства средств производства, сырья, материалов, топлива, энергии, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, суммы начисленной амортизации основных производственных фондов). Валовой доход равен сумме заработной платы и чистого дохода (прибыли).

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП) — один из широко распространенных обобщающих макроэкономических показателей развития страны, представляет собой совокупную стоимость конечных товаров и услуг, созданных как внутри страны, так и за ее пределами (как правило, за год). Поэтому для расчета ВНП к показателю ВВП прибавляют разность между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и прибылями и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране, с другой стороны. Такая разность для стран с развитой рыночной экономикой составляет около 1%.

Конечным продуктом являются товары и услуги, предназначенные для конечного потребления, накопления реального капитала, государственных закупок или экспорта. Промежуточное потребление в ВНП исключается с помощью оценки добавленной стоимости, учитывается только стоимость, добавленная на каждой стадии обработки без учета материальных затрат.

Особенности расчета

ВНП принято рассчитывать как в текущих (или фактических) ценах, так и в ценах, учитывающих изменение уровня цен и курса денежной единицы. В этой связи различают номинальный и реальный ВНП. Номинальным называется ВНП, рассчитанный по фактическим (или текущим) ценам. Реальным называется ВНП, рассчитанный с учетом роста цен (т. е. уровня инфляции) и постоянного курса денежной единицы.

Структура распределения ВНП

Основой образования доходов всех субъектов хозяйствования и населения является распределение валового национального продукта от всякой экономической деятельности. Распределяется ВНП на:

1) сумму заработной платы всех работников;
2) прибыль и доходы предпринимателей и иные доходы;
3) годовую сумму амортизационных отчислений.

Структура использования ВНП

Использование ВНП включает:

1) конечное потребление населением материальных благ и услуг (потребительские расходы домашних хозяйств, потребление государственными организациями бесплатно предоставленных услуг);
2) валовое накопление (капитальные вложения и прирост материальных оборотных средств);
3) конечные расходы органов государственного управления, обороны, науки и др.

ВАЛОВОЙ ОБОРОТ — суммарная стоимость всего объема продукции, произведенной предприятием, всеми его производствами за определенный период времени, независимо от того, потреблена ли эта продукция внутри предприятия или отпущена на сторону. Суммарный объем производства продукции, работ, услуг включает не только незавершенное производство, но и внутренний оборот предприятия, выполнение работ производственного характера независимо от дальнейшего использования. Показатель валового оборота используется во внутрипроизводственном планировании, а в отдельных отраслях — для определения валовой продукции.

Структура валового оборота

В состав валового оборота входят:

1) готовые изделия;
2) полуфабрикаты;
3) продукция вспомогательных производств, потребленная в основном производстве(текущий ремонт своего оборудования и т. п.);
4) продукция вспомогательных производств, отпущенная на сторону (ремонтные работы на сторону и т. д.).

ВАЛОВОЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ — валовая продукция, исчисляемая в масштабе страны, является показателем, обобщающим экономическое развитие всех отраслей материального производства.

Особенности расчета

Объем валового общественного продукта в стоимостном (денежном) выражении равен сумме продукции всех отраслей экономики.

Валовой общественный продукт — измеренная в текущих ценах суммарная стоимость продукции, товаров, услуг (включая промежуточный продукт и незавершенное производство), произведенных в стране за определенный период времени, обычно за год.

Структура валового общественного продукта

Валовой общественный продукт состоит из средств производства и предметов потребления, предназначенных для удовлетворения всей совокупности потребностей:

1) возмещения потребленных средств производства;
2) непроизводственного потребления;
3) накопления и образования резервов.

ВАЛОРИЗАЦИЯ (от фр. *valorisation* — «модель валоризации») — возникает в результате экономической политики, проводимой государством, правительством, направленной на снижение цены иностранной валюты по отношению к национальной, что делает иностранные товары более дешевыми, а отечественные товары более дорогими.

Основным признаком курса на валоризацию является:

1) повышение цены товаров, курса ценных бумаг, валюты;
2) увеличение расходов на импорт (то же, что ревальвация).

Влияние валоризации

Влияние валоризации заключается в том, что:

1) валоризация затрагивает интересы отечественных товаропроизводителей,товары которых с точки зрения цены становятся неконкурентоспособными по отношению к импортным;
2) увеличение цены отечественных товаров на внешних рынках снижает спрос на них за границей и, следовательно, приводит к снижению доходов от экспорта.

ВАЛЬВАЦИЯ (от фр. *evaluation* — «оценка») — термин, используемый для сравнения стоимости иностранной монеты с внутренней денежной единицей. В отличие от валоризации не включает тенденции к понижению или повышению курса валюты, для этого применяются понятия «ревальвация» и «девальвация», т. е. по своему содержанию вальвация — установление курса (стоимости) иностранной валюты к национальной денежной единице.

ВАЛЬРАС ЛЕОН (1834—1910) — швейцарский экономист.

Краткая биография

Он был сыном Августа Вальраса (Auguste Walras). Как романист и художественный критик провел юность в богемном обществе Парижа. Леон Вальрас последовал социалистическим убеждениям своего отца по вопросам налогообложения и земельной реформы (фактически прямая национализация земельной собственности), а также и его основным экономическим идеям по субъективной теории стоимости, математизации экономики. После нескольких неплодотворных

Л. Вальрас

лет в кооперативном движении Вальрас в 1870 г. был направлен в Лозанну, где вскоре вышло в свет первое издание его выдающихся «Элементов чистой экономики» (1874 г.) (эту книгу он представлял как часть большой работы). В своей книге он рассмотрел межрыночные связи и изложил свои взгляды на общую теорию равновесия, что принесло ему славу отца современной неовальрасианской теории общего равновесия. После выхода в свет этой книги Леон Вальрас был назван «величайшим из экономистов». В 1893 г. Вальрас со своим молодым последователем Вильфредо Парето сформировали основу Лозаннской школы. Оставшуюся часть своей жизни Вальрас провел в одиночестве, всеми забытый. Он умер в 1910 г.

Основные труды

Его знаменитая работа «Элементы чистой экономики» была издана в 1874 г., 3 годами позже, чем труды У. С. Джевонса и К. Менгера. Он быстро завершил оставшиеся две части своей «главной работы» — «Учение о социальной экономике» (1896 г.) и «Учение о прикладной экономике» (1898 г.). Вальрас рассматривал эти работы как дополнение к «Элементам» и считал эти три книги неразрывной и существенной частью своей теории. Подзаголовок «Элементов» назван «Теория социального богатства», подзаголовок второй работы эффектно назван «Теория разделения социального богатства», а третьей — «Теория образования социального богатства». Тем не менее экономисты восприняли его последние две работы как просто аргументы социалистических взглядов и признали только его первую работу — «Элементы» 1874 года.

ВАЛЬРАСА ЗАКОН *(Walrasian model)* — одна из первых в экономической науке экономико-математическая модель стремления рыночной экономики к стабильному равновесию. В ней швейцарский экономист Л. Вальрас сформулировал взаимную обусловленность всех цен и количества ресурсов и товаров, обращающихся в рыночной экономике. Так называемый закон Вальраса утверждает, что общая величина спроса при соответствующей системе цен должна быть равна общей величине предложения. Условия равновесия для каждого отдельного потребителя и производителя, функционирующих в экономике, Вальрас описывал в форме линейных уравнений, в которых переменными выступали количества товаров и ресурсов, а также цены на каждый из них, балансирующие спрос и предложение. При этом он доказывал, что необходимое число уравнений в системе не равно общему числу рассматриваемых товаров и ресурсов, как можно было бы предположить, а на единицу меньше: последнее уравнение обязательно вытекает из совокупности остальных. Система Вальраса в дальнейшем была развита с использованием линейной алгебры и линейного программирования. Система Вальраса оказала большое влияние на развитие математической экономики. Вальрас был также одним из основоположников так называемой теории предельной полезности, которая долгое время господствовала в экономической теории. Используя некоторые черты системы уравнений Вальраса, его последователи выдвигали доказательства вытекающей из них социальной справедливости системы свободного предпринимательства. Л. Вальрас внес существенный вклад в становление общих принципов построения моделей экономического взаимодействия, особенно их математических аспектов.

Проблемы, связанные с системой уравнений Вальраса

Основные вопросы при ее исследовании сводятся к трем:

1) существует ли решение данной системы уравнений, т. е. возможна ли система цен, количества товаров и ресурсов, совместных друг с другом;
2) единственно ли это решение в том смысле, что для каждой переменной существует только одно значение, совместное с общим решением;
3) стабильна ли система, способна ли она возвращаться к равновесию при его нарушении.

ВАЛЮТА (от ит. *valuta*, буквально — «цена, стоимость») — любой платежный документ или денежное обязательство, выраженное в той или иной денежной единице и используемое в международных расчетах. Эти платежные документы, выраженные в различных валютах, покупаются и продаются на специальном рынке — валютном. Мировая экономика не может существовать без развитого финансового рынка, составной частью которого является валютный рынок.

На содержание современных валют влияют внутренние и внешние экономические, социальные и политические факторы.

Основные функции мирового валютного рынка:

1) осуществление расчетов по внешнеторговым договорам;
2) регулирование валютных курсов;
3) диверсификация валютных активов участников рынка;
4) страхование (хеджирование) валютных рисков;
5) получение прибыли участниками (спекуляция) на разнице валютных курсов.

Вступление Российской Федерации в апреле 1992 г. в Международный валютный фонд (МВФ) свидетельствует о том, что Россия вышла на международный валютный рынок.

Банки, действующие на международном валютном рынке, образуют международную банковскую систему. Эта система регулируется определенным набором неких правил и законов, которые составляют международную валютную систему (МВС).

МВС — мировая денежная система всех стран, в рамках которой формируются и используются валютные ресурсы и осуществляется международный платежный оборот.

Виды валют

1. Любая национальная денежная единица (рубль, доллар, франк и т. д.), применяемая для расчетов внутри страны, является валютой и приобретает целый ряд дополнительных функций и характеристик, как только начинает рассматриваться не в узких рамках национальной системы макроэкономических координат, а с позиции участника международных экономических отношений и расчетов.

Денежный оборот складывается из наличных и безналичных денег.

Тип денежной системы (золотая, серебряная, бумажная валюта).

Система обращения металлических денег прошла через биметаллизм и монометаллизм.

Биметаллизм — это денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента закреплялась за двумя благородными металлами — золотом и серебром.

Монометаллизм — это денежная система, при которой один металл служит всеобщим эквивалентом и основой денежного обращения.

2. Электронные средства платежа, особенно характерные для современного этапа развития денежной системы. Электронные средства платежа — это платежные пластиковые карточки, имеющие магнитную ленту, содержащую всю необходимую информацию о ее владельце. Данные средства платежа являются денежными документами, удостоверяющими наличие счета ее держателя в кредитном учреждении.

3. Денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные документы в иностранных денежных единицах (векселя, чеки, банкноты, казначейские билеты, аккредитивы и др.), используемые в международных расчетах (иностранная валюта).

Типы валют

Национальный режим регулирования валютных сделок по различным видам операций для резидентов и нерезидентов определяет степень так называемой конвертируемое ги валюты. С этой точки зрения все валюты можно разделить на три группы.

1. Свободно конвертируемая валюта (СКВ) — это валюта, свободно или неограниченно обмениваемая на другие иностранные валюты. В настоящее время к числу СКВ относятся доллар США, евро, канадский доллар, японская иена.

2. Частично конвертируемые валюты — валюты тех стран, где существуют количественные ограничения или специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций или для различных субъектов валютных сделок.

3. Неконвертируемые (замкнутые) валюты — национальные денежные единицы тех стран, законодательство которых предусматривает ограничения практически по всем видам операций.

ВАЛЮТА БАЗИСНАЯ — валюта, по отношению к которой котируются другие валюты в данной стране или финансовом центре, например доллар США, поскольку он является общепризнанным международным платежным средством, преобладающей валютой рынка. На доллар приходится подавляющая часть валютных резервов.

Функции базисной валюты

Выделяют следующие функции базисной валюты:

1) осуществление большей части международных расчетов;
2) фиксирование мировых цен на многие товары, в особенности на сырье, топливо значительную часть готовых изделий;
3) резервирование международных валютных средств;
4) осуществление международного кредитования, инвестирования, международной гуманитарной и финансовой помощи.

ВАЛЮТА БАЛАНСА — итоговая сумма по активу и пассиву баланса. Графически баланс представляет собой таблицу из двух частей: левая часть — актив, который дает определенное представление о ресурсах, экономическом потенциале предприятия по осуществлению будущих затрат, а правая — пассив, в котором отражены средства по источникам формирования и целевому назначению: уставный капитал, прибыль, кредиторская задолженность, займы, кредиты банков. Итоги сумм статей актива и пассива в бухгалтерском балансе всегда равны. Так как любая хозяйственная операция на основе балансового метода отражается двойной записью, то ее результат затрагивает и валюту баланса, оказывая влияние как на актив, так и на пассив баланса.

Влияние хозяйственных операций на валюту баланса

Хозяйственные операции делятся на четыре типа в зависимости от влияния на валюту баланса.

1. Операции затрагивают только имущество, т. е. актив, при этом валюта баланса не изменяется.
2. Операции затрагивают только источники формирования имущества, т. е. пассив, при этом валюта баланса не изменяется.
3. Операции затрагивают актив и пассив, и при этом изменения происходят в сторону увеличения валюты баланса.
4. Операции затрагивают актив и пассив, и при этом изменения происходят в сторону уменьшения валюты баланса.

Уравнение баланса

Уравнение баланса выглядит следующим образом:

Сумма всех статей актива = Сумма всех статей пассива.

ВАЛЮТА БЛОКИРОВАННАЯ — валюта, используемая для платежей только внутри одной страны. Блокирование валюты — часть экономической и торговой блокады, осуществляемой государствами в отношении других стран с целью побуждения последних к исполнению тех или иных требований. Валютную блокаду применяют ведущие державы в целях давления на другие страны и подрыва их валютно-экономического положения.

Средства валютной блокады

К средствам валютной блокады относятся:

1) блокирование счетов органами государственной власти, т. е. лишение владельцев банковских счетов права свободно распоряжаться средствами в иностранной валюте;
2) установление государственного контроля над операциями, ограничение переводов за границу, блокирование валютной выручки, устанавливаемые в административном или законодательном порядке;
3) золотая блокада, подразумевающая отказ принимать в качестве платежного средства золото с целью экономической изоляции;
4) кредитная блокада, т. е. отказ какого-либо государства или международной валютно-кредитной организации предоставлять кредиты стране или qiynne стран.

ВАЛЮТА ВЕКСЕЛЯ — денежная единица, в которой выставлен вексель. Во внутреннем обороте стран обычно используются векселя в валюте данной страны, а в международном обороте — в валюте страны-кредитора, либо страны-должника, либо третьей страны.

Требования к валюте векселя

Вексель, как правило, выставляется:

1) в твердой валюте, т. е. в валюте, устойчивой по отношению к курсам других валют, а также к собственному номиналу, обеспеченных золотом или другими ценностями;
2) в свободно конвертируемой валюте, неограниченно обмениваемой на другие иностранные валюты.

ВАЛЮТА ЗАМКНУТАЯ — см.: *Валюта неконвертируемая.*

ВАЛЮТА ИНОСТРАННАЯ — денежные знаки иностранных государств, а также кредитные средства обращения и платежа, выраженные в иностранных денежных единицах и используемые в международных расчетах. Покупателями иностранных валют на валютном рынке являются фирмы, нуждающиеся в иностранных деньгах для осуществления платежей за импорт товаров и услуг или для покупки заграничных активов. Чтобы купить местную валюту для осуществления платежей за импорт из данной страны или купить активы, иностранные фирмы предлагают для продажи свою валюту.

Свойства иностранных валют

Выделяют следующие свойства иностранных валют:

1) мировой валютный рынок осуществляет движение денежных ресурсов между государствами, опосредуя международную торговлю товарами и услугами, международную миграцию капиталов. На мировом валютном рынке осуществляются:
   а) расчетные и кредитные операции, обслуживающие товарные сделки;
   б) валютообменные операции;
   в) операции, обусловливающие движение капиталов из страны в страну;
   г) операции с ценными бумагами;
2) страны должны хранить резервы иностранной валюты на случай, если она потребуется, для того чтобы с их помощью препятствовать колебаниям валютного курса, а также на случай возникновения критических ситуаций;
3) официальные запасы иностранной валюты в центральном банке и финансовых органах страны предназначены для международных расчетов.

ВАЛЮТА КЛИРИНГОВАЯ — валютная единица, используемая в клиринговых расчетах, функционирует исключительно в безналичной форме в виде бухгалтерских записей на банковских счетах, источником является взаимное кредитование поставок товаров и оказание услуг странами — участниками платежного соглашения. Клиринговой валютой может служить денежная единица одной из стран — участниц клирингового соглашения, либо валюта третьей страны, либо международная (региональная) счетная валютная единица. Соглашение о клиринге регулирует совместные операции на основе взаимного зачета требований, что облегчает международные расчеты, позволяет экономить официальные валютные резервы. Зачет взаимных требований и обязательств осуществляют банки, ведущие клиринговые счета. Зачеты по валютному клирингу производятся в обязательном порядке: при наличии клирингового соглашения между странами экспортеры и импортеры не имеют права уклоняться от расчетов по клирингу.

При расчетах через валютный клиринг деньги выполняют функции меры стоимости и средства платежа. При взаимном зачете требований без образования сальдо деньги выступают как идеальные.

Причины введения валютных клирингов

Выделяют шесть причин введения валютных клирингов:

1) нестабильность экономики;
2) неуравновешенность платежных балансов;
3) неравномерное распределение золотовалютных резервов;
4) инфляцию;
5) валютные ограничения;
6) обострение конкурентной борьбы.

Цели клиринга валют

Государства, используя для взаимных расчетов клиринговую валюту, преследуют различные цели:

1) выравнивание платежного баланса без затрат золотовалютных резервов;
2) получение льготного кредита от контрагента, имеющего активный платежный баланс;
3) безвозвратное финансирование страной с активным платежным балансом страны с пассивным платежным балансом.

ВАЛЮТА КЛЮЧЕВАЯ — см. *Валюта резервная (п. 2).*

ВАЛЮТА КОНВЕРТИРУЕМАЯ — валюта, свободно и неограниченно обмениваемая на другие иностранные валюты, например валюта большинства развитых государств. С переходом к Ямайской валютной системе (1976—1978 гг.) в измененном Уставе МВФ термин «конвертируемая валюта» заменен новым понятием «свободно конвертируемая валюта», т. е. валюта, широко применяемая в международных расчетах и операциях на мировых валютных рынках практически в любое время и в любой стране.

Главная особенность свободно конвертируемой валюты (СКВ) — способность обмениваться на любую другую валюту по текущему курсу благодаря ее твердому товарному покрытию, при этом ее собственный курс остается неизменным. К свободно конвертируемой валюте, которую можно свободно перевозить из одной страны в другую без существенных ограничений, а также свободно продавать и покупать, относятся: доллар США, японская иена, евро и валюты ряда других развитых и нескольких развивающихся государств. Валюта с ограниченной обратимостью, т. е. конвертируемая не по всем валютным операциям и не для всех владельцев, называется частично обратимой.

Свойства свободно конвертируемой валюты

СКВ имеет следующие свойства:

1) полную внешнюю и внутреннюю обратимость, т. е. одинаковые режимы обмена для нерезидентов и для резидентов;
2) возможность обмена любых валют без специальных решений;
3) распространение сфер обмена СКВ на текущие операции, связанные с повседневной внешнеэкономической деятельностью (внешнеторговый обмен, неторговые платежи, иностранный туризм), а также на операции по движению внешних кредитов и иностранных инвестиций;
4) отсутствие каких-либо валютных ограничений;
5) ведение учетных валютных средств, СКВ относят к валютам первой группы;
6) возможность предприятия, имеющего на счетах СКВ, использовать ее для расчетов как по торговым, так и неторговым сделкам.

ВАЛЮТА КОНТРАКТА — см.: *Валюта сделки.*

ВАЛЮТА КРЕДИТА — валюта, утвержденная партнерами в договоре о предоставлении кредита. Международный кредит — это кредит, предоставляемый государствами, банками, фирмами, другими юридическими и физическими лицами одних стран правительствам, банкам, фирмам других стран. Международные кредиты выдаются в валюте страны-должника, страны-кредитора, третьей страны или в международных счетных валютных единицах. Уровень процентных ставок по международным кредитам в различных валютах различен и зависит от того, в какой валюте он предоставлен, так как неустойчивость валюты ведет к потерям кредитора.

При кредитовании в слабой валюте риск обесценивания задолженности несет кредитор, при кредитовании в сильной валюте рискует заемщик. Валюта кредита может не совпадать с валютой его погашения. Например, «мягкие» займы, предоставленные в валюте кредитора, погашаются национальной валютой заемщика или товарами традиционного экспорта страны.

Факторы, влияющие на выбор валюты кредита

При определении валюты кредита имеют значение:

1) практика международных расчетов (например контракты по поставкам нефти обычно заключаются в долларах США);
2) позиции контрагентов на данном рынке, их отношения с кредитными учреждениями;
3) степень инфляции;
4) динамика курса валюты и др.

ВАЛЮТА МЯГКАЯ — валюта, неустойчивая по отношению к собственному номиналу, а также к курсам других валют, не обеспеченная золотом.

ВАЛЮТА НАЦИОНАЛЬНАЯ — валюта, эмитируемая государством (государственным или центральным банком) для использования на территории данного государства, используемая во внешнеэкономических связях и международных расчетах с другими странами. Важным показателем эффективности национальной валюты является ее покупательная способность. При международном сравнении покупательная способность национальных валют разных стран определяется как соотношение уровней национальных цен единого набора товаров и услуг путем построения международного индекса цен. Для того чтобы определить, на какую величину возросли или снизились цены, используют индексы цен. Индекс цен является относительным показателем и характеризует соотношение цен во времени. При исчислении индексов цен обычно цены базового года принимают за 100%, а цены других лет оценивают по отношению к этим 100%. Покупательная способность национальной валюты — непостоянная величина, зависящая от результативности национального хозяйства.

Факторы, влияющие на покупательную способность национальных валют

Покупательная способность национальной валюты определяется:

1) спросом и предложением на валютном рынке;
2) эффективностью национальной экономики;
3) уровнем производительности всех факторов производства;
4) потребностью страны в импорте и ее экспортными возможностями;
5) общей экономической ситуацией;
6) степенью политической стабильности в стране.

ВАЛЮТА НЕКОНВЕРТИРУЕМАЯ — национальная валюта (замкнутая), функционирующая только в пределах одной страны и не обмениваемая на другие иностранные валюты. Валюта считается неконвертируемой, если государством-эмитентом (или его уполномоченным органом) ограничен или запрещен ее обмен по текущим операциям платежного баланса на иностранные валюты. К таковым относится национальная валюта большинства развивающихся стран. Официальное запрещение свободно распоряжаться средствами на валютных счетах в банках для достижения определенных экономических и политических целей называется блокированием счетов.

Условия, при которых валюта считается замкнутой

К замкнутым валютам относятся валюты стран:

1) применяющих различные ограничения и запреты по вывозу и ввозу, продаже, покупке и обмену национальной и иностранной валюты;
2) использующих различные меры валютного регулирования, в том числе валютные коэффициенты, с целью ограничения расходов иностранной валюты.

ВАЛЮТА ОБРАТИМАЯ — валюта, которая может быть беспрепятственно обменена на другую валюту.

ВАЛЮТА ПЛАТЕЖА — валюта, предназначенная для оплаты товаров, оказываемых услуг или погашения кредита и согласованная между поставщиком и покупателем. Валюта платежа может не совпадать с валютой сделки. Любая валюта может быть валютой платежа. Эффективность сделки в определенной степени зависит от выбора валюты платежа. В международной торговле наиболее часто валютой платежа являются американский доллар, евро, японская иена. При нестабильности валютных курсов валюта платежа обычно фиксируется в валюте страны-импортера. При несоответствии валюты цены валюте платежа в контракте оговаривается курс пересчета первой во вторую (либо по паритету, либо по рыночному курсу валют).

Выбор валюты платежа осуществляется с учетом валютного курса, сложившихся традиций и т. п. Получили распространение искусственно созданные так называемые международные счетные денежные единицы — специальные права заимствования.

Условия контракта по валюте платежа

В контракте ставят условия пересчета валюты платежа:

1) указывается курс определенного вида платежного средства — телеграфного перевода по платежам без тратт или векселя по расчетам, связанным с кредитом;
2) уточняется время корректировки (например накануне или в день платежа) на определенном валютном рынке (продавца, покупателя или третьей страны);
3) оговаривается курс, по которому осуществляется пересчет: обычно средний курс, иногда курс продавца или покупателя при открытии, закрытии валютного рынка или средний курс дня.

ВАЛЮТА РЕЗЕРВНАЯ — валюта страны, в которой накапливают и хранят резервы средств для международных расчетов центральные банки других государств. Страна, валюта которой служит резервной, располагает предпочтительными условиями для осуществления внешнеэкономической экспансии, получает определенные выгоды при получении внешних займов, импорте товаров, экспорте капиталов. Резервная валюта составляет обязательный компонент международных платежных средств правительств, юридических и физических лиц. Первоначально в роли резервной валюты выступал английский фунт стерлингов, игравший господствующую роль в международных расчетах. В рамках Бреттон-вудской валютной системы статус резервной

валюты был закреплен за долларом США, который затем стал играть решающую роль и на долю которого приходилось более половины валютных резервов. Однако выполнение национальной валютой роли резервной требует от соответствующей страны обеспечения необходимых экономических позиций по сокращению и преодолению дефицита платежного баланса, в частности с помощью девальвации, ограничению импорта, повышению учетной ставки, а также проведения политики сбалансирования внешних обязательств и национальных резервов. Применение в качестве международного платежно-расчетного и резервного средства национальных денег, предназначенных для внутренней экономики, порождает противоречия и валютные кризисы, так как приводит к зависимости экономической.

Функции резервной волюты

Национальные кредитные деньги ведущих государств — участников международной торговли в резервной валюте используются:

1) для обслуживания международных расчетов по внешнеэкономическим операциям, иностранным инвестициям;
2) при определении цен на товары, услуги в международных контрактах, сделках, соглашениях и т. д.;
3) при накоплении и хранении банками в качестве резервов для осуществления расчетов;
4) в качестве основы для определения валютного курса, валютного паритета;
5) для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран — участниц мировой валютной системы.

Факторы, определяющие роль резервной валюты

Объективными предпосылками приобретения статуса резервной валюты являются:

1) конвертируемость соответствующей национальной валюты;
2) достаточная устойчивость ее курса;
3) благоприятствующий правовой режим использования этой валюты в стране-эмитенте и в международном обмене;
4) господствующие позиции страны в мировом производстве, экспорте товаров и капиталов, в золотовалютных резервах;
5) развитая сеть кредитно-банковских учреждений, в том числе за рубежом;
6) организованный и емкий рынок ссудных капиталов;
7) либерализация валютных операций.

Субъективным фактором выдвижения национальной валюты на роль резервной служит активная внешняя политика, в том числе валютная и кредитная.

ВАЛЮТА СДЕЛКИ — валюта, в которой выражена сумма предоставленного международного кредита во внешнеторговом контракте, установлена цена товара, сумма предоставляемой ссуды. Валютой сделки может быть валюта экспортера (или кредитора), валюта импортера (или заемщика), а также валюта третьих стран или какая-либо международная счетная единица. Введение в контракт валюты сделки, отличной от валюты платежа, служит одним из способов страхования от валютного риска. См. *Валюта цены*.

ВАЛЮТА ТВЕРДАЯ — валюта, устойчивая по отношению к собственному номиналу, а также курсам других валют, обеспеченная золотом или другими ценностями.

ВАЛЮТА ЦЕНЫ — денежная единица, в которой выражена цена товара во внешнеторговом контракте. Валютная эффективность сделки, помимо уровня цены, размера процентной ставки по кредиту, зависит от выбора валюты цены и валюты платежа. Экспортные и импортные контрактные цены разнообразны и зависят от включаемых в них дополнительных расходов, возникающих по мере продвижения товаров от экспортера к импортеру, таких как пребывание на складе страны-экспортера, путь в порт, нахождение в порту, путь за границу, складирование за рубежом; доставка товара импортеру. Вышеперечисленные факторы влияют на международные расчеты и выбор валюты, в которой фиксируется цена товара. На условия межправительственных соглашений влияют также вид товара, международные обычаи. Иногда в целях страхования валютного риска валюта цены указывается в нескольких валютах (двух и более) или стандартной валютной корзине. Один из простейших методов страхования валютного риска — несовпадение валюты цены и валюты платежа. Если курс валюты цены (например доллара) снизился, то сумма платежа (в евро) пропорционально уменьшается, и наоборот. Риск снижения курса валюты цены несет экспортер (кредитор), а риск ее повышения — импортер (должник).

Способы определения цены

Существуют пять основных способов определения цен товаров:

1) цена твердо фиксируется при заключении контракта, при которой цены в период его исполнения не меняются. Этот способ применяется при тенденции к снижению цен на мировых рынках;
2) при заключении контракта цена твердо фиксируется, но меняется, если рыночная цена изменится по сравнению с контрактной, скажем, в размере, превышающем 5%;
3) цена устанавливается в процессе исполнения сделки, а при подписании контракта фиксируется принцип определения цены на основе котировок того или иного товарного рынка на день поставки. Этот способ обычно практикуется при тенденции к повышению рыночных цен;
4) в зависимости от изменения элементов издержек, например при заказе оборудования, устанавливается скользящая цена;
5) смешанная форма: часть цены твердо фиксируется, часть устанавливается в скользящей форме.

ВАЛЮТА ЧАСТИЧНО КОНВЕРТИРУЕМАЯ — национальная валюта стран, в которых для резидентов по отдельным видам обменных операций применяются валютные ограничения. Как правило, 4КВ обменивается не по всем видам международного платежного оборота, а только на некоторые иностранные валюты. Обратимость частично конвертируемой валюты распространяется на определенных держателей данной валюты или имеет региональный характер (ограничивается определенным кругом стран) и используется с промежуточным режимом обмена.

Категории валютных счетов

Частичная обратимость валют проявляется в наличии валютных счетов с разным режимом для резидентов и нерезидентов. Соответственно, различаются дифференцированные категории банковских счетов.

1. Внутренние (в национальной валюте с использованием в пределах страны).
2. По двусторонним правительственным соглашениям.
3. Блокированные.
4. Конвертируемые (полностью или частично).

ВАЛЮТНАЯ ОГОВОРКА — условие, которое включается в международные кредитные, платежные, внешнеторговые и другие контракты для страхования кредитора и экспортера от риска падения курса валюты платежа с момента заключения контракта и до момента его оплаты. Валюта платежа при этом ставится в зависимость от более устойчивой валюты оговорки.

Виды валютных оговорок

Обычно применяют следующие виды одновалютных и многовалютных оговорок:

1) включение в соглашение о цене товара (сумме кредита) в качестве валюты сделки устойчивой валюты: при понижении курса общая стоимость в валюте платежа соответственно увеличился;
2) при изменении курса валюты платежа по сравнению с курсом валюты сделки включение условия об изменении цены товара (или суммы кредита) в такой же пропорции. Пересчет суммы платежа при реализации валютной оговорки производится пропорционально изменению курса валюты оговорки (или валюты цены) по отношению к валюте платежа;
3) многовалютные (мультивалютные) оговорки, в соответствии с которыми пересчитывается сумма денежного обязательства, в зависимости от изменения курсового соотношения между валютой платежа и корзиной валют, заранее выбираемых по соглашению сторон, получили распространение в условиях нестабильности плавающих валютных курсов. Количество валют в наборе валютной корзины колеблется от двух и более. Многовалютные оговорки имеют некоторые преимущества по сравнению с одновалютными. Во-первых, валютная корзина, как метод измерения средневзвешенного курса валюты платежа, снижает вероятность резкого изменения суммы платежа, во-вторых, она в наибольшей степени обеспечивает интересы обоих контрагентов сделки с точки зрения валютного риска, так как

включает валюты, имеющие разную степень стабильности. Защитные свойства многовалютной оговорки зависят не от количества, а от качества набора валют, Есть несколько формулировок многовалютной оговорки в зависимости от способа расчета курсовых потерь. Оговорка, основанная на случайном выборе валют, может оказаться столь же эффективной, как и обычная одновалютная оговорка;

4) использование в качестве валюты цены нескольких валют согласованного набора дает результат, аналогичный многовалютной оговорке;
5) иногда практикуется опцион валюты платежа, при котором в момент заключения контракта цена фиксируется в нескольких валютах, а при наступлении срока платежа экспортер имеет право выбора валюты платежа.

ВАЛЮТНАЯ ПОЗИЦИЯ — соотношение требований (заявок) и обязательств коммерческого банка (фирмы) в иностранной валюте. Соотношение требований и обязательств банка в иностранной валюте определяет его валютную позицию. В случае их равенства по конкретной валюте валютная позиция считается закрытой, а при несовпадении — открытой.

Характеристика валютных позиций

Если величина обязательств по проданной валюте превышает объем требований, открытая валютная позиция короткая, и длинная, если объем требований по купленной валюте превышает объем обязательств. Открытая позиция связана с валютным риском и ведет к дополнительным доходам или убыткам (даже банкротствам) банков (фирм), если к моменту контрсделки, т. е. покупки ранее проданной валюты и продажи ранее купленной валюты, курс этих валют изменится в неблагоприятном для них направлении. В результате банк может либо получить по контрсделке меньшую сумму валюты, чем он продал ранее, либо будет вынужден заплатить за ту же сумму ранее купленной валюты больший эквивалент. В обоих случаях банк несет убытки в связи с изменением валютного курса. Валютный риск существует всегда при наличии открытых позиций — как длинных, так и коротких. В большинстве стран государственные финансовые органы регламентируют размер открытых валютных позиций.

Поскольку открытая валютная позиция создается по конкретным валютам, то в ходе операций банка на валютном рынке валютные позиции постоянно возникают (открываются) и исчезают (закрываются).

Банки наблюдают за сменой валютной позиции, оценивая содержащийся в ней валютный риск и возможный результат, в случае ее полного немедленного покрытия по существующим валютным курсам.

Политика банков в отношении валютных позиций

Краткосрочная политика операций банка в конкретных валютах зависит от позиции, сложившейся у него в результате осуществленных сделок. Если возникла значительная длинная позиция, банк может понизить котируемый курс этой валюты, привлекая покупателей, и повысить — при короткой позиции. В целом у банков длинная позиция возникает при общем превышении предложения над спросом на какую-либо валюту, и курс валюты в этом случае понижается. Оценка возможного результата закрытия позиции достигается пересчетом всех сумм длинных и коротких позиций в национальную валюту по текущим рыночным курсам, по которым могут быть покрыты сделки с учетом сроков поставки валют по срочным операциям. Часто за 1 день банки несколько раз создают валютные позиции спекулятивного характера, покрывая их для реализации прибыли и вновь создавая, если тенденции рынка сулят им получение прибылей.

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА — система действий государства внутри и вне страны, проводимая посредством воздействия на валюту, валютный курс, валютные операции. Является составной частью экономической политики государства и внешнеэкономической политики. Валютная политика — валютный инструмент расширения макрохозяйственных связей, внешнеэкономической деятельности.

Инструментами валютной политики являются: валютная интервенция, валютные ограничения, валютные резервы, валютное субсидирование, валютные паритеты. Валютная политика, проводимая странами и их правительством, центральным банком, центральными финансовыми органами, направлена на достижение главных целей экономической политики: обеспечение устойчивости экономического роста, снижение роста безработицы и инфляции, поддержание равновесия платежного баланса. В мировом масштабе валютная политика проводится международными валютно-финансовыми организациями (Международным валютным фондом, международными банками).

Основные направления и формы валютной политики

Различают текущую и долговременную валютную политику.

Основные задачи текущей валютной политики: обеспечение нормального функционирования международного и национального механизмов валютной системы, поддержание равновесия платежных балансов. Долговременная валютная политика предполагает долгосрочные меры структурного характера по последовательному изменению валютного механизма и охватывает достаточно продолжительный период.

Роль текущей валютной политики заключается в оперативном регулировании валютно-рыночной конъюнктуры, в том числе с помощью дисконтной политики и девизной политики (в частности валютной интервенции, валютных ограничений, а также валютного субсидирования и диверсификации валютных резервов):

1) дисконтная политика (учетная) — изменение учетной ставки центрального банка, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса путем воздействия на международное движение капиталов, с одной стороны, и динамику внутренних кредитов, денежной массы, цен, совокупного спроса — с другой;
2) девизная политика — метод воздействия государственными органами на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты (девиз). В целях повышения курса национальной валюты центральный банк продает, а для снижения — скупает иностранную валюту в обмен на национальную;
3) диверсификация валютных резервов. Для регулирования структуры валютных резервов государство проводит политику включения в их состав разных валют с целью обеспечить международные расчеты, проведение валютной интервенции и защиту от валютных потерь.

Усиление экономической взаимозависимости национальных хозяйств, изменение их места и роли в мирохозяйственных отношениях, устойчивые интересы ее субъектов являются объективными факторами долгосрочной валютной политики.

Основными ее методами являются:

1) межгосударственные переговоры и соглашения, прежде всего в рамках МВФ и на региональном уровне, а также валютные реформы;
2) долговременная валютная политика, включающая меры по изменению ряда основных элементов валютной системы (порядка международных расчетов, режима валютных курсов и валютных паритетов, использования золота, валют резервных и международных платежных средств, функциональных задач международных и региональных валютно-кредитных и банковских организаций).

Тенденции в валютной политике

В валютной политике переплетаются две противоположные тенденции: координация действий, поиск совместных путей решения валютных проблем и разногласия, возникающие в силу стремления каждой страны получить преимущества над другими, навязать им свою волю. В этой связи периодически вспыхивает валютная война стран за рынки сбыта, сферы приложения капиталов, источники сырья путем различных форм валютной политики.

ВАЛЮТНАЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ (ВАЛЮТНАЯ САМООКУПАЕМОСТЬ) — один из основных принципов внешнеэкономической деятельности, применяемый в отношении совместных предприятий, действующих на территории стран. Валютная сбалансированность предполагает возмещение предприятиями и организациями, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность, расходов за счет собственных валютных доходов.

Принцип валютной сбалансированности

Принцип валютной сбалансированности предполагает:

1) при необходимости временное использование заемных валютных средств и покупку в установленных случаях валюты на валютных аукционах и валютных биржах;
2) применение показателя валютной эффективности при технико-экономических об-

основаниях внешнеэкономических мероприятий на предприятиях, действующих на условиях валютной самоокупаемости. Этот относительный показатель используется для оценки результатов внешнеэкономических операций и представляет собой соотношение валютной выручки и валютных затрат.

ВАЛЮТНАЯ СВОП-ОПЕРАЦИЯ (от англ. *swap* — «мена, обмен») — разновидность валютной сделки, сочетающей наличную и срочную операции. В форме сделки своп банки осуществляют обмен валютами, кредитами, депозитами, процентными ставками, ценными бумагами или другими ценностями. Подобные сделки известны со времен Средневековья, когда итальянские банкиры проводили операции с векселями. Позднее они получили развитие в форме репортных и депортных операций. Репорт — сочетание двух взаимно связанных сделок: наличной продажи иностранной валюты и покупки ее на срок. Депорт — это сочетание тех же сделок, но в обратном порядке: покупка иностранной валюты на условиях спот и продажа на срок этой же валюты. Недостатком подобных операций являлось увеличение баланса банка на сумму этой операции, что ухудшало его коэффициенты и создавало дополнительные риски (предоставление и получение депозитов — две самостоятельные операции и компенсироваться не могут). Валютная операция своп разрешает эти проблемы: учет обязательств осуществляется на внебалансовых статьях, обмен валют совершается в форме купли-продажи, т. е. в форме единой сделки. Позднее операции своп приобрели у банков форму обмена депозитами в различных валютах на эквивалентные суммы. Операции своп совершаются не только с валютами, но и с процентами. Сущность этой сделки заключается в том, что одна сторона обязуется выплатить другой проценты по ставке *либор* в обмен на получение процентов по фиксированной ставке с целью извлечения прибыли в виде разницы между ними. С 1980-х гг. сложился активный рынок «своп», который быстро растет. Эти операции сосредоточены в крупнейших банках, создана Международная ассоциация дилеров своп.

Условия проведения валютной своп-операции

Своп — это валютная операция, сочетающая куплю-продажу двух валют на условиях немедленной поставки с одновременной контрсделкой на определенный срок с теми же валютами. При этом договариваются о встречных платежах два партнера(банки, корпорации и др.). По операциям своп наличная сделка осуществляется по курсу спот, который в контрсделке (срочной) корректируется с учетом премии или дисконта в зависимости от движения валютного курса. При этом клиент экономит на марже — разнице между курсами продавца и покупателя по наличной сделке.

Преимущества валютных своп-операций

Преимущества валютных своп-операций заключаются в следующем:

1) операции своп удобны для банков: они не создают открытой позиции (покупка покрывается продажей), временно обеспечивают банк необходимой валютой без риска, связанного с изменением ее курса;
2) операции своп используются для совершения коммерческих сделок: банк продает иностранную валюту на условиях немедленной поставки и одновременно покупает ее на срок. При этом исчезает риск получения убытка на курсовой разнице, так как, предоставляя в кредит национальную валюту, банк в итоге получает прибыль;
3) операции своп используются для приобретения банком без валютного риска необходимой валюты (на основе покрытия контрсделкой) для обеспечения международных расчетов, диверсификации валютных авуаров;
4) валютные своп-операции предоставляют возможность взаимного межбанковского кредитования в двух валютах.

ВАЛЮТНАЯ СПЕКУЛЯЦИЯ — торговля иностранной валютой с целью извлечения спекулятивной прибыли на разнице в валютных курсах во времени или на различных рынках. Осуществляется физическими и юридическими лицами, банками на валютном рынке. Формой валютной спекуляции является, например, лидз энд лэгз (англ. leads and legs) — ускорение или затягивание расчетов по внешнеторговым сделкам с целью получения выгоды от изменения валютных курсов, например досрочная оплата товаров или задержка платежа, преднамеренное принятие валютного риска. При использовании экономически не обоснованных официальных или специальных валютных курсов возможности валютной спекуляции расширяются, что проявляется в возникновении и функционировании теневых валютных рынков.

Результаты валютной спекуляции приводят к значительным выигрышам или потерям (вплоть до краха банков или фирм) в зависимости от точности оценки участниками спекуляции возможностей динамики валютных курсов. Подобные сделки обычно заключаются в ожидании официальной девальвации или ревальвации, в массовом масштабе.

Формы валютной спекуляции

1. Валютная спекуляция возможна в форме так называемой открытой позиции (т. е. при срочных валютных сделках, процентном арбитраже без форвардного возмещения) или как преднамеренное уклонение от страхования валютного риска (при отказе от хеджирования под определенными предлогами).

2. Поддержание длинных или коротких позиций в каких-либо валютах на протяжении нескольких дней, иногда недель, расценивается как валютная спекуляция.

3. При срочных сделках спекулятивного характера различают игру на понижение и игру на повышение курса валюты. В ожидании падения курса валюты «понижатели» продают ее по существующему в данный момент форвардному курсу, чтобы через определенный срок поставить покупателям валюту, которую они при благоприятной для них динамике курса смогут дешево купить на рынке, получив, таким образом, прибыль в виде курсовой разницы. Если ожидается повышение курса, «повышатели» скупают валюту в надежде, что при повышении курса валюты получат ее от продавца по курсу, зафиксированному в момент сделки, чтобы затем продать эту валюту по более высокому курсу.

4. Валютный арбитраж, в отличие от обычной валютной спекуляции, заключается в том, что дилер ориентируется на краткосрочный характер операции и пытается предугадать колебания курсов в короткий промежуток между сделками. Иногда на протяжении дня он меняет свою тактику.

ВАЛЮТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ — относительный экономический показатель, используемый для оценки результатов внешнеэкономических операций. Валютная эффективность представляет собой соотношение валютной выручки и валютных затрат. Применяется при технико-экономических обоснованиях внешнеэкономических мероприятий, в том числе деятельности предприятий на условиях валютной самоокупаемости.

Принцип валютной эффективности

Этот принцип предполагает возмещение расходов за счет собственных валютных доходов предприятиями и организациями, осуществляющими внешнеэкономическую, кредитную, финансовую деятельность.

Принцип валютной эффективности — один из основных принципов внешнеэкономической деятельности, применяемый и в отношении совместных предприятий, действующих на территории стран, и в отношении других субъектов валютных отношений (государств, международных кредитных учреждений, банков, фондов и т. д.).

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ — регулирование, направленное на регламентирование международных расчетов и порядка совершения сделок с валютными ценностями. Является одним из средств валютной политики. Управление обращением валюты, контроль за валютными операциями, воздействие на валютный курс национальной валюты, ограничение использования иностранной валюты осуществляются государственными органами. Прямое валютное регулирование реализуется путем законодательных актов и действий исполнительной власти, косвенное — с использованием экономических, в частности валютно-кредитных, методов воздействия на поведение экономических агентов рынка. Валютное регулирование осуществляется на национальном, межгосударственном и региональном уровнях. Региональное валютное регулирование осуществляется в рамках экономических интеграционных объединений, в региональных группировках развивающихся стран. Интернационализация хозяйственных связей способствовала развитию межгосударственного валютного регулирования.

Цели валютного регулирования

Валютное регулирование преследует следующие цели:

1) координацию валютной политики отдельных стран;
2) совместные меры по преодолению валютного кризиса;
3) согласование валютной политики ведущих держав по отношению к другим странам.

Уровни регулирования валютных отношений

Регулирование валютных отношений включает несколько уровней.

1. Частные предприятия, в первую очередь национальные и международные банки и корпорации, которые располагают огромными валютными ресурсами и активно участвуют в валютных операциях.

2. Национальное государство (министерство финансов, центральный банк, органы валютного контроля).

3. На международном уровне валютные отношения регулируются в рамках МВФ, других международных организаций, межгосударственными соглашениями и договорами.

Факторы межгосударственного валютного регулирования

Межгосударственное регулирование в форме координации валютной, кредитной и финансовой политики обусловлено следующими причинами:

1) усилением взаимозависимости национальных экономик, включая валютную, кредитную, финансовые отношения;
2) изменением соотношения между рыночным и государственным регулированием в пользу рынка в условиях либерализации хозяйственных отношений;
3) изменением расстановки сил на мировой арене в связи с появлением новых индустриальных государств;
4) огромными масштабами мировых валютных, кредитных, финансовых рынков, которые отличаются нестабильностью в связи с резкими колебаниями плавающих валютных курсов, процентных ставок, периодическими нефтяными шоками, биржевыми кризисами и т. д.

ВАЛЮТНЫЕ ЗАПАСЫ — см.: *Валютные резервы.*

ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ — вмешательство центрального банка в операции на валютном рынке посредством купли-продажи иностранной валюты с целью воздействия на курс национальной валюты. Валютная интервенция является одним из методов валютной политики государства и одним из средств регулирования платежного баланса страны. В целях повышения курса национальной валюты центральный банк продает иностранную валюту, а для снижения курса своей валюты скупает иностранную валюту в обмен на национальную. Валютная интервенция стала применяться с XIX в. Например, Госбанк России, Австро-Венгерский банк прибегали к ней для поддержания курса национальной валюты. Материальной базой для проведения валютной интервенции служили валютные стабилизационные фонды — государственные фонды в золоте, иностранной и национальной валютах. Создание после Второй мировой войны межгосударственного органа валютного регулирования МВФ стало новым явлением. С середины 1970-х гг. применяется коллективная валютная интервенция центральных банков ряда стран. С 1985 г. ведущие промышленно развитые страны периодически осуществляют совместную валютную интервенцию в целях регулирования курса ведущих валют. Если рыночные факторы курсообразования сильнее государственного регулирования, то огромные затраты на валютную интервенцию не всегда обеспечивают стабилизацию валютных курсов.

Основные черты валютной интервенции

Основные черты валютной интервенции заключаются в следующем:

1) валютная интервенция проводится центральным банком одной или ряда стран за счет золотовалютных резервов страны или кредитов по межбанковским соглашениям своп;
2) при интервенции, проводимой центральным банком на валютном рынке, его валютные запасы либо расходуются, либо увеличиваются, т. е. резервы иностранной валюты пополняются;
3) центральный банк может продать часть своих валютных резервов с целью финансирования дефицита платежного баланса. Аналогично, если текущий баланс имеет положительное сальдо, центральный банк может купить иностранную валюту, увеличивая свои валютные резервы;
4) валютная интервенция проводится с целью установления равновесия, которое гарантирует равенство итоговых поступлений иностранной валюты частного сектора его итоговым платежам в иностранной валюте иностранцам;
5) характерные черты валютной интервенции — относительно крупные масштабы и сравнительно короткий период применения.

ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ — устанавливаемая в законодательном и административном порядке совокупность правил и норм по ограничению операций с иностранной валютой, золотом и другими валютными ценностями (регулирование ввоза и вывоза, переводов валюты, запрещение свободной продажи, государственный контроль над валютными операциями, обязательная продажа части валютной выручки предприятий). Валютные ограничения обычно являются составной частью политики протекционизма и дискриминации торговых партнеров. Немаловажную роль в их реализации играют политические мотивы. Валютные ограничения — составная часть валютного контроля, который включает также мероприятия государства по надзору, регистрации, статистическому учету указанных операций. Во время подготовки и ведения войн валютные ограничения используются военно-промышленными комплексами для импорта военно-стратегических товаров за счет лимитирования ввоза предметов гражданского назначения. Валютные ограничения отличаются дискриминационным характером, так как способствуют перераспределению валютных ценностей в пользу государства и крупных предприятий за счет мелких и средних предпринимателей, затрудняя им доступ к иностранной валюте. В целях давления на другие страны ведущие державы применяют валютную блокаду. Сущность валютной блокады заключается в замораживании валютных ценностей этого государства, хранящихся в иностранных банках, и применении дискриминационных валютных ограничений.

Цели валютных ограничений

Валютные ограничения как разновидность валютной политики преследуют следующие цели:

1) выравнивание платежного баланса;
2) поддержание валютного курса;
3) концентрацию иностранной валюты и других валютных ценностей в рамках государства для решения текущих и стратегических задач.

Принципы валютных ограничений

Различаются следующие принципы валютных ограничений, определяющие их содержание:

1) централизация валютных операций в центральном и уполномоченных (девизных) банках;
2) лицензирование валютных операций, т. е. требование предварительного разрешения органов валютного контроля для приобретения импортерами или должниками иностранной валюты;
3) полное или частичное блокирование валютных счетов;
4) ограничение обратимости валют;
5) регулирование международных платежей и переводов капиталов, репатриации прибылей, движения золота, денежных знаков и ценных бумаг;
6) запрет свободной купли-продажи иностранной валюты.

Соответственно, вводятся разные категории валютных счетов: свободно конвертируемые, внутренние (в национальной валюте, с использованием в пределах страны), по двусторонним правительственным соглашениям, клиринговые, блокированные и др.

Сферы валютных ограничений

Различают две основные сферы валютных ограничений:

1) текущие операции платежного баланса (торговые и «невидимые операции»);
2) финансовые (движения капиталов и кредитов, перевод прибылей, налоговых и других платежей).

ВАЛЮТНЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ — часть валютной выручки предприятий, фирм, которая в обязательном порядке должна продаваться в государственный валютный фонд. Валютные отчисления применяются преимущественно в российской практике. Величина отчислений и цена покупки валюты устанавливаются государственными органами. Валютные отчисления предприятий один из источников формирования валютных резервов государства.

Практика валютных отчислений

Ранее в российской практике валютные отчисления применялись исходя из политических соображений и государственных ин-

тересов, в настоящее время применяются в качестве одной из мер валютного регулирования и контроля в условиях кризисной ситуации. Так, например, ужесточение валютных ограничений, введенных в кризисной ситуации после 17 августа 1998 г., предполагало увеличение доли экспортной валютной выручки, подлежащей обязательной продаже, с 50 до 75%. Так, российский уполномоченный банк в течение 3 дней самостоятельно должен был реализовать необходимую часть валютной выручки на внутреннем валютном рынке по текущему курсу, если экспортер по истечении 7 дней со дня поступления на его счет валютных средств не давал поручение на их продажу. Такие меры в соответствии со ст. 8 Устава МВФ вступают в противоречие с обязательствами России по снятию всех ограничений по валютным операциям по текущим счетам и переводам, но позволяют в краткосрочном плане стабилизировать валютный курс.

ВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ — запасы золота и иностранной валюты, находящиеся в центральном банке и валютно-финансовых органах страны или в международных валютно-кредитных организациях. Страны хранят резервы иностранной валюты в основном в виде долларов, а также, хотя и в меньшей степени, в золоте. Официальные запасы иностранной валюты в центральном банке и финансовых органах страны, в международных валютно-кредитных организациях предназначены для получения дохода и регулирования валютного рынка, для международных расчетов, а также на случай непредвиденных ситуаций. В состав валютных резервов входят резервные валюты СДР, резервная позиция страны в МВФ. В условиях плавающих курсов одним из основных инструментов поддержания валютного курса являются валютные резервы. Страна может расходовать некоторую долю своих резервов иностранной валюты. Если страна теряет свои резервы, то рано или поздно происходит девальвация.

Направления использования валютных резервов

Использование валютных резервов идет по разным направлениям:

1) с помощью валютных резервов центральный банк регулирует колебания валютного курса при возникновении критических ситуаций;
2) валютные резервы используются для финансирования дефицита текущего платежного баланса, который равен величине превышения совокупных поступлений от экспорта (включая трансферты типа иностранной помощи) над расходами на импорт (точнее их сальдо). При устойчивом дефиците платежного баланса центральный банк в конечном счете истощит свои резервы и не сможет финансировать этот дефицит. При уменьшении резервов страны ее чистые иностранные активы сокращаются, т. е. при прочих равных условиях чистые иностранные пассивы данной страны увеличиваются;
3) валютные резервы государство может использовать в рамках валютной политики, в том числе с помощью валютных ограничений;
4) валютные резервы стран — членов МВФ служат инструментом кредитования, реализации согласованных международных программ развития и взаимопомощи и иного; являются составной частью международных ликвидных средств, используемых для регулирования международных валютных отношений при проведении международной валютной политики;
5) функционирование системы международных валютных резервов помогает преодолевать последствия валютных кризисов, нефтяных шоков и других потрясений мировой экономики.

Взаимосвязь между валютными резервами и денежной массой

Между валютными резервами и денежной массой, находящейся в обращении, существует взаимосвязь. Уменьшение золотовалютных резервов приводит к сокращению денежной массы, и наоборот, прирост резервов приводит к расширению денежной массы. Задача центрального банка — нарушить эту взаимосвязь. На открытом рынке эта задача решается посредством стерилизации: предпринимаются действия, при которых остается неизменным количество денег повышенной эффективности и в точности компенсирующих изменение резервов.

ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ — опасность валютных потерь, возникающая при проведении внешнеторговых, кредитных, валютных операций, операций на фондовых и товарных биржах и связанная с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте. Ее возникновение обусловлено наличием открытой валютной позиции.

Условия валютных рисков

Выделяют следующие условия валютных рисков:

1) для экспортеров и импортеров валютные риски возникают, когда валютой цены является иностранная валюта. Экспортер может понести убытки (курсовые потери) в период между датой подписания контракта и осуществлением платежа по нему при понижении курса валюты контракта по отношению к национальной валюте. Импортер несет курсовые убытки в случае повышения курса валюты контракта;
2) в наибольшей степени валютным рискам подвержены экспорт и импорт готовых изделий, особенно машин и оборудования;
3) должники и кредиторы, держатели авуаров в иностранной валюте, включая государственные организации и банки, а также официальные валютные резервы стран подвержены валютным рискам в случае, когда кредит или заем выражен в иностранной для них валюте;
4) при клиринговых расчетах возникают две категории валютного риска: замораживание валютной выручки при неконвертируемом клиринге и потери при изменении курса.

Способы страхования валютных рисков

Выработаны различные способы минимизации и предотвращения валютных рисков путем страхования от курсовых потерь с помощью заключения самостоятельных соглашений страхования с банками или включения в контракты специальных условий.

Для минимизации валютных рисков и защиты интересов продавца и покупателя применяются защитные оговорки (двусторонние и односторонние). Двусторонние оговорки предусматривают в случае изменения курса валюты платежа пересчет сумм платежа.

В практике расчетов используются следующие виды валютных оговорок:

1) одновалютная оговорка (ставится в зависимость от курса какой-либо другой валюты при совпадении валюты цены и валюты платежа);
2) мультивалютная оговорка (корректировка сумм денежных обязательств осуществляется в зависимости от изменения среднеарифметического курса нескольких валют — валютной корзины);
3) индексная оговорка, применяемая для защиты от падения покупательной силы валют (в этом случае сумма платежа изменяется в зависимости от движения индекса цен — общего или по отдельным товарным группам).

В банковской практике применяются различные методы страхования валютных рисков путем встречных требований и обязательств в иностранной валюте (хеджирования), заключения срочных валютных сделок или проведения форвардных операций; используются также опционы валютные, фьючерсные операции, направленные на минимизацию валютных рисков.

ВАЛЮТНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ — одно из средств реализации мероприятий внешнеэкономической политики государств. Различают двусторонние или многосторонние межгосударственные договоры, устанавливающие взаимные права и обязанности, условия и нормы валютных отношений, в частности международных расчетов и кредитования.

Правовые основы валютных соглашений

Основу правового регулирования в сфере межгосударственных валютных отношений закладывают статьи Соглашения о Международном валютном фонде (МВФ), которое вступило в силу 27 декабря 1945 г. и трижды пересматривалось:

1) в 1969 г. с введением системы СДР;
2) в 1976 г. с созданием Ямайской валютной системы;
3) в ноябре 1992 г. с включением санкции — приостановки права участвовать в голосовании — по отношению к странам, не погасившим свои долги Фонду.

Принципы валютных соглашений

Валютные соглашения между странами или группами стран укладываются в рамки взаимовыгодного сотрудничества, поддержания внешнеэкономических связей, развития международной торговли и т. д.

ВАЛЮТНЫЕ УСЛОВИЯ — условия, зафиксированные во внешнеторговом контракте и определяющие валюту цены (сделки, контракта); валюту платежа, в которой будут осуществляться расчеты между экспортером и Я

и импортером (она может совпадать с валютой цены или отличаться от нее); курс пересчета валюты цены в валюту платежа для тех случаев, когда они не совпадают; различного рода оговорки, согласованные между экспортером и импортером и защищающие стороны от валютных рисков (в случаях неблагоприятного изменения валютного курса или падения покупательной способности отдельных валют); условия расчетов (наличный платеж или в кредит); форму расчетов (инкассо, перевод, аккредитив и др.); средства платежа (векселя, чеки и т. д.). При заключении контрактов важно предусмотреть защитные меры в связи с колебаниями курсов валют, т. е. минимизировать валютный риск. Получение платежа в срок и в полном объеме при заключении контракта обеспечивает правильность определения валютных и финансовых условий. Необходимым условием эффективности внешнеторговых операций являются правильное определение валютных и финансовых условий контракта, точное их использование. Неправильный выбор условий может повлечь значительные потери.

Характеристика валютных условий

1. Определяющим фактором выбора валюты иены товара в контракте становится, как правило, стабильность валюты или валютной корзины в момент заключения сделки.

2. Валюта цены совпадает с валютой клиринга в торговле со странами, расчеты с которыми осуществляются по клирингу.

3. В случае, когда валюта платежа, в которой осуществляется оплата товара по контракту (либо погашение кредита), не совпадает с валютой цены, курс пересчета определяют, указывая валютный рынок, котировки которого принимаются за основу, дату пересчета (на день платежа или на день, предшествующий платежу), а также средний курс между курсами продавца и покупателя (или один из них).

4. При выборе условий расчетов учитывают рыночную конъюнктуру, страну контрагента и товар, торговые обычаи, наличие межправительственных и международных соглашений, регламентирующих валютные и финансовые традиции в сфере расчетов и т. д.

5. В торговле готовыми изделиями, машинами и оборудованием валюта цены является предметом соглашения экспортера и импортера. По большинству сырьевых и продовольственных товаров, реализуемых на биржах, применяются стандартные типовые условия, включающие порядок определения цен, платежей, расчетов.

6. При расчетах с промышленно развитыми странами свободно конвертируемыми валютами (СКВ) обычно выступают национальные валюты этих стран. В торговле с развивающимися странами используется также СКВ, т. е. валюта третьей страны.

В контрактах с организациями и фирмами зарубежных стран валютой цены обычно выступают 6—8 валют наиболее развитых стран.

ВАЛЮТНЫЕ ЦЕННОСТИ — иностранная валюта, ценные бумаги и платежные документы в иностранной валюте (чеки, векселя, аккредитивы, тратты, депозитные сертификаты и др.), фондовые ценности (акции, облигации, казначейские векселя и др.); сертификаты, облигации, варранты и другие ценные бумаги, номинал которых выражен в золоте; драгоценные металлы в любом виде и состоянии (золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (родий, рутений, палладий, иридий, осмий)), а также природные драгоценные камни в сыром и обработанном виде (алмазы, бриллианты, рубины, изумруды, сапфиры, а также жемчуг), за исключением ювелирных и других бытовых изделий из этих металлов, камней и лома таких изделий. Порядок осуществления операций в иностранной валюте и с другими валютными ценностями юридическими лицами резидентами, юридическими лицами нерезидентами, физическими лицами резидентами и физическими лицами нерезидентами определяется законом, а использование валютных ценностей регламентируется валютным законодательством, которое устанавливает соответствующий режим их обращения.

Государственное регулирование операций с валютными ценностями

Валютное законодательство предусматривает:

1) валютные операции, согласно которым осуществляется переход права собственности на валютные ценности;
2) текущие операции, связанные с куплей-продажей валютных ценностей, товаров и услуг, не предполагающие предоставления или привлечения заемных средств, расчеты по которым осуществляются без отсрочки платежа;
3) инвестиции (движение капитала, включая приобретение и продажу ценных бумаг).

1. Государственное регулирование распространяется на операции резидентов и нерезидентов с платежными документами и ценными бумагами в иностранной валюте, с золотом в виде слитков и монет, сертификатами, облигациями, варрантами и другими ценными бумагами, номинал которых выражен в золоте.

2. Порядок владения, пользования и распоряжения валютными ценностями на территории данной страны определяет закон. Так, на территории России валютные ценности могут находиться в собственности как резидентов, так и нерезидентов и использоваться для осуществления хозяйственной и иной деятельности, не запрещенной законодательством.

3. Право собственности на валютные ценности наряду с другими объектами собственности гарантируется и защищается государствами. Резиденты и нерезиденты из числа физических лиц могут иметь в собственности валютные ценности, ввезенные или переведенные из-за границы с соблюдением правил таможенного контроля, полученные или приобретенные на территории данной страны в порядке, не противоречащем закону, и хранить их на счетах или вкладах в уполномоченных банках, используя на цели, не запрещенные законодательством.

ВАЛЮТНЫЙ АРБИТРАЖ — валютная операция, осуществляемая между банками в целях получения прибыли за счет разницы в курсах на разных валютных рынках (пространственный валютный арбитраж). Смысл операции состоит в покупке (продаже) валют с последующим совершением обратной сделки. С 1970-х гг. в условиях плавающих валютных курсов наиболее распространен валютный арбитраж во времени, основанный на несовпадении сроков покупки и продажи валюты. Временной валютный арбитраж — валютный арбитраж за счет колебаний курса в течение определенного периода времени.

Основной принцип валютного арбитража — купить валюту дешевле и продать ее дороже. Различают простой валютный арбитраж (осуществляется с двумя валютами) и сложный (с тремя и более валютами), на условиях спот (валютные операции с немедленной поставкой) или форвард (срочные валютные сделки).

1. Наиболее распространены и составляют наибольший объем валютных сделок сделки спот. Их сущность состоит в купле-продаже валюты на условиях ее поставки банками-контрагентами по курсу, зафиксированному в момент заключения сделки, на второй рабочий день со дня ее заключения. Валютные операции с немедленной поставкой являются самым мобильным элементом валютной позиции и включают в себя определенный риск. Поставка валюты по сделкам спот осуществляется на счета, указанные банками-получателями. Базовая валютная операция — сделка спот, а базовый курс — курс спот. На основе этих курсов определяются остальные курсы сделок на рынке валют. К ним относятся срочные курсы и курсы разовых сделок.

2. Форвардные (фьючерсные) — это валютные сделки, при которых стороны договариваются о поставке после заключения сделки обусловленной суммы иностранной валюты через определенный срок по курсу, зафиксированному в момент ее заключения. Таким образом, во-первых, между фактами заключения и исполнения сделок существует определенный интервал. Во-вторых, в случаях со срочными валютными операциями курс валют фиксируется сразу, в момент заключения сделки, несмотря на то что до ее исполнения пройдет определенное время.

Виды валютного арбитража

В зависимости от цели различается спекулятивный и конверсионный валютный арбитраж.

1. Цель спекулятивного валютного арбитража — извлечь выгоду из разницы валютных курсов в связи с их колебаниями.

2. Цель конверсионного арбитража заключается в том, чтобы купить наиболее выгодно необходимую валюту.

Функции валютного арбитража

1. Установление прочных связей между изменениями величины процентных ставок на государственном и межгосударственном рынках ссудных капиталов.

2. Содействие уравновешиванию конъюнктуры в среде валютных рынков.

3. Создание условий для движения спекулятивных денег.

ВАЛЮТНЫЙ АУКЦИОН — организованная форма проведения операций по куп-

ле-продаже валютных средств. Местом проведения валютных торгов являются валютные биржи. В настоящее время валютные биржи в силу того, что курсы валюты и объемы операций по результатам торгов на биржах служат ориентиром для сделок на межбанковском и фьючерсном (срочном) валютных рынках, играют ключевую роль. Валютные ресурсы предприятий, числящиеся на их валютных счетах, являются источником средств в иностранной валюте, реализуемых на валютном аукционе.

Механизм торгов

При одинаковом на всех биржах механизме торгов, проводимом на основе принципа жесткого фиксинга, каждая биржа имеет свои особенности в порядке проведения и организации торгов. В общих чертах торги происходят следующим образом:

1) перед началом торгов дилеры, представляющие участников торгов, сообщают курсовому маклеру заявки на покупку и (или) продажу иностранной валюты. В качестве начального курса иностранной валюты к рублю используется курс, зафиксированный на предыдущих торгах. Минимальная сумма покупки или продажи иностранной валюты (лот) для биржевых торгов по долларам равна 10 тыс. долларов США;
2) в начале торгов согласно суммам заявок на покупку и продажу валюты объем предложения может превышать объем спроса и, наоборот, объем спроса может превышать предложение. В первом случае курсовой маклер понижает курс иностранной валюты к рублю, а участники торгов могут выставлять дополнительные заявки на покупку валюты и (или) снимать свои заявки на продажу, во втором, если в начале биржевой сессии объем предложения меньше объема спроса, происходит повышение курса иностранной валюты к рублю, и участники торгов могут выставлять дополнительные заявки на продажу валюты и (или) снимать свои заявки на покупку иностранной валюты;
3) на биржевых торгах может быть достигнуто равенство спроса и предложения, при этом происходит фиксинг — установление фиксированного для текущих торгов курса иностранной валюты к рублю, по которому происходит расчет по всем заключенным сделкам. С участников торгов биржа взимает комиссию в размере, как правило, не превышающем 0,15—0,2% от объема нетто-покупки (в иностранной валюте) или нетто-продажи (в рублях);
4) после завершения торгов все их участники получают биржевые свидетельства и операционные листы. Сроки расчетов на различных биржах варьируют от 0 до 7 дней.

ВАЛЮТНЫЙ ДЕМПИНГ — расширение экспорта по пониженным ценам при падении курса национальной валюты на внешнем рынке более быстрыми темпами, чем ее обесценивание внутри страны, вызываемое инфляцией. В целях вытеснения конкурентов на внешних рынках происходит массовый экспорт товаров по ценам ниже среднемировых, что связано с отставанием падения покупательной способности денег внутри страны в сравнении с понижением их валютного курса на внешнем рынке. При валютном демпинге разница между внутренними и экспортными ценами погашается за счет экспортной премии (курсовой разницы). Себестоимость продукции или цена производства могут быть ниже демпинговой цены. Однако экспортерам невыгодна слишком заниженная цена товаров, так как в результате их реэкспорта иностранными контрагентами может возникнуть конкуренция с национальными товарами. Крупные фирмы-экспортеры используют валютный демпинг как средство валютной и торговой войны для подавления своих конкурентов. Валютный демпинг используется для внешнеэкономической экспансии как одно из средств борьбы за рынки сбыта. В 1967 г. на конференции Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) был принят международный Антидемпинговый кодекс, предусматривающий специальные санкции при применении демпинга, включая валютный. Правилами ГАТТ предусмотрено право государства, понесшего ущерб от демпинга, облагать соответствующий товар специальной антидемпинговой импортной пошлиной, равной разнице между внутренней ценой на рынке страны-экспортера, и ценой, по которой данный товар экспортируется.

Таким образом, условия для валютного демпинга возникают, если внешнее обесценивание валюты обгоняет внутреннее. Ныне, когда конкурентоспособность экспортных товаров определяется не столько их ценой, сколько качеством, организацией сбыта, послепродажного обслуживания и других услуг, падает значение демпинга как средства завоевания экспортного рынка.

Характерные черты валютного демпинга

Для валютного демпинга характерно следующее:

1) экспортер покупает на внутреннем рынке товары по ценам, повысившимся под влиянием инфляции, а на внешнем рынке продает их за более устойчивую валюту по ценам ниже среднемировых;
2) затем обменивает вырученную иностранную валюту на обесцененную национальную; курсовая разница, возникающая при обмене, служит источником снижения экспортных цен;
3) экспорт продукции в больших объемах приносит сверхприбыли предприятиям-экспортерам.

Следствия валютного демпинга

1. Валютный демпинг нарушает традиционные экономические связи между странами, усиливает конкуренцию, обостряет противоречия.

2. Применение валютного демпинга увеличивает в стране прибыли экспортеров, а жизненный уровень трудящихся вследствие роста внутренних цен снижает.

3. При применении демпинга развитие отраслей экономики существенно затрудняется, так как производство не выдерживает конкуренции с дешевыми импортными товарами. Следствием этого становится рост безработицы.

ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ — основная составляющая часть в единой общегосударственной политике контроля и надзора за различными видами внешнеэкономических операций. Валютный контроль осуществляется в соответствии с российским законодательством и Таможенным кодексом РФ Федеральной службой России по валютному и экспортному контролю, а также таможенными органами РФ во главе с Государственным таможенным комитетом РФ в пределах их компетенции. В соответствии со ст. 198 Таможенного кодекса РФ органом валютного контроля в РФ является ГТК РФ (см.: *Валютные ограничения).*

Формы валютного контроля

1. Контроль за выполнением резидентами обязательств перед государством в иностранной валюте, за соблюдением резидентами и нерезидентами законодательства РФ и ведомственных нормативных актов, регулирующих осуществление валютных операций.

2. Контроль за лицами, осуществляющими перемещение через таможенную границу Российской Федерации (за исключением периметров свободных таможенных зон и свободных складов) национальной валюты, ценных бумаг в валюте РФ, валютных ценностей.

3. Контроль за валютными операциями, связанными с перемещением через таможенную границу РФ товаров и транспортных средств.

ВАЛЮТНЫЙ КОРИДОР — пределы колебания валютного курса, устанавливаемые как способ его государственного регулирования в течение заданного периода времени и поддерживаемые центральным банком посредством закупок и продажи валюты. В рамках реализации валютной политики государства в условиях нестабильной экономики, ее кризисного состояния устанавливается валютный коридор с целью не допустить стихийного (неконтролируемого) роста или падения цен на иностранную или национальную валюту. Для регулирования ситуации на валютном рынке центральный банк задействует свои валютные резервы.

Существуют понятия горизонтального валютного коридора и наклонного валютного коридора: горизонтальный валютный коридор устанавливает пределы колебания валютного курса в течение всего периода его действия, параметры наклонного валютного коридора устанавливаются ежегодно и привязываются к прогнозируемым темпам инфляции.

Результаты политики валютного коридора

1. В условиях стабильного валютного курса резко возрастает привлекательность рублевых краткосрочных активов.

2. Происходит дедолларизация национальной экономики, т. е. снижаются остатки на валютных счетах и запасы наличной валюты на руках у физических лиц.

3. Удержание курса в рамках заданного коридора требует огромных рублевых интервенций Банка России на валютном рынке, что приводит к резкому росту его валютных резервов.

ВАЛЮТНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ — соотношение текущих курсов валют, которое используется при пересчете денежных сумм, платежей, цен из одной валюты в другую. Валютный коэффициент выражает количественное соотношение, принятое для пересчета валютной выручки, получаемой предприятиями по экспортно-импортным операциям в рубли (или, наоборот, рублей в иностранную валюту).

Расчет валютных коэффициентов

С учетом покупательной способности валют определяется валютный коэффициент. Для предприятий в условиях выхода на внешний рынок по разным товарам или товарным группам могут быть установлены дифференцированные валютные коэффициенты. В основе дифференцированных валютных коэффициентов лежит соотношение внутренних и внешнеторговых (контрактных) цен на соответствующую продукцию.

Это означает, что при одинаковой выручке в какой-либо валюте в результате пересчета в рубли коэффициент будет различный.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС — соотношение цены денежной единицы одной страны с денежной единицей другой страны. При классическом золотом стандарте валютные курсы устанавливались в пропорциях их золотого содержания, т. е. при свободном размене валюты на золото в центральном банке. В первой половине 1970-х гг. после краха золотого стандарта курсы валют стали плавающими и определяются соотношением спроса и предложения валют на валютном рынке. Фиксирование валютного курса осуществляется либо в соответствии с золотым паритетом (гарантированным золотым содержанием национальной денежной единицы в условиях золотого стандарта), либо по международному соглашению. Для конвертируемых валют в основе курса лежит валютный паритет, однако курсы валют почти никогда не совпадают с их валютным паритетом. Спрос и предложение иностранной валюты, соотношение поступлений и платежей в иностранной валюте (состояние платежного баланса) в условиях международной торговли и других внешнеэкономических связей никогда не находятся в равновесии. Поэтому в большинстве стран наряду с твердым официальным курсом национальной валюты существует свободный. В практике валютных рынков при системе свободно плавающих валютных курсов, складывающихся под воздействием соотношений спроса и предложения, существует курс продавца и курс покупателя: более высокий валютный курс — курс продавца, более низкий — курс покупателя. Курсы, по которым обмениваются валюты, меняются изо дня в день и определяются спросом и предложением на них. Различают биржевой (колеблющийся, гибкий, плавающий) курс, устанавливаемый на биржевых торгах, и фиксированный курс валютного паритета, вытекающий из курса, установленного международными органами. По свободному курсу осуществляются расчеты между частными лицами и организациями, вытекающие из внешнеторговых и внешнеэкономических связей. Доход предпринимателей и банков, осуществляющих валютные операции, формирует разница между двумя курсами (маржа). По официальному паритету производятся расчеты центральных банков и других валютно-финансовых учреждений стран между собой и с международными организациями, такими как Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк развития и реконструкции (МБРР) и др.

Факторы, определяющие валютные курсы

1. Покупательная способность валют. Существует гипотеза, что основой соотношения обмена двух валют является паритет покупательной способности (ППС).

2. Состояние платежного баланса: если валютные поступления из-за границы превышают платежи, платежный баланс активный, при падении курса иностранных валют на валютном рынке данной страны и росте курса местной национальной денежной единицы страна имеет пассивный платежный баланс.

3. Потребности страны в импорте и ее экспортные возможности.

4. Конкурентоспособность национальной экономики на мировом рынке.

5. Экономическая конъюнктура и степень стабильности политической ситуации в стране.

На курс современных валют влияет весь комплекс внутренних и внешних экономических, социальных, политических факторов.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС МНОЖЕСТВЕННЫЙ — одновременно действующий дифференцированный курс национальной валюты. Множественный валютный курс диктуется экономической и политической ситуацией в стране, его установление происходит в условиях кризисного состояния экономики в период перехода к конвертируемой национальной валюте на основе единого плавающего валютного курса и является одним из методов валютной политики, проводимой государством.

Этапы введения множественного валютного курса в России

1. С ноября 1990 г. в России был установлен режим дифференцированного курса рубля (коммерческий, официальный, биржевой). Для расчетов по внешней торговле при обязательной продаже предприятиями экспортной выручки государству был введен коммерческий курс рубля. Его уровень был в 3 раза ниже официального курса, который по-прежнему использовался при конверсии наличной валюты.

2. В апреле 1991 г., когда начала функционировать валютная биржа Госбанка СССР, появился биржевой курс рубля. В тот период биржевой курс превышал коммерческий курс в 16—20 раз.

3. С января 1992 г. Центральным банком при покупке 10% экспортной выручки российских резидентов, подлежащей обязательной продаже, был введен режим рыночного курса рубля к иностранным валютам. Ориентиром для установления рыночного курса рубля служил межбанковский фиксинг доллара США на торгах ММВБ. В Российской Федерации с началом осуществления экономической реформы, либерализацией цен и внешнеэкономической деятельности режим валютного курса рубля вновь подвергся изменениям. Курс рубля к другим котируемым валютам устанавливался через кросс-курсы этих валют к доллару. Начальный уровень рыночного курса был значительно ниже специального коммерческого курса, по которому осуществлялась продажа 40% экспортной выручки российских резидентов Республиканскому валютному фонду до его ликвидации в июле 1992 г.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС ПЛАВАЮЩИЙ — обмен валют (денежных единиц разных государств) по свободно устанавливаемым ценам валютного рынка, т. е. свободная цена валюты. Спрос на иностранную валюту на валютном рынке формируют импортеры, которые закупают товары за границей и ввозят их в свою страну. Предложение на иностранную валюту формируют экспортеры, которые продают отечественные товары на мировом рынке. Следовательно, соотношение между предложением иностранной валюты со стороны экспортеров и спросом на нее со стороны импортеров формирует валютный курс (выражение цены денежной единицы одной страны в денежных единицах другой страны); чем выше обменный валютный курс, тем больше рублей уплачивается за единицу иностранной валюты, что ведет к удешевлению рубля (и удорожанию соответствующей иностранной валюты). Снижение обменного валютного курса означает, что в обмен на иностранную валюту (она дешевеет) уплачивается меньше рублей. Такие изменения валютного курса вызываются переменами в соотношении доходов от экспорта и расходов на импорт.

Факторы, влияющие на плавающий валютный курс

1. Обменный валютный курс снижается, если доходы от экспорта (предложения иностранных валют на валютном рынке) превышают расходы на импорт (спрос на иностранную валюту).

2. Обменный валютный курс повышается, если расходы на импорт превышают доходы от экспорта.

3. Равновесное состояние(спрос и предложение иностранной валюты совпадают) при свободном установлении цен на валютном рынке.

4. На повышение и снижение обменного курса свободно конвертируемой валюты все большее влияние оказывает инфляция. Она является одной из важнейших причин использования при внешнеэкономических сделках плавающего валютного курса. Так как на конъюнктуру мирового валютного рынка влияет не только объем национальных экспортно-импортных операций, но и процентные ставки на кредиты, предоставленные в счет внешних займов, то подобная форма валютных расчетов малоэффективна и не оказывает влияния на экономические условия внешней торговли стран с высоким уровнем инфляции.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС ФИКСИРОВАННЫЙ — соотношение между валютами госу-

дарств, установленное официально и основан¬ ное на валютных паритетах. Официальный фиксированный курс обязателен при совер¬ шении всех или определенной части валют¬ ных операций, носит принудительный харак¬ тер, вводимый государством в условиях валютных ограничений для обмена валюты данной страны на иностранную. Как правило, порождает функционирование черного рын¬ ка, где купля-продажа иностранной валюты производится по стихийно складывающемуся курсу. Режим валютного курса является элементом валютной системы.

Принцип установления фиксированного валютного курса

Закрепление содержания национальных денежных единиц непосредственно в золоте или в долларах США при строгом ограниче¬ нии колебаний рыночных курсов валют в пределах 1% является признаком фиксиро¬ ванного валютного курса. Согласованием ва¬ лютных паритетов занимаются международ¬ ные финансовые институты, в частности МВФ. Валютная интервенция должна прово¬ диться в долларах, чтобы пределы колебаний курсов были соблюдены. Это происходит пу¬ тем привязки всех национальных валют в международной торговле к доллару США. Данный принцип наряду с другими основами валютных отношений был заложен Бреттон-вудской конференцией в 1944 г. При режиме фиксированных валютных курсов периоди¬ чески возникало расхождение официального и рыночного курсов валют, что обостряло ва¬ лютные противоречия. В результате кризиса Бреттон-вудской системы был введен режим плавающих валютных курсов, которые отно¬ сительно свободно колеблются под влияни¬ ем рыночного спроса и предложения.

ВАЛЮТНЫЙ ОПЦИОН (от лат. *optio, optionis* — «выбор») — право выбора альтер¬ нативных условий контракта. Валютный оп¬ ционе — контракт на право купить либо про¬ дать в течение договорного срока и по договорной цене лот валюты. Валютный оп¬ ционе вытекает из валютных условий сделки, связанных с формой, способами и местом платежа, определяется договором и предо¬ ставляется соответствующей стороне сделки в определенный срок или при наступлении определенных обстоятельств, что создает возможности для валютного арбитража. Од¬ ной из необходимых практических задач при подготовке контрактов является формулиро¬ вание условий валютного опциона, так как он допускает возможность платежей на лю¬ бую из дат оговоренного срока и даже отказ от платежа, что может быть связано с сущест¬ венными выгодами или потерями. Опцион¬ ные сделки выгодны при курсовых колеба¬ ниях, превышающих размер комиссии. По объему и числу участвующих банков и ва¬ лют опционные сделки с валютой уступают другим валютным операциям. В основном валютный опцион применяется для страхо¬ вания валютного риска. Опционами торгуют не только на межбанковском рынке, но и на фондовых и товарных биржах.

Характер и условия валютного опциона

Опцион с валютой — соглашение, которое предоставляет одной из сторон, участвую¬ щей в сделке купли-продажи при условии уплаты установленной комиссии (премии), право выбора (но не обязанность): купить (сделка колл — call-опцион покупателя) ли¬ бо продать (сделка пут — put-опцион про¬ давца) до истечения оговоренного срока (в любой день — американский опцион; на определенную дату раз в месяц — европей¬ ский опцион) определенное количество определенной валюты по курсу, установлен¬ ному при заключении сделки. Размеры ко¬ миссий по операциям колл и пут достаточно четко определены по отношению друг к дру¬ гу и совместно ограничены форвардным кур¬ сом валюты в зависимости от характера и условий опционного контракта. При тех или иных отклонениях разница между ко¬ миссией по опциону продавца и покупателя тяготеет к разнице между форвардным кур¬ сом и курсом исполнения опционного конт¬ ракта.

Банк устанавливает для клиента не очень выгодный курс, так как сделки на условиях опциона содержат для банка большой риск. Размер комиссии по опциону определяется с учетом курса валюты (объекта сделки) по срочной сделке на дату окончания опционно¬ го контракта.

ВАЛЮТНЫЙ ПАРИТЕТ — твердое со¬ отношение между двумя валютами, устанав¬ ливаемое законодательно, являющееся осно¬ вой валютного курса. Однако валютный курс обычно отклоняется от валютного паритета. В условиях золотого и денежного стандарта понятие валютного паритета совпадало с по¬ нятием золотого паритета, определяемого зо¬ лотым содержанием валют. При этом валют¬ ный курс стихийно колебался вокруг него в пределах золотых точек. Пределы колеба¬ ний валютного курса определялись расхода¬ ми, связанными с транспортировкой золота за границу (фрахтом, страхованием, потерей процентов на капитал, расходами на опроби¬ рование и др.), и фактически не превышали 1 % от паритета. С отменой золотого стандар¬ та механизм золотых точек перестал дей¬ ствовать. В современных условиях согласно Уставу Международного валютного фонда устанавливается валютный паритет на базе СДР (специальных прав заимствования) или другой международной валютной единицы.

ВАРРАНТ — (англ. *warrant* — «полномо¬ чие, правомочие») — свидетельство, обеспе¬ чивающее его владельцу в течение опреде¬ ленного периода времени или бессрочно право покупки ценных бумаг по установлен¬ ной цене. Такое свидетельство гарантирует дополнительные льготы владельцу ценной бумаги по истечении определенного срока и нередко предлагается вместе с ценными бумагами в виде стимула для покупки.

Свойства и функции варранта

1. Варрант выпускается эмитентом одно¬ временно с акцией или облигацией и дает пра¬ во держателям этих ценных бумаг обменять их в установленное время по определенному курсу на соответствующее количество других бумаг (чаще всего обыкновенных акций).

2. Варрант — это разновидность конвер¬ тируемой ценной бумаги, применяемой как производный финансовый инструмент. Oi может быть совмещен с основной бумагой а может быть выпущен отдельно от нее В последнем случае он называется отдели мым и может обращаться на фондовом рын ке как самостоятельная ценная бумага, по этому он имеет собственный курс и други инвестиционные характеристики, присущи ценным бумагам.

3. Варрант — это гарант, ручательство та кого обмена.

4. Варрант выступает как довольно эффек тивный способ размещения нового выпуск акций.

5. Обычно права предоставляются варран том на несколько лет, но могут предостав ляться на несколько десятков лет или быт бессрочными.

ВАРРАНТ — залоговое свидетельстве состоящее из двух частей — складского сви детельства и залогового свидетельства. Зале говое свидетельство выписывается при сдач товаров на хранение на склад. Складско свидетельство — свидетельство товарное склада о приеме на хранение определенное товара с обозначением веса, количеств мест, качества и количества товаров. Полу чить товар со склада можно только при уело вии предъявления складу обоих документен В таком случае возникает так называемая си стема двойного документа, используемая на ряду с системой единого документа, когд выдается одно только складское свидетель ство. Варрант может передаваться в порядк индоссамента, что позволяет использоват его при продаже и залоге товара.

Обращение варранта

Варрант выдается для того, чтобы мож» было заложить товар, сданный на хранени на склад, для получения под него кредит При оформлении залога варрант (залогово свидетельство) может отделяться от склад ского свидетельства и передаваться залого держателю. Складское свидетельство такж может выступать как самостоятельная цен ная бумага, обращаясь на фондовом рынке В развитых странах оборот складских свиде тельств достигает значительных размероЕ выступает при этом как сертификат, удосто веряющий заключенный между держателям] товара и складом договор хранения. Хране ние товаров на товарных складах являете материальной основой развития фондовое обращения складского свидетельства. По купка складского свидетельства без варрант равносильна покупке любого другого товарг обремененного залогом. Покупатель осво бождает товар от такого бремени, уплати: определенную сумму товарному складу. По следний должен передать эту сумму закон ному держателю варранта.

ВАРРАНТ НА ЦЕННЫЕ БУМАГИ – ценная бумага, дающая ее владельцу пра» на покупку по определенной цене на опреде ленную дату в будущем пропорциональной количества акций, цена покупки при этом бо лее высокая по сравнению с текущей рыноч ной ценой. Цена варранта отражает стой мость лежащих в его основе ценных бумаг Варранты имеют много общего с опционам!

колл. однако их отличительной чертой является более длительный временной интервал использования, иногда годы. Варранты часто выпускаются корпорациями в качестве приложения к другому классу ценных бумаг для их большей привлекательности и для повышения реализуемости. Кроме того, варранты выпускаются компаниями, тогда как торгуемые на бирже опционы колл компаниями не эмитируются.

ВАУЧЕР — (от англ. *voucher* — «расписка»). 1. Письменное свидетельство, поручение, гарантия. 2. Приватизационный чек, документ, дающий право на участие в приватизации посредством его обмена на акции приватизируемого предприятия. В России приватизационные чеки имели хождение сначала 1993 г. до конца июня 1994 г. Все граждане России имели право на безвозмездное получение таких ценных бумаг, на которые приобретались акции приватизируемых предприятий. 3. В страховании — обязательство страховщика возместить расходы страхователя на лечение в другой стране, связанные с необходимостью поездки.

ВАХТОВЫЙ МЕТОД — организация работы на производственных участках, расположенных в значительном отдалении от местонахождения предприятия, организации и местожительства. Вахтовый метод применяется при нецелесообразности выполнения работы обычными методами. Этот способ заключается в периодической доставке сменяющих друг друга работников (вахтового персонала) в места, значительно удаленные от места работы, и обеспечение этих мест трудовыми ресурсами. Работа на таких участках осуществляется сменным персоналом, который в период пребывания на объектах проживает в специально создаваемых вахтовых поселках и через определенное время возвращается к местонахождению предприятия, местожительству.

ВВОД В ДЕЙСТВИЕ — показатель мощности (производительности, вместимости, пропускной способности, площади, протяженности и т. д.), созданной в результате осуществления капитальных вложений в основные фонды. Ввод в действие основных фондов — показатель, характеризующий завершающее строительное производство, сдачу в эксплуатацию подрядчиками совместно с заказчиками основных фондов, законченных строительством, реконструкцией, расширением объектов, принятых рабочими и государственными приемочными комиссиями и подготовленных к выпуску продукции. В статистической отчетности производственные мощности, объекты жилищно-гражданского назначения и основные фонды по ним показываются после приемки мощностей и объектов в эксплуатацию в установленном порядке в фактически принятых размерах, указанных в актах приемки.

ВВОЗ — доставка куда-нибудь, в пределы чего-нибудь. Ввоз региона (области, края, республики, экономического района) определяется как сумма всех грузов, ввезенных из других регионов, или разность между количеством всех прибывших грузов и количеством грузов, прибывших из пунктов своего региона. Показатели ввоза региона, т. е. количество грузов (в целом или по их родам), ввезенных транспортом из других регионов, используются для характеристики экономических связей данной территории с другим регионом. Ввоз товаров в другие страны регулируется импортным списком и таможенным законодательством. Импортеры уплачивают ввозной подоходный налог (3—8% от стоимости товара), причем режим ввоза зависит от страны-импортера.

Условия ввоза товаров

Беспрепятственный пропуск товаров через таможню в России осуществляется при соблюдении следующих условий:

1) имеется регистрация участника внешнеэкономических связей в МВЭС республики;
2) грузовая таможенная декларация оформлена в соответствии с установленным порядком;
3) представлено основание для пропуска по лицензированному товару, представлено разрешение других органов;
4) внесена плата за проведение таможенных процедур и таможенная пошлина.

Запрет на ввоз

В России запрещен ввоз:

1) оружия;
2) наркотиков;
3) издательской, телевизионной и кинопродукции, пропагандирующей насилие.

К предметам, запрещенным к транзиту, в стране относятся:

1) оружие;
2) летательные аппараты и их части;
3) станки и машины для производства вооружения (на эти товары наложено эмбарго).

ВВОЗ БЕСПОШЛИННЫЙ - - пропуск через таможенную границу в страну товаров, ввозимых из зарубежных государств, без обложения их таможенными пошлинами. К тем товарам иностранного происхождения, которые в импортирующей стране не производятся или их производство не покрывает потребностей народного хозяйства, применяется беспошлинный ввоз. На некоторые товары (предметы личного пользования граждан, недорогостоящие подарки, в том числе пересылаемые в международных почтовых отправлениях, другие предметы) освобождение от уплаты является безусловным. Таможенные тарифы большинства государств с рыночной экономикой, например единый тариф стран ЕЭС, в основном предусматривают ввоз сырьевых товаров в беспошлинном порядке (железной и марганцевой руды, нефти, газа, хлопкового волокна, натурального каучука и др.).

ВВОЗ ВРЕМЕННЫЙ — таможенный режим с полным или частичным освобождением от таможенных пошлин, налогов и без применения мер экономической политики для пользования товарами на таможенной территории Российской Федерации или за ее пределами. Согласно Таможенному кодексу Российской Федерации от 18 июня 1993 г. № 5221-1 (с изм. и доп. от 19 июня, 27 декабря 1995 г., 21 июля, 16 ноября 1997 г., 10 февраля 1999 г.), ст. 68, разрешение на временный ввоз товаров предоставляется таможенным органом РФ при наличии возможности обеспечения их надежной идентификации и в порядке, определяемом Государственным таможенным комитетом РФ.

Условия временного ввоза (согласно Таможенному кодексу РФ)

1. Временно ввозимые товары подлежат возврату в неизменном состоянии, за исключением изменений, возникших вследствие естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения.

2. Сроки временного ввоза товаров не могут быть более 2 лет и устанавливаются таможенным органом РФ исходя из цели и обстоятельств такого ввоза.

3. Для отдельных категорий товаров ГТК РФ может устанавливать более короткие или более продолжительные сроки временного ввоза.

4. Временный ввоз товаров в случаях, определяемых ГТК РФ, допускается только при предоставлении обязательства об обратном вывозе и обеспечении уплаты таможенных платежей. При временном ввозе взимается залог, который возвращается заказчикам.

5. ГТК РФ также вправе определять категории товаров, которые не могут ввозиться временно.

6. Невозвращенные временно ввозимые товары в день истечения установленных сроков должны быть заявлены к иному таможенному режиму либо перемещены на склады временного хранения, владельцами которых являются таможенные органы РФ.

ВВОЗ ПОСТОЯННЫЙ — режим, по которому ввезенные таким образом оборудование, материалы, транспортные средства и другое после сдачи объекта заказчику становятся собственностью заказчика. При постоянном ввозе взимается таможенная пошлина.

Режим ввоза

По режиму ввоза все товары делятся на три группы.

1. Товары, подлежащие ввозу без ограничения.

2. Ввозимые по режиму «АМЛА» (требующие решения ЕЭС).

3. Товары лицензионного режима.

ВЫГОДЫ ОТ ОБРАЗОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫЕ — осознанная или неосознанная потребность общества иметь в наличии кадры различной квалификации, необходимые для существования и развития страны в обозримом будущем. Во всем мире государство обеспечивает получение образования. Поскольку люди, получившие образование, имеют более высокие доходы, экономические выгоды от полученного образования отражаются в рыночных ценах (зарплатах). Таким образом частные фирмы проявляют стремление участвовать на рынке образовательных услуг. В большинстве стран, несмотря на существование частных школ, школьное образование является в основном государственным, контролируется центральными правительствами.

Факторы, обусловливающие роль госу¬дарства в сфере образования

Существует несколько причин, по кото¬рым государству следует заниматься образо¬ванием.

1. Образованность общества вносит свой вклад в общий уровень цивилизованности общества и является общественным благом.

2. Считается, что в жизни детей с потен¬циальными возможностями должен быть шанс, который может быть ими использован. Государство гарантирует получение всеми образования на определенном минимальном уровне.

3. Третья причина состоит в том, что дети недостаточно хорошо информированы для того, чтобы выбрать для себя оптимальный уровень образования, и нет никакой уверен¬ности, что даже их родители в состоянии сделать это. Родители могут не иметь средств, чтобы дать образование детям, или, если они эгоистичны, просто не захотеть предоставить своим детям достаточное обра¬зование.

Эффекты образования

Обеспечивая доступность образования и его высокий уровень, государство и общест¬во получают конкретную вугоду в виде:

1) стабильности и устойчивого экономиче¬ского роста;
2) решения проблем труда и занятости;
3) максимально эффективного функциониро¬вания высокотехнологичных производств;
4) создания научного и культурного потен¬циала;
5) обеспечения высокого уровня жизни;
6) занятия достойного места в мировой циви¬лизации.

В ВАШУ СТОРОНУ — фраза, применяе¬мая при урегулировании аут-трейда, возник¬шего из-за несовпадения цены, времени, вида товара; исправляется «по вашим усло¬виям».

ВДВОЙНЕ ДАЕТ ТОТ, КТО ДАЕТ БЫСТРО (от лат. *Bis dat, qui cilo dat)* — об¬разное выражение, отражающее правило предельной полезности: одинаковое благо в данный момент важнее, чем в будущем. Одна из причин более высокой учетной ставки для краткосрочных кредитов.

ВЕДЕНИЕ СЧЕТОВ. 1. Оформление расчетных счетов, учет движения средств на счетах, осуществление расчетов посредством использования счетов в банках либо других кредитно-финансовых учреждениях. Веде¬ние счетов предполагает учет наличия и дви¬жения денежных средств и других ценностей на них. Другими словами, счет — накопи¬тель информации, которая затем обобщается и используется для составления различных сводных показателей и отчетности. Опера¬ции со счетами отражаются в специальных документах, ведомостях, отчетах и т. д. 2. Ведение счетов бухгалтерского учета — это способ группировки и хранения данных о хозяйственных операциях и иной информа¬ции бухгалтерского учета: текущего учета и контроля за состоянием и движением хо¬зяйственных средств и источников их фор¬мирования, а также хозяйственных процессов и результатов хозяйственной деятельности. Таким образом, бухгалтерский счет является основной единицей хранения информации в бухгалтерском учете. В бухгалтерском уче¬те хозяйственные операции записываются методом двойной записи. Схематично счет представляет собой двустороннюю таблицу («самолетик», т-образный счет), левая сто¬рона которой называется дебетом (Д), а пра¬вая — кредитом (К).

Каждому счету присвоено свое наимено¬вание и двузначный шифр в соответствии с учитываемым объектом. Например, для учета безналичных денежных средств, при¬надлежащих организации, применяется счет 51 «Расчетные счета» (рис. 4) и т. п.

Д	51 «Расчетный сче i»	К
Сальдо нач.		

Рис. 4. Счет 51 «Расчетные счета»

Взаимосвязь между счетами, возникающая в результате отражения на них способом двойной записи, называется корреспонден¬цией счетов, а счета, указанные в бухгалтер¬ской проводке, называются корреспондирую¬щими. Краткая запись, с помощью которой отражается операция по счетам, называется проводкой. При составлении баланса остатки со счетов записываются в соответствующие статьи баланса согласно их экономическому содержанию: в активе баланса отражаются средства по составу и размещению (сырье, продукция, денежные средства, здания, обору¬дование, дебиторы), в пассиве — источники средств (уставный капитал, прибыль или убыток, кредиторская задолженность).

ВЕДОМОСТЬ — первичный документ или учетный регистр, с помощью которого ведется наблюдение за хозяйственными опе¬рациями и обосновываются бухгалтерские записи. Он представляет собой таблицу, в строках которой перечисляются учитывае¬мые объекты, а в графах — учитываемые признаки объектов. Обязательными реквизи¬тами являются наименование документа, дата составления, описание содержания хо¬зяйственной операции и ее основание, изме¬рители хозяйственной операции (в натураль¬ном и стоимостном выражении), подписи лиц, ответственных за совершение операций и правильность оформления документов. Ве¬домости применяются при всех формах бух¬галтерского учета. Если ведомость составлена в момент совершения хозяйственной опера¬ции, то она является первичным документом. Накопительные ведомости составляются пу¬тем накапливания первичных документов. Сводные ведомости составляются на основа¬нии различных первичных документов и со¬держат итоговые показатели по учитывае¬мым объектам, получаемые простым суммированием. Ведомости представляют собой удобную форму для аналитического представления данных о любом процес и являются источником информации для интересованных лиц (руководства, фиска ныХ органов и т. д.).

Формы ведомостей

В бухгалтерском учете применяются:

1) накопительные ведомости;
2) сличительные ведомости;
3) платежные ведомости, расчетно-платежь ведомости и др.

На производстве ведутся:

1) ведомости учета движения и расхода ма риалов и готовой продукции;
2) ведомость потребности в материалах и i ханизмах;
3) ведомость учета рабочего времени (табе.1
4) ведомость дефектная и т. д.

ВЕДОМОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛ НАЯ — учетный регистр, предназначен для систематизации данных, содержащи в первичных документах. Вспомогатель ведомость способствует усовершенст ванию учета, сокращает количество учетг записей. Эти ведомости называют также копительными. В основе журнально-орд ной формы учета лежит принцип накап вания первичных документов путем испс зования накопительных ведомостей, кого] одновременно могут быть регистрами ана тического учета, откуда данные общими \ гами записываются по счетам учета.

Пример

Вспомогательными ведомостями являю-

1) ведомость (№ 1) по дебету счета «Касс ведомость (№ 2) по дебету счета «Рас ный счет»;
2) ведомость движения материальных цен стей в денежном выражении (№ 10) и *i*

ВЕДОМОСТЬ ГРУППИРОВОЧНА? перечень, список чего-либо, классифищ ванного определенным образом (по разл ным признакам), объединенного в груп представленного по определенной фор Как правило, в отношении какого-либо п| нака подобные перечни содержат однор ные или вообще одинаковые объек простой перечень которых может занять ограниченное число страниц. Примером жет служить список объектов при инве] ризации, при составлении которого удо объединить подобные объекты по общ признаку в однородные группы и подв(групповой итог по изучаемым показате.1 а полный перечень объектов можно замеь компактной формой, в которой с подв(нием общего итога будут перечислены группы и представлены групповые ит Часто группы разбиваются внутри на i группы по какому-либо другому призь и приводятся итоги по подгруппам. Груг ровочные ведомости по сравнению с прос ми перечнями, представляя структуру вокупности объектов, обладают боль: наглядностью данных и являются удоб! материалом для анализа данных.

ВЕДОМОСТЬ ДЕФЕКТНАЯ — вепс гательный промежуточный документ, сое ляемый в случае контроля качества Kai стороны производителя, продавца, так i

стороны покупателя при наличии изъянов, недостатков (брака) в произведенных материальных ценностях. Дефектные ведомости принимаются к бухгалтерскому учету для дальнейшего списания таких объектов или передачи их для ремонта, доработки, утилизации и т. д. Объекты или те признаки, по которым данные объекты признаются контролирующей стороной как брак, перечисляются в дефектной ведомости.

ВЕДОМОСТЬ ОБОРОТНАЯ — ведомость, в которой отражается оборот за какой-либо период времени (месяц, квартал, полугодие, год и т. п.) товарно-материальных ценностей и платежных средств. Оборотная ведомость содержит общие итоги на начало и конец периода по движению товарно-материальных ценностей и платежных средств, данные о движении товарно-материальных ценностей и платежных средств (приход и расход, прибытие и убытие) за определенный период времени. При этом сальдо на конец периода равно сальдо на начало периода плюс приход (прибытие) минус расход (убытие).

ВЕДОМОСТЬ СЛИЧИТЕЛЬНАЯ представляет собой документ, в котором данные из инвентаризационных ведомостей сопоставляют (сличают) с соответствующими данными бухгалтерского учета. Для того чтобы определить истинное состояние учитываемых объектов, проводят инвентаризацию, так как данные бухгалтерского учета о перемещениях денежных средств и товарно-материальных ценностей могут не отражать фактического состояния. Результаты инвентаризации отражают в сличительной ведомости, в которой выводятся результаты инвентаризации — излишки или недостача. На основании сличительной ведомости после окончания инвентаризации в регистры бухгалтерского учета вносят соответствующие записи (приходуют излишки, возмещают недостачу).

ВЕЖЛИВОСТЬ — деловая этика, поведение в бизнесе, которым руководствуется иностранец при ведении бизнеса за рубежом. При этом для ведения бизнеса вовсе не обязательно принимать обычаи страны, однако не следует нарушать традиции и наносить оскорбления коренным жителям.

Принцип вежливости

При развитии бизнеса на территории другой страны принцип предпринимательской вежливости предполагает:

1) знакомство с обычаями и традициями страны;
2) знакомство с культурной и религиозной средой государства;
3) знание законодательства и практики ведения бизнеса в данной стране;
4) изучение исторических корней и принятой системы отношений с другими государствами и народами.

ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЬ — заемщик, должник, выдавший кредитору (векселедержателю) вексель, по которому получен кредит и по которому к определенному сроку он должен погасить вексель, вернуть указанную в нем сумму денег. Векселедатель может указать какое-либо лицо для акцепта или платежа по векселю.

Обязанности векселедателя

При предъявлении требований со стороны векселедержателя векселедателю тот обязан уплатить:

1) неакцептованную или неоплаченную сумму векселя с процентами (при их обусловленности);
2) проценты со дня срока платежа;
3) издержки по протесту и другие издержки;
4) пеню со дня срока платежа.

ВЕКСЕЛЬ (от нем. *Wechsel*—«обмен») — письменное долговое обязательство строго установленной законом формы, выдаваемое заемщиком (векселедателем) кредитору (векселедержателю), предоставляющее последнему безусловное, поддерживаемое законом право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку указанной в векселе суммы денег. Вексель сочетает в себе черты ценной бумаги, с одной стороны, и платежного средства — с другой. Он является абстрактно-денежным документом и в силу этого не обеспечивается закладом (залогом). Одно из отличий векселя от других долговых обязательств состоит в том, что вексель может передаваться из рук в руки по передаточной надписи — индоссаменту. Суть индоссамента заключается в том, что вместе с векселем другому лицу передается право на получение платежа, передаточная надпись при этом проставляется на оборотной стороне векселя или на добавочном листе (аллонже). Реквизиты векселя определены законодательством и являются обязательными. Отсутствие в документе каких-либо из установленных обозначений лишает его силы векселя.

Типы векселя

Наиболее распространенными в соответствии с выполняемыми функциями являются два типа векселей.

1. Товарный вексель используется при расчетах за товары, выполненные работы и оказанные услуги. Товарный вексель может быть выдан любым юридическим лицом. Бланки товарных векселей единого образца выпускаются Министерством финансов РФ и реализуются через банки.

2. Финансовый вексель выдается под полученные на возвратной основе денежные суммы. Только организациям, имеющим соответствующую лицензию, выдаваемую Центральным банком Российской Федерации, разрешается выпуск финансовых векселей.

Виды векселя

1. Простой вексель (иначе соло-вексель) — обязательство, выдаваемое заемщиком на имя кредитора.

2. Переводный вексель (иначе тратта) — письменный приказ одного лица (кредитора, именуемого трассантом) другому (заемщику, плательщику, именуемому трассатом) уплатить определенную сумму денег третьему лицу (предъявителю, именуемому ремитентом).

3. Коммерческий вексель — вексель, выдаваемый заемщиком под залог товаров; банковский вексель — тратта, выставляемая банками данной страны на своих заграничных корреспондентов (на иностранные банки).

4. Казначейские векселя — векселя, выпускаемые государством для покрытия своих расходов.

Операции с векселями

Банки совершают следующие операции с векселями:

1) учет векселей, переданных (проданных) векселедержателем по индоссаменту банку до наступления срока платежа. Векселедержатель получает за это (в связи с досрочным получением) вексельную сумму за вычетом определенного процента от этой суммы, который называется учетным процентом, или дисконтом;
2) выдачу ссуд под залог векселей (кредитование под обеспечение векселями осуществляется на основе кредитного договора в общеустановленном порядке);
3) принятие векселей на инкассо для получения платежей и оплаты векселей в срок.

ВЕКСЕЛЬ ДРУЖЕСКИЙ — вексель, не связанный с реальной коммерческой сделкой. Кредитор по одному векселю является должником по другому. Например, дружеский вексель выписывается векселедателем, испытывающим финансовые затруднения, первому векселедержателю, который использует такой вексель для последующих расчетов. В дальнейшем, когда векселедатель рассчитывается по векселю, первый векселедержатель компенсирует эти расходы векселедателю.

ВЕКСЕЛЬ ДУТЫЙ -- не имеющий товарного покрытия и никакой ценности вексель, жаргонное обозначение дружеского векселя, в частности такого, сумма которого завышена с целью создания иллюзии прибыльности. Бронзовый вексель — «дутый», выставляемый предпринимателями друг другу с целью получения банковских ссуд.

ВЕКСЕЛЬ АКЦЕПТОВАННЫЙ — вексель, имеющий согласие (акцепт) плательщика (трассата) на его оплату. Акцепт оформляется надписью на векселе («акцептован», «принят», «обязуюсь заплатить» и т. д.) и подписью трассата, может быть просто подписан плательщиком на лицевой стороне векселя. Он имеет силу акцепта. Плательщик посредством акцепта принимает на себя обязательство оплатить вексель в срок. В случае неплатежа по векселю векселедержатель может предъявить акцептанту прямой иск.

ВЕКСЕЛЬ БАНКОВСКИЙ -– помогает банкам аккумулировать деньги, а векселедержателям — получать доход. Удостоверяет при наступлении условленного срока бесспорное право его владельца получить и безусловное обязательство векселедателя уплатить определенную сумму денег лицу, давшему банку деньги в кредит.

Функции банковского векселя

1. Является средством накопления, так как выполняет функцию срочного депозита (от 1 недели до 1 года).

2. При получении, например, денежного кредита может использоваться векселедер-

жателем в качестве залога под выгодный процент у другого заимодавца.

3. Является средством оплаты и гарантии по товарным сделкам и другим хозяйственным услугам.

4. Передаточной надписью (индоссаментом) векселедержателя может быть передан в качестве средства платежа другому юридическому или физическому лицу.

ВЕКСЕЛЬ БЕЗУСЛОВНЫЙ — вексель, не обремененный никакими условиями и подлежащий по предъявлении оплате наличными.

ВЕКСЕЛЬ БРОНЗОВЫЙ — дутый частный финансовый вексель, т. е. не имеющий никакой ценности. Он выписывается либо вымышленными фирмами, либо двумя субъектами друг на друга, после чего учитывается в банке. Бронзовый вексель является откровенно фиктивным. Гашение векселей для их оплаты осуществляется новыми векселями, которые учитываются в других банках и т. д.

ВЕКСЕЛЬ ВСТРЕЧНЫЙ — вексель, по которому два лица взаимно по отношению друг к другу выступают в качестве кредиторов и заемщиков. Выдается двумя лицами друг другу с целью учета этих векселей в банке, а не на основе состоявшейся между ними сделки.

ВЕКСЕЛЬ ГАРАНТИЙНЫЙ — вексель, выданный в обеспечение хозяйственной сделки без получения векселедателем от векселедержателя означенной в нем суммы.

ВЕКСЕЛЬ ДОМАШНИЙ — переводный вексель, выставленный банком на свое отделение или филиал, расположенный за рубежом.

ВЕКСЕЛЬ ДОМИЦИЛИРОВАННЫЙ (от лат. *domicilium* — «местожительство») — вексель, имеющий оговорку, зафиксированную на векселе векселедателем, о том, что он подлежит оплате третьим лицом (домициллиатом) по местожительству плательщика или в месте, отличном от местожительства векселедателя. Домицилированный вексель предъявляется к оплате домициллиату, который лишь своевременно оплачивает вексель за счет плательщика и предоставляет в его распоряжение необходимые средства, не являясь ответственным по векселю лицом. В современной коммерческой практике в качестве домициллиата обычно указывается банк, у которого предварительно получают согласие.

ВЕКСЕЛЬ КАЗНАЧЕЙСКИЙ — краткосрочные государственные обязательства являются разновидностью ценных бумаг, выпускаемых государством в обращение для покрытия бюджетных расходов. Казначейские векселя в основном реализуются среди кредитных учреждений (банков) по цене ниже номинальной (с дисконтом к номинальной стоимости), а выкупаются по полной нарицательной стоимости, со сроком действия 3, 6 и 12 месяцев. Эмиссия и погашение казначейских векселей производятся центральными банками по поручению казначейств. Доход держателя казначейского векселя равен разнице между ценой погашения (номинальной) и продажной ценой. Казначейский вексель является основным видом краткосрочных обязательств государства, обычно выпускается на предъявителя и не имеет процентных купонов. Покупка и продажа ценных бумаг на свободных денежных рынках является основой денежно-кредитной политики.

ВЕКСЕЛЬ КОММЕРЧЕСКИЙ — вексель, возникающий на основе торговой сделки, срок его действия до 270 дней. Он выдается заемщиком кредитору под залог товара. Коммерческий простой или переводной вексель корпорации, правительственного агентства или банковской холдинг-компании, применяемый для краткосрочного кредитования, как правило, не имеет специального обеспечения, но подкреплен неиспользованными банковскими кредитными линиями. Такие векселя продаются непосредственно инвестору или дилерам с дисконтом к номиналу. Последние, в свою очередь, продают их инвесторам.

ВЕКСЕЛЬ ОБЕСПЕЧИТЕЛЬСКИЙ — при задолженности в течение длительного времени, в случае необязательности или ненадежности заемщика от него может быть потребован обеспечительский вексель. Он хранится на депонированном счете заемщика и не предназначается для дальнейшего оборота, в этом случае вексель используется как обеспечение ссуды. Если платеж совершается в срок, то вексель погашается. Если же выплата ссуды задерживается, то должнику предъявляется претензия.

ВЕКСЕЛЬ ОПРОТЕСТОВАННЫЙ — вексель, по которому векселедержателем нотариально удостоверен отказ должника от оплаты. Протест векселя — это официальное (нотариальное, судебное) подтверждение фактов, с которыми по вексельному законодательству связывается наступление определенных правовых последствий.

Формы протеста

Акт протеста удостоверяет факт отказа плательщика:

1) в платеже;
2) в акцепте;
3) в датировании акцепта.

Своевременное совершение протеста в течение нескольких дней, следующих за днем платежа, позволяет держателю векселя предъявить иск ко всем лицам, несущим солидарную ответственность за главного должника.

Механизм протеста

Для удостоверения факта отказа векселя его надписателя от акцепта или платежа по векселю векселедержатель должен обратиться в установленный срок в нотариальный орган для совершения протеста по векселю. Держатель должен также известить непосредственного индоссанта и трассанта об отказе в акцепте или в платеже в течение 4 рабочих дней, следующих за днем протеста. Каждый индоссант должен, в свою очередь, в течение 2 рабочих дней, следующих за днем получения им соответствующего послания, сообщить своим индоссантам полученное им извещение. Такое уведомление предыдущего векселедержателя называется нотификацией. Индоссант, не пославший извещение в установленный срок, не теряет своего права, но несет ответственность за ущерб, который может произойти от его небрежности (но в пределах, не превышающих вексельную сумму). Опротестованные векселя изымаются из оборота (не являются средством платежа, не могут служить обеспечением платежа в банк и т. п.). Протест в неакцепте освобождает от предъявления к платежу и от протеста в неплатеже. При условии включения в вексель оговорки «без протеста» для осуществления прав регресса векселедержатель освобождается от совершения протеста по векселю, но не избавляется ни от предъявления векселя в установленные сроки, ни от посылки извещения. Оговорка «без протеста» ускоряет рассмотрение дела. Должник автоматически признается банкротом, если по решению суда он отказывается платить по векселю. За совершение протестов всех видов в нотариальном учреждении взимается госпошлина.

ВЕКСЕЛЬ ПЕРЕВОДНОЙ — ценная бумага, которая представляет особый письменный приказ кредитора (векселедателя) плательщику об уплате третьему лицу (векселедержателю) в указанный срок определенной суммы денег, указанной в переводном векселе. Векселедатель обязан уплатить вексельную сумму, если плательщик не акцептовал (не принял) вексель к оплате и не заплатил по векселю.

Субъекты переводного векселя

В переводном векселе участвуют три лица:

1) векселедатель (трассант), выдающий вексель;
2) первый приобретатель (векселедержатель), получающий в силу векселя право требовать платеж по нему;
3) плательщик (трассат), которому векселедержатель предлагает произвести платеж.

Обязательства по переводному векселю

Обязательства по переводному векселю для трассата (плательщика) возникают лишь с момента акцепта (принятия) им векселя, в противном случае он остается (для векселя) посторонним лицом. Исходя из этого получателю денег по векселю до наступления срока платежа следует выяснить отношение плательщика к оплате векселя. Для этого он предъявляет вексель трассату с предложением его акцептовать и, следовательно, принять на себя обязательства произвести платеж. В случае неоплаты векселя в указанный в нем срок или отказа трассата от акцепта вексель предъявляется к протесту.

Протест переводного векселя

Протест векселя в неплатеже (неакцепте) и недатировании акцепта производится нотариусом. Векселедержатель для совершения протеста должен предъявить такой вексель нотариусу по местонахождению плательщи-

ка. Нотариус в день принятия векселя к протесту предъявляет плательщику требование о платеже или акцепте векселя. Если после этого последует платеж, нотариус, не проводя протеста, возвращает вексель плательщику с надписью по установленной форме на самом векселе о получении платежа и других причитающихся сумм. Нотариусом составляется акт по установленной форме о протесте в неплатеже или неакцепте. Одновременно он делает соответствующую запись в реестре, а также отметку о протесте в неплатеже или неакцепте на самом векселе, если плательщик ответил отказом на требование произвести акцепт или платеж векселя.

Последствия протеста переводного векселя

1. Органы суда по искам, основанным на опротестованных векселях, вправе выдавать судебные решения.

2. Наступает ответственность перед векселедержателем всех обязанных по векселю лиц, которые отвечают солидарно.

3. Неся определенные издержки, вызванные совершением протеста векселя и неполучением платежа по нему, векселедержатель вправе требовать с обязанных лиц сумму, большую, чем указано в векселе (неуплаченную вексельную сумму с процентом).

ВЕКСЕЛЬ ПРЕДЪЯВИТЕЛЬСКИЙ — вексель, который подлежит оплате немедленно по требованию предъявителя.

ВЕКСЕЛЬ ПРОСТОЙ — ценная бумага, удостоверяющая безусловное денежное обязательство векселедателя уплатить по наступлении срока определенную сумму денег владельцу векселя (векселедержателю). Векселя, срок платежа по которым не указан, рассматриваются как подлежащие уплате по предъявлении. Простой вексель чаще всего используется при оформлении ссуд.

Простой вексель — это безусловное письменное долговое обязательство, составленное по утвержденной законом форме, выданное векселедателем векселедержателю. Одновременно это такое обязательство, которое дает безусловное право его держателю (владельцу или предъявителю) требовать с лица, выдавшего (или акцептовавшего) вексель, уплаты оговоренной в нем денежной суммы. Наконец, это документированное вложение в оборотные средства контрагента, обязующегося возместить их инвестору на оговоренных в векселе условиях в определенный срок. В соответствии с Положением о простом векселе и независимо от того, что в простом векселе участвуют два лица, платеж по векселю может быть обеспечен полностью или частично посредством поручительства — аваля. Такое обеспечение дается третьим лицом (обычно банком) как за векселедателя, так и за каждого обязанного по векселю лица. Оплатив вексель, авалист приобретает все права, вытекающие из векселя. Отметка об авале может быть сделана на векселе, добавочном листе или даже на отдельном листе за подписью авалиста с указанием того, за кого именно он дан. Авалист и лицо, за которое он поручился, несут солидарную ответственность.

Реквизиты простого векселя

Простой вексель должен содержать следующие реквизиты:

1) наименование «вексель» на том языке, на котором составлен документ;
2) простое и ничем не обусловленное обещание уплатить определенную сумму;
3) указание срока платежа;
4) указание места, в котором должен совершиться платеж;
5) наименование того, кому или по приказу кого платеж должен быть совершен;
6) указание даты и места составления векселя;
7) подпись векселедателя;
8) наименование плательщика.

ВЕКСЕЛЬ СРОЧНЫЙ — вексель с фиксированным сроком, обозначенным на нем и ограниченным датой платежа по нему. В соответствии с этим сроком вексель и предъявляется к оплате. Оплачиваться он должен по полной стоимости, но по нему возможен и частичный платеж, от которого векселедержатель не вправе отказываться. При оплате вексель погашается. В случае если на вексельные суммы векселедатель предусматривает начисление процента, то векселедержатель должен его выплатить. Это касается векселей со сроками оплаты по предъявлении или во столько-то времени от предъявления. В остальных векселях такое условие следует считать ненаписанным.

Срок векселя

Векселя могут быть выставлены на срок:

1) по предъявлении (могут быть предъявлены к оплате в течение I года от даты выдачи векселя). Векселедатель может также установить, что этот вексель не может быть предъявлен к оплате ранее определенной даты, с которой и начинается исчисление годового срока. Срок этот может быть изменен векселедателем или индоссантами в любую сторону;
2) в установленный промежуток времени от предъявления. По векселям с предъявлением к оплате в установленный промежуток времени срок платежа от предъявления определяется датой акцепта (или датой протеста). Датирование акцепта здесь обязательно. Недатированный акцепт при отсутствии протеста в отношении акцептанта считается сделанным в последний день срока, предусмотренного для предъявления к акцепту;
3) в установленный промежуток времени от даты составления. В этом случае срок платежа определяется сразу же в момент выставления (составления) векселя и используются редко.
4) на определенную дату. Векселя с заранее определенной датой платежа (на конкретный день или во столько-то времени от составления или от предъявления) предъявляются к оплате в эту дату (либо в один из двух следующих рабочих дней).

ВЕКСЕЛЬ ТОВАРНЫЙ — частный вексель, возникающий на основе реальных сделок по купле-продаже товаров в кредит.

ВЕКСЕЛЬ ФИНАНСОВЫЙ — вексель, выдаваемый банковским учреждением другому банковскому учреждению для получения взамен его денег. Срок их обращения не ограничен. Бланк банковского переводного векселя позволяет сделать на нем до 6 передаточных надписей (индоссаментов). Финансовые (банковские) векселя не связаны с реальной товарной сделкой, а служат в качестве мобилизации денежных средств. Финансовые векселя — лидеры рынка банковских ценных бумаг. Такие векселя используются банками для мобилизации временно свободных денежных средств. На их основе оформляются ссуды между хозяйствующими субъектами либо просроченная кредиторская задолженность. В этом случае проводится вексельное кредитование, когда вместо денег заемщик получает от банка те или иные банковские векселя. Выписка таких векселей — сугубо банковская операция, на которую нужна лицензия. Операции с финансовыми векселями сопряжены с определенным риском, так как обычно гарантами по банковским векселям выступают сами банки-векселедатели. Обычно финансовые векселя передаются заемщику с дисконтом, но могут передаваться и по номиналу. Взамен заемщик выписывает срочное обязательство или вексель на сумму долга (когда он получен с дисконтом) или на сумму долга плюс проценты на момент возвращения долга (когда он получен по номиналу). Кроме того, банковские векселя, в отличие от большинства других ценных бумаг, выпускаемых банками, не требуют регистрации со стороны центрального банка, что чревато переоценкой банком своих кредитных возможностей. Тем не менее финансовые векселя остаются популярным инструментом. Эти векселя могут быть выданы под депозиты. Они высоколиквидны, так как могут быть предъявлены любому члену банковского синдиката и досрочно погашены.

Виды финансовых векселей

Существуют следующие виды финансовых (банковских) векселей:

1) дисконтные;
2) валютные;
3) золотые векселя;
4) кратко-, средне- и долгосрочные, высоко- и низкономинальные векселя и т. д.

ВЕКСЕЛЬ ЧАСТНЫЙ — вексель, выданный частным лицом.

ВЕКСЕЛЬНАЯ КНИЖКА — сброшюрованные векселя, служащие универсальным средством при немедленной оплате. Вексельная книжка выпускается в обращение и продается коммерческими банками, содержит определенное количество векселей, сумма каждого из которых определяется ее обладателем. Все средства с расчетного счета клиентов могут быть направлены на покупку таких книжек и обращены в векселя.

Преимущество вексельных книжек состоит в том, что в отличие от средств, находящихся на расчетных счетах, на вексельные суммы банк начисляет проценты. Да и расчеты с использованием векселей происходят гораздо быстрее, нежели просто в банковской системе.

ВЕКСЕЛЬНОЕ ОБРАЩЕНИЕ — переход или передача векселя из одних рук в другие, движение векселей в сфере обращения как денежных документов от одного лица к другому в соответствии с необходимостью осуществления между ними вексельных расчетов. Эмитентами векселей могут быть все официально признанные хозяйствующие субъекты. Определенный толчок развитию вексельного обращения в стране дали нормативные материалы, согласно которым просроченная кредиторская задолженность предприятий и организаций всех форм собственности переоформлялась коммерческими банками в срочные долговые обязательства (простые финансовые векселя).

Высокая обращаемость векселей позволяет решать проблемы взаимных расчетов и неплатежей. Поскольку число индоссаментов ничем не ограничено, достаточно ликвидные векселя за непродолжительное время могут сократить неплатежи на суммы, в десятки раз превышающие номиналы векселей. Векселями погашаются долги перед контрагентами и задолженность перед местным бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

Векселя имели широкое хождение в дореволюционной России, а также в годы НЭПа, так как коммерческое кредитование носило повсеместный характер. После этого вексель практически не применялся во внутригосударственном хозяйственном обороте, несмотря на то что широко использовался во внешнеэкономических операциях. Возрождение векселя в России произошло в 1991 г., когда он был полностью признан: всем государственным предприятиям разрешили вексельное кредитование и его применение в хозяйственных операциях. Тогда же появились региональные и общероссийские программы развития вексельного обращения. Самой первой стала программа Эмиссионного синдиката (ЭС) в составе ряда банков и Российского брокерского дома (РБД). Широкому распространению векселей способствовали обеспечение свободной торговли векселями на фондовых (в том числе биржевых) площадках, проведение постоянно действующих вексельных аукционов. Преимуществом корпоративных векселей является то, что они (в отличие от денег) не могут быть немедленно списаны за долги налоговыми службами, т. е. экономят налоги. Векселя можно заложить, внести в виде взноса в уставный капитал вновь образованного предприятия. Их можно учесть в банке, т. е. продать последнему.

Вексельные операции

С векселями осуществляются различные операции:

1) домицилирование. Это оплата векселя по поручению клиента (векселедателя), который по предварительной договоренности с банком указывает место платежа;
2) инкассирование. Это выполнение поручения векселедержателя по получению в установленный срок причитающихся платежей по векселю;
3) дисконт векселей. Это их учет (прием, приобретение) в банках, в ходе которого банк получает учетную ставку;
4) форфейтирование, т. е. покупка вексельных долгов, когда векселедержатель делает передаточную надпись покупателю с оговоркой типа «без оборота на меня»;
5) депонирование векселей, т. е. их сдача на хранение в специализированные финансово-кредитные и инвестиционные институты.

Условия вексельного обращения

Для эффективного вексельного обращения необходимы следующие условия:

1) оперативная система взыскания долга по векселю и эффективная система рассмотрения вексельных споров;
2) создание вексельных судов для ускорения процедуры рассмотрения вексельных исков и взыскания по неплатежам;
3) действие вексельных центров по обслуживанию корпоративных долговых обязательств в качестве финансовых посредников и т. д.

ВЕКСЕЛЬНОЕ ПРАВО — совокупность юридических, правовых норм, регулирующих вексельное обращение и вексельные отношения. Вексель — строго формализованный документ. Форма векселя, порядок его выставления, оплаты, обращения, права и обязанности сторон и все прочие вексельные правоотношения (например, порядок предъявления исков в случае неакцепта или неплатежа) регулируются вексельным законодательством. Следует также иметь в виду, что все, что не оговорено каким-либо образом в вексельных нормативных актах, в случае с векселями — запрещено (недействительно, считается ненаписанным).

Отсутствие какого-либо обязательного реквизита превращает вексель в простое обязательство или в письменное поручение, лишает его силы векселя (за исключением особо оговоренных случаев). Специфика векселя состоит в том, что операции с ним регулируются особым, фактически международным вексельным законодательством, в частности Женевской конвенцией 1930 г., на основании которой были приняты соответствующее постановление ЦИК и СНК СССР 1937 г. и последующие документы уже в наше время. В целях унификации вексельного законодательства ведется работа в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).

Функции вексельного законодательства:

1) единообразный вексельный закон направлен на унификацию вексельных законов и устранение сложностей использования векселей в международных расчетах i. служит базой для национального законодательства в большинстве стран;
2) вексельное законодательство регулирует учет, обращение векселей, операции с векселями;
3) вексельное законодательство определяет терминологию вексельного обращения, такие понятия, как «индоссамент», «векселедатель», «индоссант», «акцептант», «авалист» и т. д.

ВЕКСЕЛЬНЫЕ РЕКВИЗИТЫ — обязательные элементы (реквизиты), которые должен иметь вексель в соответствии с вексельным законодательством.

Обязательные реквизиты векселя

В соответствии с Женевской конвенцией вексель должен иметь следующие обязательные реквизиты:

1) вексельную метку — наименование «вексель» в тексте документа;
2) безусловный приказ или обязательство уплатить определенную сумму;
3) наименование плательщика и первого держателя;
4) указание срока платежа;
5) указание места совершения платежа;
6) наименование ремитента;
7) указание даты и места составления документа;
8) подпись векселедателя.

Документ, в котором нет указанных обозначений, не имеет силы векселя, за исключением специально оговоренных вексельным законодательством случаев. Так, векселя, срок платежа по которым не указан, рассматриваются как подлежащие уплате по предъявлении. Место, обозначенное рядом с наименованием плательщика (место составления документа), при отсутствии особых указаний считается местом платежа и местожительством плательщика (векселедателя). Вексель, в котором не указано, где он составлен, признается подписанным на месте, обозначенном рядом с наименованием векселедателя. Вместе с тем в векселе могут иметь место вексельные оговорки — предусмотренные законом отметки об особых обстоятельствах, не отраженных в тексте.

ВЕКСЕЛЬНЫЙ АКЦЕПТ — принятие плательщиком на себя обязательства оплатить вексель в срок. Именно акцепт делает вексель платежным средством. Вексель может быть предъявлен для акцепта до наступления срока платежа плательщику в его местонахождении (местожительстве). В некоторых ситуациях акцепт не обязателен, В любом случае векселедатель может воспретить в векселе предъявление его к акцепту. Плательщик, не акцептовавший вексель, не является ответственным по векселю, несмотря на то что может оплатить его. При отказе плательщика от оплаты наступает ответственность трассанта как плательщика. Векселедатель может обусловить, что вексель должен быть предъявлен к акцепту с назначением или без назначения срока. Обычно, чтобы подтвердить обязательство плательщика оплатить вексель, предусматривающий отсрочку платежа, к акцепту предъявляются срочные векселя. Акцепт нужен и для векселей сроком «платеж во столько-то времени от предъявления», а также в случаях, специально оговоренных условиями вексельного обращения. Вексель может быть предъявлен к акцепту с наступлением срока платежа. Вексель с оплатой «в определенный срок от предъявления» должен быть представлен акцепту в течение 1 года. Векселедатель может изменить этот срок в любую сторону. Такой акцепт должен быть датирован днем, в котором он был выписан, если векселедержатель не потребует, чтобы он был датирован днем

предъявления. Плательщик может потребовать предъявления векселя на следующий день.

Механизм акцепта

Акцепт выражается словом «акцептован» или равнозначным словом, отмечается на самом векселе и подписывается плательщиком, но достаточно и одной подписи плательщика на лицевой стороне векселя. Обычно вексель к акцепту предъявляют держатели или трассанты, а плательщик может ограничить его частью суммы. Акцепт должен быть простым и ничем не обусловленным. Производится он, как правило, через банк. Как только плательщик письменно сообщает о своем акцепте или когда он возвращает акцептованный им вексель векселедержателю, его обязанность по векселю становится безотзывной. Вместе с тем акцепт не обязательное условие для оплаты векселя плательщиком. В некоторых случаях и при использовании простого векселя требуется распространение на него правил об акцепте. В этом случае векселедатель назначает в качестве плательщика самого себя.

ВЕКСЕЛЬНЫЙ БРОКЕР (билль-брокер) — посредник в сделках по учету векселей и их переучету. Наибольшее распространение вексельные брокеры получили в Великобритании, однако и там их роль существенно уменьшается, так как функции учета и переучета векселей выполняются преимущественно банками и учетными домами.

ВЕКСЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ — форма кредитования банком векселедержателя, т. е. лица, являющегося получателем по векселю, путем досрочной выплаты ему указанной в векселе суммы за вычетом процентов с момента учета векселя до срока платежа по нему, а также суммы банковской комиссии. Свои права по векселю при этом векселедержатель передает банку посредством индоссамента.

Гарантии вексельного кредита

В качестве обеспечения векселя заемщика принимаются:

1) гарантии банков и финансовых структур;
2) страховые обязательства;
3) гарантии органов государственного управления;
4) государственные и муниципальные ценные бумаги, облигации;
5) акции и ценные бумаги, находящиеся в собственности заемщика;
6) недвижимое имущество и имущественные права заемщика;
7) плата за услуги заемщика;
8) товарные активы, подтвержденные складскими и товарораспорядительными документами;
9) другие формы обеспечения, признанные оператором достаточными.

Права кредитора:

1) требовать от заемщика представления по предмету договора займа необходимых документов, указания уровня доходности векселя заемщика;
2) отказать в предоставлении займа при неподтвержденной ликвидности объектов обеспечения займа;
3) организовывать биржевой и внебиржевой оборот векселей заемщика;
4) осуществлять торговлю векселями заемщика по согласованию с ним либо при нарушении условий договора займа и т. д.

Права заемщика:

1) депонировать векселя до завершения передачи залога на счете «депо» в банке заемщика под свою ответственность;
2) заключать договоры непосредственно с головными операторами;
3) заключать форвардные контракты с операторами на продажу обеспеченных векселей заемщика;
4) получать вознаграждение от операторов при условии совместного выполнения программных мероприятий по ликвидации неплатежей.

ВЕКСЕЛЯ АВАЛЬ — поручительство по векселю, другое название аваля (авалиста) — гарант. Оформляется гарант надписью на векселе или на аллонже либо выдачей отдельного документа (уже не для всех держателей, а для одного — с указанием места выдачи документа). Лицо, совершившее аваль (авалист), принимает на себя ответственность за выполнение вексельных обязательств кем-либо из обязанных по векселю лиц — акцептантом, векселедателем, индоссантом. Аваль широко используется в практике обращения простых и переводных векселей. В России авалистами часто выступают представители хозяйственной и административной сферы.

Механизм аваля

Аваль выражается словами «аваль» или «считать за аваль» или другой равнозначной фразой. Авалисты — обычно третьи лица или одно из лиц, подписавших вексель (векселедержатель, индоссант, акцептант). Особенно часто в качестве авалистов выступают банки. Авалист должен указать, за кого он гарантирует. Если в векселе не указано, за кого дан аваль, то считается, что аваль дан за трассанта (векселедателя). Здесь появляется новая фигура вексельного обращения — гонорат, обязанное по векселю лицо, в отношении которого с поручительством за него выступило третье лицо. Ответственность авалиста и гонората одинакова.

Права авалиста

1. Оплатив вексель, авалист имеет право требовать возмещения ущерба с того лица, за которого он дал аваль, а также с лиц, ответственных перед последним.

2. Авалист имеет право ограничить свое обязательство суммой, сроком либо каким-то другим условием. Подпись, поставленная на лицевой стороне векселя, признается за аваль, но лишь в случае, если она не принадлежит векселедателю (трассанту) или плательщику.

ВЕКТОР «ЗАТРАТ-ВЫПУСКА» *(input-output vector)* — вектор, содержащий выпускаемые продукты (обычно эти компоненты положительные). Если при затрате продуктов, определяемых отрицательными компонентами, действительно могут быть произведены продукты в количествах, определяемых его положительными компонентами, то вектор «затрат-выпуска» называется допустимым. Отрицательные компоненты иногда называют факторами (впрочем, в ряде моделей рассматриваются отдельно векторы затрат и выпуска). Иными словами, если зафиксированный в данном векторе вариант плана производственной единицы реален (обеспечен достаточными ресурсами), то он допустимый. Совокупность допустимых векторов «затрат-выпуска» образует «множество производственных возможностей» («множество выпуска», «производственное пространство»).

ВЕЛИЧИНА СЛУЧАЙНАЯ — переменная величина, принимающая конкретное значение под воздействием случайных факторов, выражает количественную характеристику размеров социально-экономических явлений, их соотношения, степени измерений, взаимосвязи. Задается своим законом распределения, позволяющим вычислить вероятность попадания случайной величины в любое подмножество своих возможных значений. В прикладных исследованиях признаки объектов, составляющих генеральную совокупность, рассматривают как случайную величину.

Классификация случайных величин

Случайные величины подразделяются на:

1) многомерные;
2) одномерные;
3) непрерывные;
4) дискретные;
5) количественные;
6) порядковые;
7) номинальные (категоризованные и некатегоризованные).

ВЕЛИЧИНА СОБСТВЕННЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ — стоимостная оценка совокупности материально-вещественных ценностей, используемых в качестве предметов труда и действующих в натуральной форме, как правило, в течение одного производственного цикла. К оборотным средствам относятся те средства труда, оцененные в стоимостной форме, которые не отнесены к основным средствам.

Состав оборотных средств

Состав оборотных средств предприятий имеет большое значение в процессе финансирования и кредитования предпринимательской деятельности. Сюда входят:

1) запасы товарно-материальных ценностей;
2) дебиторская задолженность;
3)средства в расчетах;
4) денежные средства.

Методы оценки собственных оборотных средств

Стоимостная оценка играет решающую роль в процессе финансирования и кредитования собственных оборотных средств. Ведущее место в совокупной стоимостной оценке оборотных активов занимает оценка запасов товарно-материальных ценностей. Стоимостная оценка также служит базой для определения затрат, формирования финансовых результатов и включения в цену продукции, товаров, работ и услуг. Для оценки эффективности собственных оборотных

средств используется временной фактор. Чем дольше оборотные средства находятся в одной и той же форме (денежной или товарной), тем при прочих равных условиях эффективность их использования либо выше, либо ниже.

По фактической себестоимости оцениваются:

1) затраты на приобретение материальных ресурсов, включая оплату процентов за приобретение в кредит, предоставляемый поставщиком; наценки и надбавки составляют фактическую себестоимость;
2) сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, запасные части, тара;
3) комиссионные вознаграждения, уплаченные снабженческим, внешнеэкономическим и другим организациям;
4) стоимость услуг товарных бирж, таможенные пошлины, расходы на транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые силами сторонних организаций.

Фактическая стоимость материальных ресурсов даже по одному и тому же сырью, материалу и иному подвержена существенным колебаниям, и это вызвано изменением цен, стоимости услуг, расходов на транспортировку и других составляющих себестоимости или издержек обращения. Поэтому для оценки стоимости запасов, которыми располагает предприятие на конкретную дату, необходимо воспользоваться одним из следующих методов:

1) методом оценки по текущим ценам;
2) методом оценки по фактическим ценам закупки материальных ресурсов;
3) методом оценки по средним фактическим ценам закупки.

Выбранный предприятием метод оценки запасов материальных ресурсов определяет не только величину издержек производства и обращения или себестоимость, но и прибыль, а следовательно, влияет на сумму уплачиваемых налогов.

ВЕНДОРЛИЗ — новый вид международного лизингового контракта, при котором сбытовые филиалы лизинговой компании, находящиеся за рубежом, закупают оборудование у собственной фирмы и предоставляют его в аренду или продают в рассрочку зарубежному потребителю. Головная лизинговая компания избавляется от риска, связанного со сбытом, и осуществляет финансирование инвестиций зарубежных потребителей.

ВЕНЧУР ВНУТРЕННИЙ (от англ. *venture* — «рискованное предприятие») — специально созданные небольшие инновационные подразделения, состоящие из специалистов разных профессий, занимающихся решением сложных научно-технических задач. Как правило, организуются на крупном предприятии, осуществляют разработку новой продукции от идеи до создания и доставки готового продукта на рынок, после чего подразделение расформировывается. Венчурная группа самостоятельно решает управленческие, кадровые вопросы, финансирует работы, исходя из поставленной цели и в пределах выделенных ей средств. В основу организации работы положены принципы автономии и самоуправления.

ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — вид бизнеса, ориентированный на практическое использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений, еще не опробованных на практике. Этот вид бизнеса связан с большим риском, поэтому венчурное предпринимательство часто называют рисковым.

ВЕНЧУРНЫЕ ОПЕРАЦИИ --- денежные операции и операции с ценными бумагами, проводимые в основном инновационными банками и связанные с высоким риском. Их суть заключается в кредитовании и финансировании технических нововведений, научных исследований и разработок, внедрения изобретений и открытий.

ВЕНЧУРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ — небольшие предприятия, занимающиеся прикладными научными исследованиями, инженерными разработками, проектно-конструкторской деятельностью, созданием и внедрением инноваций, в том числе по заказам крупных фирм и по государственным субконтрактам. Этот вид предпринимательства характерен для коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких и в первую очередь в высокотехнологичных областях, где успех не гарантирован и имеется значительная доля риска. К венчурным предприятиям примыкают предприятия, занимающиеся маркетингом, инжинирингом, рекламой, патентной защитой, оказывающие консультативные услуги и т. п. Венчурные предприятия — основная форма технологических нововведений. Характерно, что подобные компании за рубежом получают средства из фондов рискового капитала, вкладов частных компаний, а также капиталовложений пенсионных касс. Интенсивная работа в компании и сложность достижения коммерческого результата стимулируются не только высокой заработной платой, но и возможностью покупки акций всеми работниками компании, которые становятся, по сути дела, ее совладельцами.

Функции сотрудников рисковой компании

Среди функций сотрудников рисковых компаний следует выделить:

1) проведение исследований;
2) создание оборудования;
3) отработку технологи;
4) производство продукции;
5) маркетинг;
6) рекламу;
7) патентную защиту;
8) обеспечение деятельности рисковой компании.

ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ — принципиально новый инструмент финансирования рисковых предприятий и стимулирования научно-технического прогресса. Венчурное финансирование отличается от традиционного — банковского кредитования и инвестирования. Венчурное финансирование является весьма привлекательным способом помещения капитала (средняя прибыль составляет 20—25%). Оно возникло в США, позднее распространилось и стало активно использоваться во всех развитых странах мира как в частном секторе, так и в системе государственного и наднационального регулирования инновационной деятельности. К концу 1970-х гг. венчурное финансирование сформировалось в особый институт. В настоящее время объем венчурного капитала превышает миллиарды долларов.

Формы венчурного капитала

Венчурный капитал выступает обычно в следующих организационных формах:

1)венчурные предприятия;
2) внедренческие фирмы.

Особенности венчурного финансирования

Принципиальное отличие венчурного капитала от традиционного кредитования состоит в том, что он в целевом порядке инвестируется в идею, проект. Получатели венчурного капитала — рисковые предприятия — не связаны ни выплатой процентов, ни возвратом полученных сумм. Инвесторы — создатели рисковых компаний, решившись на реализацию какой-либо идеи, подбирают команду из числа известных менеджеров, юристов, ученых, специалистов-практиков и выделяют средства, необходимые для работы компании в течение первых 2—3 лет. Часть фирм венчурного капитала самостоятельна, другая часть является отделениями крупных корпораций и финансовых групп, третья часть отделилась от банков, страховых компаний. Интерес инвестора удовлетворяется путем приобретения прав на все новации как запатентованные, так и беспатентные (ноу-хау) и получения учредительской прибыли от инкорпорирования рисковых предприятий, добившихся успехов. Особое внимание уделяется выполнению заранее согласованного бизнес-плана, а соблюдение сроков завершения работ является условием получения дополнительных средств. Роль инвесторов в дальнейшем в основном ограничивается оценкой пройденного периода и субсидированием следующих этапов, если имеются промежуточные результаты. Инвесторы планируют получение прибыли за счет продажи приобретенных акций, когда ее акции станут котироваться на фондовой бирже. Если рисковой компании удалось первой создать новую продукцию, выйти с ней на рынок и, увеличив капитал, стать публичной компанией (открытое акционерное общество. в котором нередко принимает участие государство), бывшие инвесторы немедленно распродают акции и выходят из дела, чтобы включиться, как правило, в новый рискованный бизнес.

ВЕРИФИКАЦИЯ (от фр. *verification* < лат. *verus* — «истинный» + *fasere* — «делать») — проверка правильности чего-либо. В экономическом смысле речь идет о проверке истинности, адекватности какой-либо модели. Оценка истинности в отношении к дескриптивным моделям сводится к сопоставлению расчетных результатов по модели с соответствующими данными действительности — массовыми фактами и закономерно-

стями экономического развития. В отношении же нормативных (в том числе оптимизационных) моделей надо ставить специальный экономический эксперимент с учетом требований чистоты, т. е. устранения влияния этих воздействий, так, чтобы в условиях действующего экономического механизма моделируемый объект подвергался различным управляющим воздействиям, не предусмотренным моделью, что представляет собой трудную, во многом еще не решенную задачу. Верификация имитационной модели есть проверка соответствия ее поведения предположениям экспериментатора.

Этапы верификации модели

1. При реализации модели средствами вычислительной техники сначала исправляют ошибки в ее записи на языке программирования, а затем переходят к верификации. Это первый этап действительной подготовки к имитационному эксперименту.

2. Если некоторые исходные данные, подобранные на втором этапе, по которым результаты просчета можно предсказать, противоречат тем данным, которые были получены в результате машинной обработки и которые ожидались при формировании модели, то модель неверна.

3. В противном случае переходят к следующему этапу проверки работоспособности модели — ее валидации.

ВЕРОЯТНОСТЬ (от англ. *probability* — «возможное») — объективная возможность осуществления чего-либо, степень осуществимости. Вероятность — «математическая, числовая характеристика степени возможности появления какого-либо события в тех или иных определенных, могущих повторяться неограниченное число раз условиях»[1]. Численное значение вероятности некоторого случайного события, если исходить из этого классического определения, равно отношению числа равновероятных исходов, обеспечивающих совершение данного события, к числу всех равновероятных исходов.

Следует заметить, что для обозначения факта совершения случайного события «исход» не единственный термин. В разных дисциплинах, связанных с теорией вероятности, то же значение имеют термины: «случай», «выборочная точка», «элементарное событие», «состояние» и др. Вероятность обычно обозначается буквой Р. Например, выражение Р(А) = 0,5 означает, что вероятность наступления события А равна 0,5. Вероятность удобно классифицировать по следующей шкале (табл. 1).

Таблица I

Шкала распределения вероятности

Р(А)	Оценка возможности реализации события
0,00	Полностью исключено
0,10	В высшей степени неопределенно
0,20	
0,30	Весьма неправдоподобно
0,40	Неправдоподобно
0,60	Вероятно
0,70	Весьма вероятно
0,80	
0,90	В высшей степени вероятно
1,00	Полностью достоверно

ВЕРОЯТНОСТЬ СЛОЖНЫХ СОБЫТИЙ

Применение вероятностных моделей должно расширяться, так как они лучше, чем детерминированные, отражают действительные свойства экономических процессов и явлений, иными словами, они более адекватны вероятностной экономической системе. Для анализа вероятности сложных событий прежде всего следует различать события совместимые и несовместимые, а также зависимые и независимые. В первом случае речь идет о событиях, которые могут (или не могут) появиться совместно, во втором — о взаимосвязи в той или иной мере одного события с другим, при которой вероятность одного события связана (или не связана) с тем, осуществилось ли другое. Экономика — система вероятностная (стохастическая, статистическая).

Давать оценки текущего состояния и делать предположения на будущее можно лишь с определенной вероятностью, так как в каждый данный момент принципиально невозможно получить абсолютно точные сведения обо всех процессах, которые в этот момент происходят, а тем более в деталях предвидеть будущее (в противоположность тому, как мы предвидим, что произойдет с механизмом при повороте рукоятки). В оценке вероятности часто используется некоторое сочетание двух подходов: основанного на объективном знании (например, на экстраполировании известных тенденций развития системы) либо на субъективных мнениях (субъективные вероятности).

ВЕРОЯТНОСТЬ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ — количественная характеристика возможности (вероятности) наступления событий, определяемая на основании статистических данных и характеризующая закономерности, существующие в природе, хозяйственной деятельности и личной жизни людей. Научно обоснованные средние показатели вероятности страхового случая имеют большое значение для установления страховых тарифов при выплате по страховым случаям страхователю страховых сумм или возмещения ущерба.

Методы расчета вероятности страхового случая

1. Показатель вероятности страхового случая в имущественном страховании отражает частоту страховых случаев за предшествующий период, т. е. отношение пострадавших от какого-либо события объектов к их общему числу. Так, если в данной местности в среднем за ряд лет пожаром повреждено или уничтожено 100 домов из 50 000, то вероятность страхового случая составляет 100 : 50000 = 0,002, или 0,2% (2 дома из 1000).

2. От количества рассматриваемых объектов и от правильности выбора периода наблюдения зависит достоверность показателя вероятности страхового случая, обусловливаемого характером страхового события. Показатель вероятности страхового случая при универсальной ответственности может быть определен как отношение количества объектов, за которые выплачено возмещение, к общему количеству застрахованных объектов определенного вида (например, площади каких-либо сельскохозяйственных культур в предприятии). Возможность предвидеть наиболее вероятное среднее наступление страховых событий в будущем за определенное число лет дает показатель, исчисленный за ряд предшествующих лет.

3. Вероятность страховых событий в отдельные годы может быть исчислена с использованием статистического метода интервальной оценки, так как отклоняется от среднего ожидания.

4. Для определения вероятности страхового случая в личном страховании используются показатели смертности и продолжительности жизни населения, исчисляемые по таблице смертности.

5. Вероятность утраты трудоспособности от несчастных случаев вычисляется на основе отчетных данных страховых органов.

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — объединение в один хозяйственный механизм предприятий по переработке сырья, специализированных предприятий и торговых центров на основе контрактов в зависимости от специализации фирмы-интегратора. Другими словами, это совокупность производителя, одного или нескольких оптовых торговцев и одного или нескольких розничных торговцев, действующих как единая система, в которой один из членов канала либо является владельцем остальных, либо предоставляет им торговые привилегии, либо обладает возможностями обеспечить их полное сотрудничество. Фирмы-интеграторы выступают организаторами высокоспециализированного и индустриального производства. Положительный эффект для государства в условиях совершенной конкуренции или условно приближенной к ней имеют интеграционные процессы в виде увеличения производительности общественного труда и, как следствие, повышение покупательной способности населения. Однако в условиях монополистической конкуренции государство проводит регулирующую политику, чтобы исключить монополизацию рынка одним из конкурентов или вследствие слияния нескольких.

Преимущества вертикальной интеграции

1. Если посмотреть на долю расходов фирм-производителей на рекламу и другие торговые издержки, то окажется, что она очень существенна в совокупных издержках производства. Однако фирмы-продавцы несут существенные издержки по поиску производителей, поэтому создание интегрированных экономических схем отвечает интересам как фирм-производителей, нуждающихся в том, чтобы покупатели узнали о существовании их продукции, так и фирм-продавцов. Интегри-

[1] *Колмогоров А.* Вероятность // БСЭ. 3-е изд.: в 30 т. Т. 4. М.: 1970. С. 5.

рованные структуры, объединяющие последовательную цепочку производителя и продавца в одну, позволяют получать общую экономию от масштаба, снизить совокупные долгосрочные издержки на маркетинговые исследования и т. д.

2. Стабильно действующая производственно-сбытовая система дает возможность кредитоваться всем участникам цепочки с наименьшими рисками для себя и кредитующей стороны, снизить расходы на рекламу, маркетинговые исследования, продвижение товара, минимизировать издержки по складированию и транспортировке, снизить потери времени по доведению товара до потребителя, что делает их привлекательными для инвесторов.

3. Интеграционные объединения в силу более низкой себестоимости продукции, позволяющей диктовать цены на рынке, получают преимущества перед конкурентами и другими участниками рынка и уверенно занимают и даже расширяют свою долю на нем.

4. Эффективное функционирование интеграционных структур позволяет направлять значительные средства на капиталовложения, инвестирование новых технологий, развитие социальной инфраструктуры и т. д.

ВЕРТИКАЛЬНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ — вид комбинирования, когда в рамках одного объединения, компании, корпорации фирм сосредоточиваются взаимодополняющие одна другую последовательные стадии производства готового продукта — от добычи сырья, производства материалов, полуфабрикатов до выпуска и распределения конечного продукта. Экономия от масштаба является одной из важнейших причин концентрации рынков и создает также барьеры входа, препятствующие притоку потенциальных конкурентов и, следовательно, сохраняющие прибыльные сконцентрированные рыночные структуры. Важнейшими примерами вертикальной концентрации являются естественные монополии (обеспечение водой, газом и электроэнергией, телефонная связь и канализация). В силу зависимости фактора экономии от масштаба при распределении услуг эти производства выделяют в отдельную группу. Фирма, входящая на рынок с высоким уровнем концентрации, для того чтобы быть в состоянии предлагать свою продукцию по рыночной цене, должна иметь возможность организовать крупномасштабное производство, подобное существующим объединениям. Новая фирма, имеющая крупномасштабное производство, для дальнейшего входа на рынок путем огромного увеличения предложения может опустить цены до уровня даже меньшего, чем уровень долгосрочных средних издержек эффективной фирмы. Однако для фирмы, которая только начинает дело, это очень сложно. Таким образом, даже если отраслевые лидеры, утвердившиеся на рынке, и получают сверхприбыли, аутсайдера может и не привлекать возможность входа на этот рынок.

Государственное регулирование вертикальной концентрации

С учетом вышеизложенного необходимо выполнение со стороны государств и их правительств следующих основных правил регулирования деятельности конгломератов, крупномасштабных производств:

1) цены должны быть максимально приближены к предельным издержкам;
2) прибыли должны обеспечивать только нормальную норму прибыли. Производство должно быть эффективным.

ВЕРТИКАЛЬНОЕ СЛИЯНИЕ *(vertical mergers)* — объединения, образуемые путем слияния не конкурирующих между собой фирм, объединения между покупателями и продавцами, например между производителями стали и производителями автомобилей, т. е. выступающих друг для друга в качестве покупателя и продавца. Часто такие слияния объединяют производителей оборудования, полуфабрикатов и производителей железнодорожного транспорта, машин, самолетов и т. д. Те и другие крайне заинтересованы в крепких связях по линии «поставщик — заказчик». Как показывает экономическая теория, объединения различного рода позволяют ограничивать объем выпуска и устанавливать цены выше величины издержек, поэтому фирмы в отраслях заинтересованы в таких объединениях. Многочисленные картели, существовавшие в экономике различных стран в XIX в., и последовавшие за ними массовые слияния подтверждают данный теоретический вывод.

Преимущества вертикального слияния

1. Вертикальные слияния предоставляют прекрасные возможности планирования развития своего производства и долгосрочного прогнозирования ситуации на рынке. Покупатели не несут материальных издержек и потерь времени на поиски поставщиков, а поставщики могут планировать объем выпускаемой продукции, ориентируясь на потребность заказчиков оборудования, сырья и иного, и не заботиться о поисках других покупателей.

2. И покупатели, и производители уверены в стабильности установленных связей и застрахованы от потери партнера, так как подобные слияния позволяют решать технические вопросы, связанные с технологическими требованиями к поставляемому оборудованию, запасным частям, химическому составу сырья, решать проблемы качества и т. д.

3. Слияния в высокотехнологичных производствах позволяют добиваться одинакового уровня развития производства. В передовых отраслях уровень производимой техники требует соответствующего уровня вспомогательных производств.

Следствия вертикального слияния

Часто партнеры по слиянию повышают уровень концентрации фирм в отрасли, что приводит к монополистической конкуренции.

Большая доля на рынке, с одной стороны, позволяет устанавливать в отрасли фиксированные цены на уровне ниже издержек в расчете на долгосрочную перспективу, что позволяет вытеснять конкурентов с рынка. С другой стороны, высокий уровень концентрации на рынке позволяет получать сверхприбыль за счет установления фиксированных цен на уровне значительно выше издержек. Сговор может осуществляться не только по поводу цен, но и по объему выпуска, а также по недопущению других фирм к ресурсам. Для этого фирмы, участвующие в слиянии, могут идти на сговор с другими крупными конкурентами, поглощая при этом мелких производителей. Барьеры, препятствующие входу на рынок, возникают здесь в силу контроля над ключевыми видами сырья или (через патенты или профессиональные секреты) над технологией.

Государственное регулирование вертикального слияния

В качестве государственных мер по контролю за компаниями, участвующими в вертикальном слиянии, могут применяться следующие меры: недопущение сговора, ценовой дискриминации, недопущение еще не завершенных слияний, воспрепятствование ограничению со стороны слившихся компаний доступа другим фирмам к ресурсам и т. д.

В общем случае пока фирмы, участвующие в вертикальном слиянии, не занимают монопольного положения на рынке, государство не препятствует их вертикальному слиянию, так как заинтересовано в тех преимуществах, которые предоставляет вертикальное слияние за счет своей эффективности.

ВЕРТИКАЛЬНОЕ ФИКСИРОВАНИЕ ЦЕН — установление участниками вертикальных слияний, интегрированных и других объединений цен на свою продукцию на каком-либо определенном уровне.

Цели вертикального фиксирования цен

1. Установление фиксированных цен на свободном рынке позволяет участникам интегрированных цепочек и других вертикальных слияний застраховать себя от колебаний цен на продукцию, сырье и тем самым предотвратить случайные издержки, связанные с внешними эффектами и колебаниями валютных курсов.

Цены могут фиксироваться на уровне начала года или другого периода до его завершения, на уровне начала производственного цикла до его полного оборота и т. п. Следующее фиксирование цены устанавливается в соответствии с рыночными или средними по отрасли или по другому принципу, выгодному корпорации.

2. Фиксирование цены может быть частью ценовой политики корпорации. При установлении цены на уровне ниже переменных издержек производства на рынке обостряется конкурентная борьба между компаниями, в результате чего на рынке происходит выдавливание крупными фирмами более мелких фирм. Такие действия, конечно, в долгосрочной перспективе позволяют занять наибольшую или значительную долю на рынке, но приводят к существенным текущим издержкам корпораций, и в этом смысле вертикальные слияния и интеграционные объединения несут меньше издержек, так как имеют возможность распределить потери из-за снижения цены между всеми звеньями технологической или торговой цепочки.

Барьер в сфере бизнеса — препятствие к проникновению на рынок новых конкурен-

лествляться не
объему выпус-
) других фирм
, участвующие
«ор с другими
ющая при этом
еры, препятст-
1зникают здесь
:выми видами
профессиональ-
ные *вертикаль-*

с мер по конт-
1Шими в верти-
няться следую-
вора, ценовой
еще не завер-
зование огра-
хся компаний
трсам и т. д.
<ы, участвую-
нс занимают
рынке, госу-
ертикальному
но в тех прей-
авляет верти-
ей эффектив-

:ИРОВАНИЕ
иками верти-
шых и других
родукцию на
же.
звания цен
иных цен на
астникам ин-
нх вертикаль-
от колебаний
я самым пре-
;и, связанные
ебаниями ва-

ja уровне на-
до его завер-
водственного
т. п. Следую-
шавливается
ли средними
типу, выгод-

быть частью
I. При уста-
переменных
нке обостря-
гу компания-
: происходит
мами более
я, конечно,
)зволяют за-
льную долю
;твенным те-
1, и в этом
и интегра-
:ньше издер-
гь распреде-
дены между
й или торго-

препятствие
іх конкурен-

тов и попыткам фирм, действующих на нем, уйти с него.

Входные барьеры препятствуют утверждению на рынке новых конкурентов. Смысл их состоит в том, чтобы сделать затраты, связанные с проникновением на рынок, настолько высокими, чтобы под угрозу была поставлена окупаемость инвестированных капиталов. Они существуют для того, чтобы с их помощью взимать «вступительный взнос» или увеличивать риск для новичков.

Для того чтобы быть в состоянии предлагать свою продукцию по рыночной цене, фирма, выходящая на рынок монополии, должна иметь возможности организовать крупномасштабное производство. Но для фирмы, которая только начинает свое дело, это довольно сложно.

Выходные барьеры также обусловливают сохранение монополий, так как принуждают хозяйственные единицы продолжать функционировать в отраслях, где низка рентабельность или отсутствуют доходы на вложенный капитал (судостроение, сталелитейная промышленность).

Выходные барьеры могут иметь социально-политический, экономический и эмоциональный характер. Эмоциональный характер проявляется в ситуациях, когда хозяйственные организации, преуспевающие в новых сферах деятельности, держатся за свое прежнее дело, невзирая на значительные потери. Такие случаи редки, но они обычно создают серьезные трудности для компаний, образующихся в соответствующих отраслях промышленности.

Достаточно прочное или монополистическое положение на рынке позволяет корпорациям фиксировать цены на уровне, значительно превышающем максимальные переменные издержки, что ведет к извлечению ими сверхприбыли.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЕРТИКАЛЬНОГО ФИКСИРОВАНИЯ ЦЕН

Учитывая социальные последствия данных процессов, органы регулирования должны соблюдать баланс между интересами потребителей, которые желают низких цен, и экономической жизнеспособностью производителей. Для этого государства и их правительства ведут в сфере ценообразования регулирующую политику, которая должна предоставлять производителям возможность равной конкурентной борьбы между ними.

ВЕРТИКАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ — действующая как единая система сбыта совокупность производителя, одного или нескольких оптовых продавцов и одного или нескольких мелкооптовых (розничных) продавцов. При этом в рамках принятого соглашения один из членов системы канала распределения обладает правом собственника (например, генеральный дистрибьютор) над остальными членами канала распределения (дилерами) и предоставляет им торговые привилегии, а также обеспечивает их полное сотрудничество.

ВЕС — выражение количества поставляемого или предлагаемого к поставке товара. Измеряется чаще в единицах метрической системы — тоннах, центнерах, килограммах. До недавнего времени в международной торговле широко использовалась англо-американская система, включающая такие единицы веса, как длинная тонна (1016 кг), английский центнер (50,8 кг), английский фунт, унция и т. д.

Виды веса

1. Натуральный вес обозначает систему мер определенного объема сыпучих растительных товаров — зерна (пшеницы, ржи, ячменя, овса, семян подсолнечника и др.). В разных странах за единицу объема принимаются 1 гектолитр, бушель (35—36 л), кварта (1,] л). Вес натуральный, называют также натуральным весом. Вес натуральный характеризует важные показатели качества зерна: форму, крупноту, удельный вес, отчасти влажность, содержание посторонних примесей. Высоконатуральное зерно имеет больший натуральный вес (для пшеницы — 79 кг и выше в гектолитре) по сравнению с низконатуральным зерном (менее 75 кг в гектолитре).

2. Вес брутто. Вес брутто — вес товара вместе с тарой и упаковкой. Встречается термин «полбрутто», обозначающий вес брутто за вычетом веса наружной упаковки.

3. Вес нетто. Вес нетто — вес самого товара, без тары и упаковки. Цена на товар часто устанавливается по весу нетто, причем в этой цене учитывается стоимость тары и упаковки. Для обозначения веса товара вместе с первичной упаковкой, в которой он доставляется потребителю (например, банка консервов, тюбик зубной пасты, флакон духов), применяется понятие «полунетто» (или нетто-легальный).

4. Вес отгрузочный (отгруженный) — вес, установленный в точке отправления и указанный в перевозочных документах. Оплата товара по отгруженному весу обычно выгодна продавцу, так как он не несет риска уменьшения веса в пути.

5. Вес выгруженный — вес, указанный в акте проверки веса.

ВЕС НА ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГРУЗООТПРАВИТЕЛЯ — оговорка, вносимая судовладельцем в коносамент, с помощью которой судовладелец страхует себя от риска уменьшения веса в пути и не несет ответственности за несоответствие выгруженного веса, заявленного грузоотправителем в случаях, когда нет возможности проверить массу погруженного на судно груза либо когда у судовладельца имеются основания полагать, что масса принятого груза определена неточно.

ВЕСТИНГ — права работников на получение разнообразных выплат из фондов, создаваемых в основном за счет взносов работодателей (например, пенсионных). Он предоставляется лицам, проработавшим в данной фирме в течение определенного срока.

ВЕЧНЫЕ ВКЛАДЫ — разновидность условных вкладов, исторически применявшаяся форма государственного кредита, передаваемого в собственность банка или другого кредитного учреждения, которому вменяется в обязанность выплачивать определенным организациям, лицам, выступающим в роли вкладчиков, проценты по вкладу. Такие условные вкладчики в данном случае не имеют права распоряжаться суммой вклада, а могут получать только проценты по ним.

ВЕЩИ БЕСХОЗЯЙНЫЕ — вещи, не имеющие собственника или он неизвестен, либо собственник отказался от прав собственности на эти вещи. Если в отношении кладов, находок, безнадзорных животных и брошенных вещей Гражданский кодекс РФ не предусматривает иного порядка, то в силу приобретательной давности право собственности на бесхозяйные движимые вещи может быть приобретено.

Порядок обращения бесхозяйных вещей

1. Органом, осуществляющим государственную регистрацию права на недвижимое имущество, по заявлению органа местного самоуправления, на территории которого находятся бесхозяйные недвижимые вещи, они принимаются на учет.

2. По истечении года со дня постановки бесхозяйной недвижимости на учет орган, уполномоченный управлять муниципальным имуществом, может обратиться в суд с требованием о признании права муниципальной собственности на эту вещь.

3. Бесхозяйная недвижимая вещь, не признанная по решению суда поступившей в муниципальную собственность, может быть вновь принята во владение, пользование и распоряжение оставившим ее собственником либо приобретена в собственность в силу приобретательной давности.

4. Движимые вещи могут быть переданы другим лицам в собственность в соответствии с законодательством.

ВЗАИМНОСТЬ — применяемый в международном праве принцип взаимности. Он состоит в предоставлении государством на своей территории определенных прав и привилегий иностранным юридическим и физическим лицам при условии, что и его юридические и физические лица получают такие же права и привилегии на территории соответствующих государств. Государства, следующие этому принципу, предоставляют друг другу на своей территории аналогичные права и принимают на себя аналогичные обязательства. В международном частном праве такая взаимность может быть установлена внутренним законом или международным договором, где перечислены конкретные взаимные права либо содержится общее указание о предоставлении всех прав, вытекающих из местного закона.

Принцип взаимности

В соответствии с принципом взаимности международные договоры должны заключаться на основе равноправия и взаимности выгод и обязательств. Принцип взаимности является одним из принципов международного права и вытекает из более общего принципа суверенного равенства государств.

1. Реализация этого принципа может быть продиктована экономическими интересами двух и более стран, стремлением развивать

взаимовыгодное сотрудничество в экономике, науке, образовании, культуре, искусстве, спорте и т. д.

2. Взаимность диктуется интеграционными процессами, геополитическими интересами, может складываться исторически и длительное время присутствовать в отношениях стран, в то же время взаимные отношения могут прекратиться вследствие конфликта сторон.

3. Взаимность является насущной потребностью. Как правило, она не может быть навязана и может быть прекращена по воле одной из налаживающих взаимные отношения сторон.

4. Взаимные отношения сторон могут быть оговорены различного рода соглашениями, договорами о сотрудничестве и иным, а также проявляться в содействии заинтересованных лиц, организаций развитию связей между ними.

5. Вследствие изменения политической ситуации, смены экономического курса и других масштабных потрясений взаимность может быть нарушена.

6. Взаимность между частными лицами, фирмами, организациями проявляется в виде стремления поддерживать взаимовыгодное сотрудничество в форме взаимных скидок и обмена информацией, кадрами, опытом и т. д.

По договоренности взаимность может предоставляться как по объему премии, так и по результатам прохождения подлежащих размещению перестраховочных договоров. Существует практика, когда перестрахователь размещает свои перестраховочные договоры против представления соответствующего дела со стороны перестраховщика. Если договоры размещаются через брокера, может быть предоставлена взаимность брокерская.

ВЗАИМНОСТЬ БРОКЕРСКАЯ — условие страховых взаимоотношений, когда страховое общество размещает перестраховочные договоры через брокеров и требует от них представления на основе взаимности других договорных дел. Брокер в качестве взаимности может предложить любые имеющиеся в его портфеле и подлежащие перестрахованию договоры, т. е. необязательно той же компании.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ — процесс распределения экономических ресурсов между покупателями и продавцами через систему цен. Совокупный спрос (AD) — это сумма всех видов спроса на конечные товары и услуги, предлагаемые на рынке. Совокупный спрос определяет, какое количество товаров и услуг потребители готовы приобрести при том или ином уровне цен. Совокупное предложение (AS) — объем произведенных благ и услуг, который может быть предложен потребителям на рынке. Модель спроса и предложения упрощает действительность, концентрируя внимание на общей экономической сущности. В рамках этой системы предложение и спрос взаимодействуют на многочисленных рынках товаров и услуг.

Модель «спрос — предложение»

Исходная модель спроса и предложения имеет множество самых разнообразных областей применения. Среди них особенно актуальны проблемы государственного регулирования рыночных процессов. Самым мягким орудием государственного вмешательства в работу рыночного механизма по праву считаются налоги. Они не изменяют условий протекания рыночных процессов и не ограничивают свободы действий рыночных субъектов.

Шкалы спроса и предложения

Факторы, влияющие на изменение совокупного спроса:

1) уровень цен;
2) уровень процентной ставки по ссудам;
3) ввоз импортных товаров в страну и др.

Связь между ценой и объемом спроса на любой товар может быть представлена в сжатом виде шкалой спроса на этот товар. Шкала спроса показывает, сколько покупателей хотели бы приобрести товар по каждой из множества цен и при неизменных прочих факторах, влияющих на объем спроса. Кривая спроса обычно является убывающей. Объем предложения товара — это количество товара, которое продавцы желают продать за некоторый период (например, день или год).

Факторы, влияющие на совокупное предложение:

1) уровень цен;
2) технологическая структура производства;
3) объем применяемых ресурсов;
4) производительность труда;
5) изменение рыночной структуры;
6) изменение цен на факторы производства (землю, капитал, изменение условий бизнеса).

Объем предложения товара обычно увеличивается с ростом цены товара. По мере роста цены на товар производители более интенсивно используют средства производства и ресурсы, и тем большее число производителей данного товара появляется на рынке. Шкала предложения в сжатом виде отражает связь между ценой и объемом предложения. Она характеризует поведение продавцов точно так же, как шкала спроса — поведение покупателей. Кривая предложения показывает в графическом виде количество предлагаемого товара при каждом значении цены, при этом другие факторы, влияющие на объем предложения, остаются неизменными. Кривая предложения обычно является возрастающей.

Связь между спросом и предложением

Сформулируем четыре правила взаимодействия спроса и предложения.

1. Увеличение спроса вызывает рост равновесной цены и равновесного количества товаров.

2. Уменьшение спроса вызывает падение и равновесной цены, и равновесного количества товаров.

3. Увеличение предложения влечет за собой уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товаров.

4. Сокращение предложения влечет увеличение равновесной цены и уменьшение равновесного количества товаров.

Пользуясь этими правилами, можно найти равновесную точку в любых изменениях спроса и предложения.

Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения есть общее равновесие — определенный момент воспроизводственного процесса, когда происходит удовлетворение покупателей и продавцов результатами взаимного обмена доходов и товаров при оптимальном уровне цен. Развитие экономики в этом случае принимает стабильный характер.

Виды рыночного равновесия:

1) равновесие на одном рынке;
2) совместное равновесие, складывающееся на рынках благ, денег и ценных бумаг;
3) общее равновесие на всех рынках.

Факторы нарушения равновесия и появления временного неравновесия и нестабильной экономической конъюнктуры:

1) совокупный спрос превышает совокупные предложения (AD > AS). Пути стабилизации — либо повышение цен, либо увеличение выпуска продукции предпринимательскими структурами;
2) совокупный спрос окажется меньше предложения (AD < AS). Пути стабилизации — сократить производство благ либо оставить выпуск продукта стабильным, но понизить цены.

Если рыночная цена не равна равновесной, то действия покупателей и продавцов двигают ее в направлении к равновесной цене, к точке, где спрос и предложение уравновешивают друг друга.

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ. В экономике — наличие взаимных экономических связей между государствами, фирмами, лицами, без которых в силу своего географического положения (территориального соседства) не может обойтись ни одна из сторон. В основном это финансовые, торговые, научно-технические, производственные связи, ставящие одну сторону в зависимость от другой. Одной из предпосылок образования современных государств изначально являлась территориальная взаимозависимость. И по сей день продолжается процесс интеграции по географическому, территориальному признакам в виде создания общих рынков, экономических, политических, военных союзов и содружеств стран.

Следствия территориальной взаимозависимости

1. Для развития общей торговли, обмена производственными, трудовыми, финансовыми и интеллектуальными ресурсами с точки зрения расстояний тесное соседство стран создает меньше препятствий.

2. Территориальная близость создает предпосылки для развития международного разделения труда, страны могут наиболее эффективно использовать собственные ресурсы и потреблять недостающие у соседей. Таким образом странам предоставляется возможность специализироваться на производстве определенных товаров и услуг.

3. Территориальная досягаемость соседа стимулирует информационный, культурный, межличностный обмен. Территориаль-

иая взаимозависимость обусловливается как объективными обстоятельствами, так и субъективными интересами определенных кланов и групп.

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ означает, что национальные процессы воспроизводства находятся под существенным влиянием внешнеэкономических факторов из-за достаточно высокого уровня развития хозяйственных, внешнеэкономических связей тех или иных стран. Ряд показателей (экспортная и импортная квоты, удельная величина внешнеторгового оборота или отдельно экспорта и импорта на душу населения) характеризует количественное значение внешнеэкономического фактора для развития народного хозяйства той или иной страны.

Факторы экономической взаимозависимости

Экономическую взаимозависимость определяет комплекс экономических, политических, социальных внешних и внутренних факторов:

1) территориальное соседство;
2) экономическая интеграция;
3) международная торговля;
4) международное движение капитала, материальных и трудовых ресурсов, новых техники и технологии;
5) культурные и гуманитарные связи.

ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМОСТЬ — ситуация, когда какой-нибудь объект может быть заменен на аналогичный, отвечающий тому же описанию. На фьючерсном рынке сделки на однородные товары с поставкой в одном и том же месяце Моiуг быть обменены на аналогичные, поскольку сделки подобного рода заключаются в соответствии со стандартными требованиями.

ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМЫЕ ТОВАРЫ *(substitutes)* — такие товары (товары-субституты), которые могут быть использованы для одних и тех же целей. Они удовлетворяют одну потребность (сок и фруктовый напиток, масло растительное и животное и т. д.). Когда цена на один товар-субститут повышается, то спрос на него снижается, одновременно повышается спрос на другой товар — заменитель первого. Например, если выросла цена на сливочное масло, спрос на него снижается, но одновременно растет спрос на масло растительного происхождения. Примерами взаимозаменяемости могут служить велосипеды и мотоциклы, куры и индейки, пирожные и торты и т, д. Изобретение новых продуктов меняет объемы спроса на существующие взаимозаменяемые товары. Впрочем, взаимозаменяемость почти никогда не бывает абсолютной.

Взаимосвязь цен на взаимозаменяемые товары

Здесь важна связь между ценой на один товар и спросом на другой. Поэтому перекрестный коэффициент эластичности для таких товаров больше нуля. Эластичность спроса по цене зависит от ряда факторов, среди которых можно отметить следующие: наличие заменителей данного товара, значимость товара для потребителя, удельный вес товара в доходе потребителя, временные рамки, в пределах которых принимается решение о покупке. Цена будет расти до тех пор, пока объем спроса не сравняется с объемом предложения. В этой точке рынок снова окажется в равновесии. Когда повышается цена на цыплят, растет и цена на рыбу, и то же происходит с ценами на другие взаимозаменяемые (по отношению к рыбе) товары, такие как говядина и свинина. Возросшие цены на товары-субституты подсказывают продавцам, что надо производить больше альтернативных, заменяющих товаров. Этот пример также показывает, как посредством цен происходит распределение ресурсов.

ВЗАИМОЗАЧЕТ — один из способов безналичных расчетов, в основе которого лежит зачет взаимных требований, возникающих у предприятий и организаций в связи с поставками материальных ценностей или оказанием услуг. Это способ осуществления расчетов при взаимной задолженности между предприятиями, организациями, фирмами.

Сущность взаимозачета состоит во взаимном погашении долгов без перечисления денежных средств. Например, когда фирма А должна фирме Б и фирма Б должна фирме А одинаковую сумму денег, то долги уравновешиваются и перечислять деньги друг другу незачем. Взаимозачет между несколькими фирмами выглядит следующим образом: фирма А должна фирме Б 4 млн руб., фирма Б должна фирме В 5 млн руб., а фирма В должна фирме А 6 млн руб. Фирма А может погасить свой долг фирме Б в 4 млн руб. за счет фирмы В, которая должна ей 6 млн руб. В свою очередь, фирма Б погашает этими 4 млн руб. часть своего долга фирме В в 5 млн руб. В итоге без перечисления денежных средств устанавливается новое, более простое состояние: фирма Б должна фирме В 1 млн руб. (5 -4 = 1), а фирма В должна фирме А 2 млн руб. (6 - 4 = 2).

ВЗБАЛТЫВАНИЕ. 1. Брокерская практика, применяемая в целях получения брокером дополнительных комиссионных, состоящая в подталкивании клиента к частому изменению состава портфеля инвестиций. 2. Действия, практикуемые банками, строительными компаниями и страховыми брокерами, заключающиеся в подталкивании владельца дома отказаться от оформленной ранее на дом закладной *(mortgage)* в форме полиса страхования-вклада и оформить новый полис на более высокую залоговую сумму или с привлечением дополнительных средств, вместо того чтобы расплатиться по прежней закладной. Целью такой практики является увеличение сумм сборов и комиссионных за счет владельца полиса. 3, Государственная политика выплаты пособий категориям малообеспеченных граждан, заключающаяся в том, чтобы те, кто платит небольшие налоги или не платит их совсем, получали пособия, а достаточно обеспеченные люди возвращали их государству через систему налогообложения и налогообложение их доходов. Вносились предложения установить более высокие пособия на детей с помощью системы взбалтывания.

ВЗЛЕТ— фаза развития экономики, отмеченная появлением автоматизма хозяйственного роста. Условия взлета складываются тогда, когда развитие всех элементов, характеризующих слаборазвитость, приближают их равнодействующую к нейтральной точке. Как правило, явления взлета отражаются в структуре платежного баланса: увеличивается доля экспорта готовой продукции и уменьшается доля импортируемой готовой продукции. Взлет соответствует высвобождению из порочного круга слаборазвитости.

Факторы, обусловливающие взлет

1. Постепенное и всестороннее изменение менталитета и нравов (образования, демографии) в лучшую сторону.
2. Политика смягчения внутренних различий.
3. Организация производства и создание настоящего рынка.
4. Устройство каналов сбыта.
5. Мобилизация человеческого потенциала и коллективных сбережений.
6. Использование самых различных источников капитала для финансирования промышленного развития.

ВЗНОС — внесение в виде вклада в банк определенной суммы денежных средств, платежей за услуги, платы за вступление (вступительный взнос), участие в общественной организации (членские взносы), оплаты своей доли в имущественном приобретении (паевой взнос).

Другие виды взноса

1. Взнос авансовый — страховой платеж, предназначенный для образования страхового фонда (в денежной форме) на оплату претензий, связанных с выполнением договора морской перевозки грузов, периодически вносимый судовладельцем в клуб взаимного страхования.

2. Взнос аварийный — денежная сумма, истребуемая судовладельцом либо от его имени диспашером в качестве обеспечения уплаты доли в общеаварийных расходах у грузовладельца. О требовании судовладельца внести аварийный взнос грузополучатель немедленно информирует страховщика. В международной практике аварийный взнос носит название депозита.

ВЗНОС СТРАХОВОЙ ЕДИНОВРЕМЕННЫЙ — платеж по договору долгосрочного страхования жизни, уплачиваемый вперед за весь срок его действия вместо периодических годичных (ежемесячных) взносов. Взнос единовременный эквивалентен, но арифметически не равен сумме годичных взносов и представляет собой их современную стоимость, т. е. денежную сумму, которую следует внести сегодня, чтобы через определенное число лет при известной норме доходности получить нужную для выплат сумму. Посредством единовременного взноса страхователь выполняет все финансовые обязательства перед страховщиком сразу в момент заключения договора страхования. Таким образом, заранее делается скидка на

доход, рассчитываемый по правилу сложных процентов, который ежегодно будет приносить эта денежная сумма.

Рассрочка взносов

При исчислении рассрочки взносов по годам учитываются два момента:

1) доход, получаемый от использования страховых средств, в качестве кредитных ресурсов, за счет которых обычно выдаются ссуды, возвращаются страховые взносы и т. д.;
2) постепенное уменьшение числа лиц, уплачивающих взносы вследствие смертности в течение срока страхования.

Их влияние противоположно. Единовременные взносы арифметически меньше суммы годичных взносов, поскольку в конечном итоге при единовременном взносе средства, пополняющие резерв взносов по страхованию жизни, находятся в обороте более длительный срок, чем при ежегодных взносах, в результате чего страховые организации получают более высокий доход от процентов.

ВЗНОС СТРАХОВОЙ. 1. Сумма, уплачиваемая страхователем страховщику за принятое последним обязательство возместить материальный ущерб, причиненный застрахованному имуществу, или выплатить страховую сумму при наступлении определенных событий, связанных с нарушением обязательств, или возместить ущерб. Страховой взнос исчисляется исходя из установленных страховых тарифов и размера страховой суммы и уплачивается либо сразу за весь срок страхования, либо периодически. В ряде случаев страховой взнос определяется с учетом скидок, предоставляемых страхователю: при заключении договора добровольного страхования — на длительные сроки, при безаварийной эксплуатации средств автотранспорта — в течение ряда лет и др. 2. Сумма для материального обеспечения трудящихся в старости, при наступлении постоянной или временной нетрудоспособности, болезни и иного, вносимая в фонды социального, пенсионного, медицинского страхования.

Наряду с термином «взнос страховой» чаще применяется термин «платеж страховой». В международной практике и в деятельности отечественных страховых компаний страховой взнос обычно называется страховой премией. Этот термин часто применяется и в литературе, отражающей историю становления и развития страхового дела.

Сущность страхового взноса

Страховой взнос (или страховая премия) может быть рассмотрен с экономической, юридической и математической точек зрения.

1. Экономическая сущность страхового взноса заключается в том, что он представляет собой часть национального дохода, которая направляется страхователем на обеспечение гарантии возмещения потерь от воздействия неблагоприятных для него событий.

2. С юридической точки зрения страховой взнос представляет собой денежное выражение страхового обязательства, которое оговорено и подтверждено путем заключения договора страхования между его участниками.

3. В математическом смысле страховой взнос — это периодически повторяющийся платеж страхователя страховщику.

ВЗНОС СТРАХОВОЙ ГРАДУИРОВАННЫЙ — сумма, выплачиваемая страхователем страховщику за принятое последним обязательство возместить расходы на лечение. Страховой градуированный взнос учитывает уровень реальных расходов на медицинское обслуживание, который характерен для различных классов застрахованных лиц, дифференцированных по группам риска.

Факторы, влияющие на величину взноса

Величина страхового градуированного взноса может также зависеть от:

1) пакета предоставляемых медицинских услуг;
2) степени участия застрахованного лица в прямых оплатах при получении медицинской помощи;
3) половозрастной структуры страхователей (вероятность риска в личном страховании);
4) степени вероятности наступления страхового случая. Этот взнос можно рассматривать как функцию, производную от вероятности (реализации) риска во времени и пространстве.

ВЗНОС СТРАХОВОЙ УСРЕДНЕННЫЙ — равные на всей территории региона страховые платежи, не зависящие от уровня доходов, возраста, пола, состояния здоровья, состава семьи застрахованного контингента. В случае, когда страховое общество не располагает достаточной информацией о развитии риска и особенностях объектов, включенных в страховую совокупность, в практике страхового дела применяются средние премии. Страховой усредненный взнос применяется за рубежом при организации обязательного медицинского страхования неприбыльными медицинскими страховыми организациями. Средние премии получаются при абстрагировании страховщика от индивидуальных особенностей объектов страхования и применении им для всей совокупности средней арифметической. При исчислении средних премий используются расчеты средних взвешенных, где в качестве весов выступают временной фактор и индивидуальные натуральные премии для отдельных объектов, включенных в страховую совокупность.

Применение средних взносов

1. Так как с течением времени не происходят существенные изменения в размерах индивидуального взноса, то при постоянстве натуральной премии результаты применения средних взносов хорошие.

2. Нецелесообразно прибегать при увеличении натуральной премии к средним взносам, так как они также постоянно увеличиваются. Может возникнуть такая ситуация, когда средние взносы достигнут таких величин, что страхователь по экономическим соображениям откажется от продолжения ранее заключенного договора страхования и расторгнет его.

3. Если страховщик рассчитывает на гарантированный приток новых доброкачественных рисков, то средние премии оправданны. В этом случае сдерживается рост средних взносов.

ВЗЫСКАНИЕ БЕССПОРНОЕ — по гражданскому праву принудительное взыскание в бесспорном порядке денежных сумм без обращения в суд, арбитраж, иной орган, разрешающий имущественные споры. Такое взыскание осуществляется путем списания денежных сумм по распоряжению взыскателей или по исполнительным надписям нотариальных органов, с граждан — по исполнительным надписям с соответствующих счетов организаций в учреждениях банка.

ВЗЫСКАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ — взыскание неуплаченных таможенных платежей; осуществляется в бесспорном порядке таможенным органом Российской Федерации независимо от времени обнаружения факта неуплаты, за исключением взыскания платежей с физических лиц, перемещающих через таможенную границу РФ товары не для коммерческих целей, с которых взыскание производится в судебном порядке. За каждый день просрочки по выплате задолженности взимается пеня в размере 0,3% суммы недоимки, включая день уплаты или взыскания, в бесспорном порядке. В соответствии с законодательством РФ при отсутствии у плательщика денежных средств взыскание обращается на имущество плательщика. При попытке уклонения от уплаты таможенных платежей Государственный таможенный комитет РФ по представлению таможенных органов РФ вправе принять решение о приостановлении операций по счетам плательщика до момента фактической уплаты, являющееся обязательным для исполнения банками и иными кредитными учреждениями.

ВЗЯТОЧНИЧЕСТВО — противозаконное получение денег, ценных вещей, услуг (взяток) в обмен на получение привилегий, оказание незаконных услуг, предпочтений, «проталкивание» дел взяткодателя. С целью достижения выгодной договоренности, получения частной информации или другой помощи вознаграждение (или предложение вознаграждения) предлагается государственным служащим или другим лицам, таким как сотрудники конкурирующей фирмы, в случаях когда взяткодатель не может получить помощь законным путем.

Юридическая оценка взятки

Дача взятки — преступление против государственной власти, интересов государственной (муниципальной) службы, предусмотренное ст. 291 УК РФ. Общий состав данного преступления заключается в даче взятки должностному лицу за совершение им действий, выходящих за рамки закона, лично или через посредника; квалифицированный состав — дача взятки должностному лицу за совершение им заведомо незаконных действий (бездействие) или совершение их неоднократно. Лицо, давшее взятку, освобождается от уголовной ответственности,

если имело место вымогательство взятки со стороны должностного лица или если лицо добровольно сообщило органу, имеющему право возбудить уголовное дело, о даче взятки.

ВИДЫ КОНТРОЛЯ — система мероприятий, осуществляемых в процессе управления страной, отраслью, регионом, предприятием или отдельным структурным подразделением, направленная на разрешение множества не предусмотренных процедурой управления ситуаций и неопределенностей. Контроль в управлении объективно необходим для успешного функционирования системы, так как его отсутствие приводит к самым непредвиденным социально-экономическим последствиям. Он способствует не только обнаружению, но и устранению возникающих в управлении проблем и представляет собой непрерывный процесс, направленный на достижение целей и задач предприятия. Именно по системе контроля можно судить о правильности решения, принятого руководством по конкретной проблеме, и о том, насколько необходима была корректировка ранее принятого решения. Устранение возникающих ситуаций во многом зависит от системы контроля. Прежде всего деятельность руководителей направлена на предупреждение возникновения возможных неопределенностей и критических ситуаций. Поэтому успех системы контроля зависит от наиболее предпочтительного для достижения поставленной цели и правильно выбранного направления деятельности предприятия.

Виды контроля

Систему контроля за принятым решением можно подразделить на несколько видов контроля.

1. Предварительный контроль в управлении живым трудом (людьми) состоит в анализе деловых качеств работников, их профессионально-квалификационных качеств, необходимых для выполнения конкретных функциональных обязанностей.

2. Текущий контроль направлен на предупреждение возможных отклонений в производственном процессе и возможных трудностей и осуществляется по всей цепи иерархии управления в процессе производственно-хозяйственной деятельности.

3. По результатам производственной деятельности, когда продукция уже изготовлена и нужно только сравнить полученные результаты с требуемыми, применяется заключительный контроль. Заключительный контроль может осуществляться в соответствии со следующими принципами: с обратной связью, по стандартам, по показателям результативности, по показателям допустимых отклонений.

Категории видов контроля

1. Системы следящего контроля. Они близки системам с открытым контуром, так как если существует вероятность отклонения предсказанных результатов от цели или нормы, то предпринимается корректирующее действие на основании некоторого нормативного прогноза.

2. Контроль «да / нет». Здесь необходимо одобрение работы, выполненной на предыдущем этапе, для перехода к работе на следующем этапе, которое зависит от результатов контрольной проверки.

3. Система контроля по результатам. Заканчиваются работа, действие, цикл, и результаты сравниваются с установленными нормами.

ВИДЫ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК — различные схемы начисления процентов в отношении частоты и способов начисления процентов, а также вариантов предоставления и погашения ссуд, обусловленные многообразием условий финансовых контрактов (рис. 5). Методика расчета проста; отношение суммы процентных денег, выплачивающихся за определенный период времени, к величине ссуды. Процентная ставка — относительный показатель, характеризующий интенсивность начисления процентов за единицу времени. Этот показатель выражается либо в долях единицы, либо в процентах. Таким образом, процентная ставка показывает, сколько денежных единиц должен заплатить заемщик за пользование в течение определенного периода времени 100 единицами первоначальной суммы долга. Основу коммерческих вычислений составляют ссудо-заемные операции, в которых ярче всего проявляется необходимость учета временной ценности денег.

Рис. 5. Виды процентных ставок

Виды процентных ставок

Существуют различные способы начисления процентов и соответствующие им виды процентных ставок.

1. Простая процентная ставка применяется к одной и той же первоначальной сумме долга на протяжении всего срока ссуды, т. е. исходная база (денежная сумма) всегда одна и та же.

2. Сложная процентная ставка применяется к наращенной сумме долга, т. е. к сумме, увеличенной на величину начисленных за предыдущий период процентов. Таким образом, исходная база постоянно увеличивается.

3. Фиксированная процентная ставка — ставка, зафиксированная в виде определенного числа в финансовых контрактах.

4. Постоянная процентная ставка — неизменная на протяжении всего периода ссуды.

5. Переменная процентная ставка — ставка, дискретно изменяющаяся во времени, но имеющая конкретную числовую характеристику.

6. Плавающая процентная ставка — ставка, привязанная к определенной величине, изменяющейся во времени, включая надбавку к ней (маржу), которая определяется целым рядом условий (сроком операции и т. п.). Основу процентной ставки составляет базовая ставка, которая является начальной величиной.

Формы процентных ставок:

1) *декурсивная ставка,* норма доходности которой рассчитывается по начальной сумме кредита. Доход на процент выплачивается вместе с суммой кредита;
2) *антисипативная ставка,* норма доходности которой рассчитывается по конечной сумме долга. Доход на процент выплачивается в момент предоставления кредита;
3) *действительная ставка,* норма доходности которой соответствует получению дохода на процент 1 раз в год;
4) *номинальная ставка,* доход на процент которой увеличивается кратное число раз в год.

ВИДЫ ЗАТРАТ — затраты, образующие фактическую себестоимость продукции, товаров, работ и услуг. При планировании, учете и калькуляции себестоимости затраты, связанные с производством и реализацией продукции, товаров, работ, услуг, группируются по статьям затрат. Отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования определяются перечень статей затрат, их состав и методы распределения по видам продукции, работ, услуг, себестоимости продукции с учетом характера и структуры производства. Затраты на выполнение самим предприятием работ по благоустройству городов и поселков, затраты на выполнение работ по строительству, оборудованию и содержанию культурно-бытовых и других объектов, находящихся на балансе предприятия, не подлежат включению в себестоимость.

Классификация затрат

Виды затрат группируются по следующим группам:

1) производственные затраты: непосредственно связанные с производством продукции, товаров, работ и услуг, обусловленные технологией и организацией производства, на подготовку и освоение производства, некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии, улучшением качества продукции, на обслуживание производственного процесса и т. д.;
2) управленческие затраты: связанные с управлением производством, с подготовкой кадров, набором рабочей силы, по транспортировке работников к месту работы и т. д.;
3) затраты финансового характера: отчисления в пенсионный и другие бюджетные фонды, платежи по добровольному стра-

хованию, затраты на оплату процентов по кредитам, инвестиции и конверсионные мероприятия, налоги, сборы, платежи и т. д.;
4) коммерческие затраты — затраты, связанные со сбытом продукции;
5) затраты, связанные с использованием основных средств: с содержанием помещений, амортизационными отчислениями; платой за аренду отдельных объектов основных средств и т. д.;
6) транспортные затраты — плата за провоз тяжеловесных грузов;
7) непроизводительные затраты: потери от брака, затраты на гарантийный ремонт, потери от простоев, недостачи материальных ценностей, затраты по возмещению работникам вреда, причиненного увечьем, и т. д.

Элементы затрат

Затраты, образующие себестоимость продукции, товаров, работ и услуг, группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:
1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов). Стоимость материальных ресурсов формируется исходя из цен их приобретения без учета налога на добавленную стоимость, наценок (надбавок), комиссионных вознаграждений;
2) затраты на оплату труда. Затраты на оплату труда включают оплату труда основного производственного персонала предприятия, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности;
3) отчисления на социальные нужды;
4) амортизация основных фондов. Амортизация основных фондов отражает сумму амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, исчисленную исходя из их балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке норм;
5) прочие затраты.

ВИЗА (от лат. *visus* — «увиденный, просмотренный»):
1) письменная отметка в документе, представляющая резолюцию, указание исполнителям или разрешение на определенные действия, требующие такого разрешения. Получение визы, ее постановку в документе называют визированием документа;
2) в русскоязычных источниках — разрешение на въезд на территорию соответствующего государства, на выезд с этой территории или на проезд через нее (въездная виза, выездная виза, транзитная виза).

Мировая практика выдачи виз

По законодательству ряда англоязычных стран «разрешение на въезд» и «въездная виза» — вещи разные. Существуют два типа таких разрешений: для резидентов (тех, кто имеет или будет иметь постоянное жительство) и для временно приезжающих в страну: гостей, туристов, бизнесменов, людей, прибывших на лечение (по предварительной договоренности), родственников и друзей резидентов, студентов, других временных жителей. Гостевые визы выдаются на короткий период. Их обладатели подписывают декларацию, где дают разного рода обязательства, в том числе не обращаться с просьбами о поселении в страну или поступлении на учебу в этой стране.

Например, по законодательству Австралии можно получить визу *(visa)*, т. е. отметку в паспорте, сделанную австралийским консульством в стране отъезда, но разрешение на въезд *(entry permit)* выдается по прибытии в Австралию или позже, когда, в частности, станет ясно, способен ли человек выполнять определенную работу в стране въезда (ее характер может оговариваться в разрешении на въезд).

ВИЗЕР ФРИДРИХ ФОН (1851—1926) — австрийский экономист и социолог, видный и ведущий представитель ранней австрийской школы экономической теории Карла Менгера последней четверти XIX в.

Краткая биография

Визер родился 10 июля 1851 г. в Вене. Его отец за участие в войне 1859 г., в которой он служил интендантом австрийской армии, был удостоен дворянского звания, позднее стал вице-президентом австрийского управления по аудиту, бароном и тайным советником. Визер учился в одной из трех элитных школ Вены, в Бенедиктинской гимназии, где его школьным товарищем стал Евгений Бем-Баверк, позднее — близкий друг и зять, с ним вместе они окончили юридический факультет Венского университета (где велись курсы по экономической теории), вместе поступили на государственную службу в фискальное подразделение. Находясь в годичном отпуске, они вместе посетили Гейдельберг, Лейпциг и Йену для усовершенствования своих знаний по экономической теории, где учились вместе с Х. Книсом, В. Рошером и Д. Гильдебрандом. В 1883 г. Визер чуть позже, чем Бем-Баверк, вместе с Менгером получил специализацию по экономической теории, в 1884 г. он становится доцентом, а в 1889 г. — профессором Пражского университета, затем в 1901—1902 гг. — вице-канцлером. В 1903 г. после ранней отставки Менгера Визер заменил его в должности заведующего кафедрой экономической теории юридического факультета Венского университета. Только год спустя, получив случайно появившееся дополнительное место полного профессора, Бем-Баверк снова присоединился к Визеру. Бем-Баверк, Менгер и Визер состояли в Австрийской палате лордов. В 1917 г. Визер стал министром торговли. На этом посту он оставался до падения монархии в 1918 г. Умер он 23 июля 1926 г.

Ф. фон Визер

Основные труды

«Естественная ценность» (1889 г.), в которой детально описаны принцип альтернативной стоимости и теория вменения. Смелой попыткой применить эти теории в отношении к реальному миру стала публикация «Социальной экономики» (1914 г.).

Главные достижения

Основным вкладом Визера в экономическую науку явилось создание двух теорий: теории «вменения», согласно которой цена производственных факторов определяется ценой продукции (что отличалось от представлений классической школы), и теории «альтернативной стоимости» или «вмененных издержек». Визер своей теорией вменения показал, что один принцип может быть применим везде. Первоначально эти идеи сформулировал Менгер, но он не осуществил их должного применения к теории производства и оценке факторов производства. Развитием этих идей Визер повернул неоклассическую экономику к исследованию проблем ограниченности и распределения ресурсов на основе предельной полезности. С начала 1890-х и в конце 1900-х гг. Визер и Бем-Баверк подготовили следующее поколение «австрийцев» в Вене, таких как Людвиг фон Мизес, Фридрих Хайек и Й. Шумпетер.

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА (от фр. *visile* - «посещать») — карточка, на которой указаны сведения о ее владельце, обладателе. При деловых встречах, беседах согласно деловому этикету происходит обмен визитными карточками. Визитная карточка — аксессуар фирменного стиля, который стилистически обычно соотносится с другими его элементами. Необходимыми реквизитами визитной карточки являются фамилия, имя, отчество, должность, служебный (иногда домашний) адрес, телефоны. В качестве дополнительной информации на визитке помещаются товарный знак, логотип фирмы. Визитная карточка может быть заполнена с двух сторон на разных языках, однако это не считается признаком хорошего тона — лучше иметь отдельные карточки на английском и на родном языке. Большинству деловых людей визитные карточки необходимы, но поскольку визитные карточки могут попасть не в те руки и нанести ущерб деловой репутации, то часто очень богатые люди, руководители структур большого бизнеса не пользуются визитными карточками, и поэтому не рекомендуется при встречах с миллиардерами и главами государств протягивать им свою визитную карточку. Визитная карточка — рабочий инструмент в создании

репутации ее владельца и первого благоприятного впечатления о нем.

Правит оформления визитной карточки:

1) хорошая печать и бумага;
2) минимум информации (имя, должность, координаты);
3) соответствие фирменному стилю — цвету, графическим символам организации, которую представляет владелец визитной карточки.

Не рекомендуется загружать пространство визитной карточки сведениями о научных и иных званиях и наградах, направлениях деятельности и т. п. Такая информация уместна в буклете или газетном интервью.

При изготовлении визитных карточек не следует стремиться к шрифтовым завихрениям, роскоши. Обилие золота, голограмм в визитных карточках настораживает, вызывает нежелательные ассоциации, может навредить имиджу владельца.

Если на визитной карточке непременно хочется сообщить о своих возможностях, направлениях деятельности, то такую рекламную информацию легко дать от руки — на ее обороте.

ВИКТИМОЛОГИЯ (от лат. *victima* — «жертва»):

1) раздел криминологии, дословно — учение о жертве преступления;
2) биржевой термин: система объяснений неудачной биржевой сделки в результате ошибки или форс-мажора. Виктимология разрабатывает теории, прогнозирующие вероятность стать жертвой преступления, методы работы с жертвой, а также методы защиты потенциальных жертв. В целях предупреждения преступности виктимология изучает личность жертвы, отношения между преступником и жертвой.

ВИНА СТРАХОВАТЕЛЯ — случаи, предусмотренные договором страхования, условия, когда страховщик освобождается от обязанностей возмещения ущерба страхователю. В каждом отдельном случае вопрос о наличии или отсутствии вины страхователя и ее характере решается с учетом соответствующих документов, получаемых в государственных учреждениях и организациях (в органах пожарного надзора, надзора за автотранспортным движением, судебно-следственных, гидрометеослужбы и др.), подтверждающих факт и обстоятельства наступления страхового случая. Основаниями для отказа в выплате страховой суммы служат соответствующее действие (бездействие) страхователя, определяемое с учетом вынесенного постановления органа правопорядка или прокуратуры либо приговора суда, а также соответствующие документы медицинских учреждений. Вина страхователя наступает вследствие субъективного отношения лица к своему противоправному поведению (действию или бездействию) и его возможным последствиям, что нередко является причиной наступления ущерба (вреда).

Виды вины страхователя

Различаются два вида вины:

1) умысел страхователя (во всех случаях освобождает страховщика от обязанности возмещения причиненного ущерба (вреда)). Умысел страхователя заключается в том, что страхователь предвидел возможные последствия своих действий и желал их либо сознательно допускал их наступление;
2) неосторожность страхователя (различается грубая и простая). Грубая неосторожность, содействовавшая возникновению или увеличению вреда, когда страхователь не предвидел нежелательных последствий своих действий или легкомысленно надеялся предотвратить их, может служить основанием как для уменьшения размера возмещения, так и для полного отказа в нем. Как форма вины грубая неосторожность также проявляется в неисполнении страхователем, возлагаемых на него законом или договором страхования обязанностей по обеспечению сохранности застрахованного имущества.

Юридические последствия вины страхователя

В законодательстве по обязательному страхованию и правилах добровольного страхования имущества определены обязанности страхователей по обеспечению сохранности застрахованного имущества.

1. Основанием для освобождения страховщика от его обязанности по выплате страхового возмещения (страховой суммы) или для сокращения размера выплат является наличие умышленной или грубой неосторожной вины страхователя.

2. При гибели или повреждении имущества либо увеличении ущерба, вызванных невыполнением страхователем (руководителями предприятия, общественной организации, фирмы, гражданином, застраховавшим имущество, или совершеннолетним членом его семьи) обязанностей по обеспечению его сохранности, страховое возмещение не выплачивается полностью или уменьшается на сумму дополнительно причиненного ущерба.

3. Страховое возмещение может выплачиваться при гибели или повреждении имущества предприятий по вине отдельных лиц (включая руководителей), при этом к виновным предъявляется регрессивный иск.

4. В личном страховании выплата страховой суммы не производится при наступлении смерти, утрате трудоспособности или расстройстве здоровья в связи с оговоренными правилами (инструкциями) правонарушениями или действиями, направленными во вред своему здоровью.

ВИНДИКАЦИЯ (от лат. *vindicate* — «защита») — истребование истцом-собственником через суд своего имущества от всякого третьего лица, владеющего этим имуществом без законных на то оснований. Имущество подлежит или не подлежит виндикации в зависимости от того, является приобретатель недобросовестным или добросовестным, а во втором случае и от того, приобрел он имущество возмездно или безвозмездно. Виндикация — способ защиты права собственности, с помощью которого собственник может истребовать свое имущество из чужого незаконного владения.

Порядок виндикации

1. Собственник вне зависимости от того, каким путем имущество выбыло из его владения, может виндицировать свое имущество от недобросовестного приобретателя, а также от добросовестного, если последний приобрел имущество безвозмездно.

2. Имущество может быть истребовано у добросовестного приобретателя, получившего имущество возмездно, лишь в случае, если оно выбыло из владения собственника или лица, которому собственник передал это имущество во временное пользование, помимо их воли, т. е. в результате кражи, потери и т. п.

3. Деньги и ценные бумаги на предъявителя во всех случаях подлежат виндикации только от недобросовестного приобретателя.

4. Собственник вправе потребовать не только возврата имущества, но и возмещения доходов, которые незаконный владелец извлек или должен был извлечь за все время владения (если он — недобросовестный) или со времени, когда он узнал или должен был узнать о неправомерности владения (если он — добросовестный) — см. *Владение.*

ВКЛАД — денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода. Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. Вкладчику по его первому требованию возвращается вклад в порядке, предусмотренном федеральным законом и соответствующим договором для вклада данного вида. Только банки в соответствии с лицензией, выдаваемой Банком России, имеют право принимать вклады. Привлечение средств во вклады оформляется в письменной форме договором в двух экземплярах, один из которых выдается вкладчику. Банки обеспечивают сохранность вкладов и своевременность исполнения своих обязательств перед вкладчиками. Право привлечения во вклады денежных средств физических лиц предоставляется банку, если с даты его государственной регистрации прошло не менее 2 лет. При слиянии банков указанный срок рассчитывается по банку, имеющему более раннюю дату государственной регистрации. При преобразовании банка указанный срок не прерывается. В порядке, предусмотренном ст. 36 Федерального закона от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР "О банках и банковской деятельности в РСФСР"» (с изм. и доп. от 31 июля 1998 г.), другими федеральными законами, государством гарантируются сохранность и возврат вкладов физических лиц в банках, созданных государством, и банках, в уставном капитале которых государству принадлежит более 50% голосующих акций (долей).

ВКЛАД (ВИДЫ ВКЛАДОВ). В зависимости от срока хранения, условий пользования вкладом, условий начисления процентов и получения хранимых средств, валюты вклада и других обстоятельств различают следующие виды вкладов:

1) вклад банковский — денежные средства в национальной или иностранной валю-

те, помещенные юридическим или физи¬ ческим лицом на счет в банке;

2) вклад бессрочный — вклад, хранение которого не ограничено каким-либо заранее установленным сроком. На лю¬ бое время вкладчик оставляет за собой право востребовать по частям или пол¬ ностью такой вклад;

3) вклад в иностранной валюте — средства в иностранной валюте, находящиеся на хранении в банке. Срочные вклады в иностранной валюте могут быть истре¬ бованы вкладчиком лишь в полной сум¬ ме по истечении обусловленного срока с предварительным уведомлением бан¬ ка. Вклады до востребования могут быть истребованы вкладчиком либо частями, либо в полной сумме с пред¬ варительным уведомлением банка. Проценты по вкладам выплачиваются в зависимости от суммы и срока вклада. Вклады в иностранной валюте использу¬ ются им для предоставления валютных кредитов;

4) вклад выигрышный — денежный вклад, доход по которому выплачивается в фор¬ ме выигрышей по регулярно проводи¬ мым тиражам;

5) вклад выморочный — вклад без наслед¬ ника, оставшийся после смерти владель¬ ца;

6) вклад до востребования — средства, вно¬ симые в банки или другие кредитные учреждения без указания срока хране¬ ния. Вкладчик имеет право в любое время частями или полностью востребо¬ вать такой вклад. Вклады до востребова¬ ния принимаются как на имя определен¬ ного лица, так и на предъявителя;

7) вклад долгосрочный — вклад, вносимый в банковские учреждения с условием хранения его в течение длительного сро¬ ка. Изъятие вклада допускается лишь по истечении этого срока (года и более). Такие вклады хранятся иногда десятки лет и могут быть внесены целевым назначением (достижение совершенно¬ летия и т. д.);

8) вклад именной — сумма денег, вложен¬ ная на хранение в банковское учрежде¬ ние на имя определенного вкладчика;

9) вклад имущественный — вклад во что-либо имуществом, а не денежными сред¬ ствами, ценными бумагами, обязатель¬ ствами и т. д.;

10) вклад мнимый — кредитовая запись банка на текущий счет клиента, не со¬ провождающаяся реальным взносом де¬ нежных средств (способ кредитования частных лиц и фирм).

Согласие банка на проведение рассматри¬ ваемой операции зависит от степени его доверия к клиенту, а возможности банка по созданию мнимых вкладов определя¬ ются размерами реально привлекаемых банком денежных средств. Клиент поль¬ зуется мнимым вкладом так же, как и реальным: он может выписывать чеки, получать наличные деньги в пределах суммы, зачисленной на текущий счет;

11) вклад на предъявителя открывается вкладчиком, которым считается лицо, предъявившее сберегательную книжку «на предъявителя», а при внесении средств банку не указывается фамилия внесшего их лица;

12) вклад негласный — тайный, секретный вклад;

13) вклад сберегательный — денежные средства, внесенные физическими ли¬ цами на хранение в банки и сберегатель¬ ные учреждения, как правило, до востре¬ бования;

14) вклад срочный — сбережения, прини¬ маемые учреждениями банков на срок не менее 1 года;

15) вклад условный — сбережения, внесен¬ ные другим лицом на имя вкладчика, который может распоряжаться вкладом только при соблюдении определенных условий или наступлении обстоятельств, указанных при открытии счета;

16) вклад целевой — сумма денег, вложен¬ ная в кредитное учреждение (банк) с ка¬ кой-либо определенной целью (для опла¬ ты покупки дома и др.).

ВКЛАДЧИК — сторона договора бан¬ ковского вклада, внесшая в исполнение своих обязательств по договору денежную сумму. Вкладчик вправе потребовать от банка перед заключением договора банков¬ ского вклада представления информации о финансовом положении банка, требовать сохранности денежных средств, давать пору¬ чение банку об осуществлении расчетов по вкладу. Вкладчик имеет право требовать уплаты банком процентов, предусмотренных в договоре, а также сохранения тайны вкла¬ да. В случаях, когда договор был заключен на условиях до востребования, а также по истечении срока договора банковского вкла¬ да, если договор заключен на определенный срок, вкладчик имеет право потребовать возвращения суммы вклада по первому предъявлению.

ВЛАДЕНИЕ — форма собственности на различные виды основных средств: при¬ родные ресурсы, недвижимость, земельные участки, имущество и т. д. Владение — доку¬ ментально подтвержденное право обладать объектом, а именно: полномочие собственни¬ ка физически обладать своим имуществом, которым государство наделяет его по закону. Фактическое право собственника владеть вещью нарушается при краже данной вещи. Так, вор фактически владеет вещью, которую он украл, но право собственности на эту вещь по-прежнему принадлежит настоящему вла¬ дельцу. Право собственности, таким образом, может существовать без владения, а владе¬ ние — без права собственности. Обладание вещью создает предоставление возможности непосредственного воздействия на нее. Вла¬ дение объектом дает право его обладателю продавать, дарить, наследовать, а также пере¬ давать в наследование другим лицам. Вла¬ делец, утративший свои права на имущество без законных оснований, вправе востребовать их восстановление по суду из чужого незакон¬ ного владения. Такое же право в этом случае принадлежит другим владельцам объекта, не являющимся собственниками имущества.

Формы владения

Владение может быть законным (титуль¬ ным) и фактическим (нетитульным). Неза- конное владение может быть добросовест ным или недобросовестным. Владени! считается добросовестным, если приобрета тель не осведомлен, что лицо, у которого о приобретает имущество, не имеет прав н распоряжение данным объектом. В большт стве стран защита предусматривается дг всех данных типов владения. В соответству с нормами советского права, защищало! только титульное владение. Однако 24 дек бря 1990 г. вступил в силу Закон «О со ственности России», согласно которому та же предусмотрена защита фактическо владения при соблюдении определенн! условий.

Лица, имеющие право владения

Законным владельцем может быть:

1) собственник вещи (имущества);
2)арендатор;
3) залогодержатель;
4) перевозчик в отношении переданных (для транспортировки вещей (см. *Ш возка);*
5) хранитель имущества;
6) комиссионер и др.

ВЛАДЕНИЕ ЕДИНОЛИЧНОЕ. 1. П приятие, которое входит в собственн одного лица, имеет полное право на быль, полученную в результате деятел сти предприятия, и полностью ответств за любые убытки, которые терпит і приятие. Как правило, единоличное в. ние представляет собой предприятие *t* го или среднего бизнеса, а его работни являются члены семьи собственника, единоличное владение обеспечивает сносное существование своим владел которые работают многие часы, подч рабатывая при этом меньше тех, кто пс ет среднюю зарплату. Собственник і передать свое дело по наследству одж членов семьи, другому лицу и так дал< жет продать свой бизнес или объех его в совместное предприятие с друп цом.

2. Недолевая собственность физич лица на право единоличного владени твердженная соответствующими до тами.

ВЛАСТЬ — особые общественны шения подчиненных и руководст! которых действия одних людей, оргаі преобладают (доминируют) над дей(других людей, организаций (подвлас Всякая власть реализуется в опред(властных отношениях. В силу необ сти урегулирования поведения люде каст зависимость от внесения в pt властных отношений. Властвующи< право повелевать. В первобытном с власть носила сугубо общественны тер. Властными структурами являл1 вые органы управления. Власть ел и вождей основывалась исключит авторитете, на глубоком уваже! членов рода к старшим, их опыту, ^ храбрости охотников, воинов. <

важным в родовой общине являлось соблюдение обычаев, которые регулировали все стороны жизни рода. Организация и осуществление власти с появлением государства концентрируются специальными органами, постоянно занимающимися управлением общественными делами, т. е. осуществляется через аппарат власти и основывается на институтах организованного, государственного принуждения.

Функции власти:

1) служить обществу;
2) обеспечивать целостность и надлежащее функционирование общества;
3) служить личности;
4) обеспечивать и охранять права и свободы граждан.

ВЛАСТЬ МОНОПОЛЬНАЯ — ситуация на рынке, при которой для покупателей существует только один источник предложения — монополист (только один продавец данного товара, не имеющего близких заменителей). Фирма обладает монопольной властью *(monopoly power)* тогда, когда она воздействует на цену товара, изменяя количество, которое имеет возможность продать. Монополистический рынок является полной противоположностью конкурентному рынку. Существенное различие между монополистическим и конкурентным рынками заключается в том, что монополист имеет право влиять на цену, выручаемую за товар, а конкурентный продавец такой возможности не имеет. Понятно, что, так же как и совершенная конкуренция, чистая монополия является некой абстракцией. Во-первых, практически не существует продуктов, не имеющих заменителей. Во-вторых, редко когда на национальном (или мировом) рынке существует один продавец, хотя мы можем наблюдать явление чистой монополии на более замкнутых рынках (к примеру, в маленьком городке). Например, в таком городе может быть только один врач-стоматолог. Необходимо отметить, что деятельность таких монополий опирается на муниципальные власти и правительственные организации. От его доли на данном рынке и наличия близких заменителей на его товар зависит степень монопольной власти монополиста. Но компании совсем необязательно быть чистой монополией, чтобы обладать монопольной властью. Причем, чтобы у монополиста была возможность изменять цену путем изменения количества предлагаемого товара, нужно иметь наклоненную вниз кривую спроса на производимую фирмой продукцию. В то же время необходимо, чтобы у фирмы-конкурента кривая спроса была горизонтальной. Фирма с монопольной властью не принимает цену на свой товар как данное, а устанавливает ее по своему усмотрению, т. е. в отличие от конкурентного продавца она не является ценополучателем.

Факторы, влияющие на монопольную власть

1. Эластичность рыночного спроса. Кривая рыночного спроса слагается из величин спроса каждого отдельного человека для каждой цены. Рыночный спрос — это то, что можно наблюдать в реальном мире. Кривая рыночного спроса следует закону отрицательного наклона кривой спроса. Например, если цены понижаются, то это привлекает новых потребителей (сказывается действие эффекта замены). Кроме того, снижение цен посредством эффектов замещения и дохода подтолкнет потребителей к увеличению покупок. И наоборот, рост цен на блага приведет к тому, что некоторые из нас станут покупать меньше товаров. Цены и наличие сопутствующих благ влияют на спрос на товар. Особенно тесные связи существуют между взаимозаменяемыми товарами. Это такие товары, которые исполняют примерно одинаковые функции. Спрос и предложение уравновешиваются под влиянием конкурентной среды рынка, вследствие чего цена и количество товара, продаваемого по этой цене, выступают как результат равновесия спроса и предложения. При прочих равных условиях цена соответствует тому количеству, которое покупатели хотят купить, а продавцы согласны продать.

2. Количество фирм на рынке. Но представление о степени монополизации рынка не может сформироваться только от знания количества функционирующих на нем фирм. Для характеристики степени монополизации применяется индекс рыночной концентрации и Герфиндаля.

3. Поведение фирм на рынке. Если фирмы на рынке для захвата большей доли рынка и вытеснения конкурентов будут придерживаться стратегии жесткой конкуренции, снижать цены, то цены могут снизиться почти до конкурентного уровня (равенство цены и предельных издержек). Монопольная власть и, соответственно, монопольные доходы фирм уменьшатся. Но нередко в целях получения максимального дохода более предпочтительным является не агрессивный подход к конкуренции, а раздел рынка.

ВЛИЯНИЕ (ВЕС) РЕКЛАМНОГО ОБРАЩЕНИЯ — охват целевой аудитории в рамках рекламной кампании, на которую были направлены все средства (охват, планируемый или достигнутый на практике). Необходимо производить постоянную оценку проводимой рекламы, так как реклама требует больших денег, и если фирма не сумеет точно сформулировать задачу, примет относительно рекламного бюджета и выбора средств рекламы недостаточно продуманные решения, не сумеет произвести оценку результатов рекламной деятельности, то деньги будут растрачены впустую. Для замеров ее коммуникативной и торговой эффективности используются различные методы.

Методы оценки рекламного обращения

1. Метод замеров коммуникативной эффективности, получивший название «опробование текстов», показывает, насколько эффективную коммуникацию обеспечивает объявление. Используется в любом случае до размещения объявления или после его публикации. В первом случае рекламодатель проводит опрос, чтобы узнать мнение потребителей о будущем объявлении, о его «заметности». После того как объявление было размещено, рекламодатель проводит исследование узнаваемости рекламы.

2. Замеры торговой эффективности дают ответ на вопрос, какое влияние на объем продаж оказывается за счет повышения осведомленности о товаре на 20% при публикации объявления и какое предпочтение к марке — на 10%. Поскольку на сбыт оказывают влияние и другие факторы, в частности свойства самого товара, то это сделать достаточно трудно. Одним из самых распространенных методов оценки торговой эффективности рекламы служит соотнесение затрат на рекламу за прошедший период и объема продаж. Другой способ замера заключается в разработке экспериментальной рекламной программы, которая реализуется на некоторых сбытовых территориях (с высокой, средней и низкой долей рынка), а затем анализируется.

3. Скрытые методы видеонаблюдения, на которых основываются принципы мерчендайзинга, при которых определяется, по какой схеме потребитель действует при выборе магазина, по какой схеме действуют постоянные клиенты. Эти методы изучают маршрут движения внутри магазина, уровень зрительного восприятия выложенных товаров и пр.

4. Методы маркетингового исследования, заимствованные из социальной психологии: проективные методы, фокус-группы, глубинные интервью.

ВМЕШАТЕЛЬСТВО — целенаправленное, прямое или косвенное воздействие государства на экономику с целью приведения ее в соответствие экономической политике государства. Государство вмешивается в деятельность субъектов экономики с учетом валютной, внешнеэкономической, денежно-кредитной, инвестиционной политики. Целью государственного вмешательства в экономику является желание задать свои правила игры на экономическом пространстве.

Формы вмешательства

1. Государственное планирование с учетом макроэкономических показателей, состояния платежного и торгового баланса и так далее, пределы допустимого колебания валютных курсов, процентные ставки по кредитам, вкладам, ставка рефинансирования центрального банка и т. п.

2. Дирижизм подразумевает ряд согласованных мероприятий, направленных на стимулирование либо ограничение предпринимательской инициативы в определенных секторах экономики, проводимых государственными органами.

3. Интервенционизм предполагает активные действия государства с целью контроля над ценами валютных, финансовых, материальных и других ресурсов на фондовых, валютных, сырьевых, товарных биржах.

ВНЕДРЕНИЕ — процесс внедрения нововведений, практического использования прогрессивных идей, изобретений, результатов научных исследований, товаров, связанный с посредническо-консультационной деятельностью фирм, специализирующихся на распространении инноваций, информа-

ции и продвижении товаров, достижений науки и техники и т. п.

Средства внедрения

Внедрению предшествуют следующие мероприятия:

1) диагностика, анализ, определение приоритетов развития производства товаров и услуг, предложение определенных инноваций;
2) реклама научно-исследовательских, научно-методических, проектных, опытно-конструкторских и иных разработок и поиск их потребителей;
3) маркетинговые исследования, проведение консультаций и др.

ВНЕШНЕЕ УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВОМ — одна из мер, применяемых к неисправному должнику, при которой функции управления предприятием-должником (банкротом) передаются специальному лицу — арбитражному управляющему, назначенному арбитражным судом.

Условия внешнего управления имуществом

1. Если есть основания полагать, что платежеспособность должника может быть восстановлена, то как способ выведения предприятия из кризисного состояния для продолжения его деятельности достаточно реализовать часть имущества и осуществить некоторые другие меры экономического или организационного характера.

2. Максимальный срок назначения внешнего управляющего, на который объявляется мораторий (отсрочка удовлетворения требований кредиторов), — 18 месяцев. Отсрочка распространяется на долги юридического лица, возникшие до назначения внешнего управления.

3. Внешнее управление имуществом заканчивается в случае, если платежеспособность должника восстановлена либо он признан несостоятельным (банкротом).

4. Статьей 57 ГК РФ предусмотрен особый случай внешнего управления: для принудительной реорганизации юридического лица (если добровольно не выполняется решение о реорганизации, вынесенное уполномоченным государственным органом) внешний управляющий может быть назначен судом.

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА — совокупность целей, средств и методов, применяемых государством или группой государств, для развития торговых отношений с другими странами. Для большинства стран мира реализация мероприятий внешнеторговой политики является главной формой внешнеэкономических связей. Внешняя торговля страны регулируется внешнеторговой политикой государства. Показатели внешней торговли — это стоимостные и физические объемы, торговый баланс, динамика экспорта и импорта (в сумме составляют внешнеторговый оборот), торговый баланс, условия торговли, экспортная квота и т. д. С международным разделением труда связаны объемы внешнеторгового оборота. Выделяют три основных типа разделения труда: разделение по сферам производства (деление стран на сырьевые, аграрные и индустриальные); специализация на определенных отраслях, видах продукции; специализация по производству отдельных агрегатов, узлов и т. д.

Факторы внешнеторговой политики

1. Внешнеторговая политика включает определение географической и товарной структуры экспорта и импорта, системы их государственного регулирования.

2. Правовая база коммерческих сделок, оформляемых внешнеторговыми контрактами, регулируется государством. Для этого используются такие средства, как таможенный тариф, лицензирование (выдача государственными органами разрешений на ввоз и вывоз товаров и услуг), контингентирование и другие нетарифные ограничения, а также прямое и косвенное субсидирование экспорта и другие средства.

3. Для внешней торговли важное значение имеют применяемые формы расчетов и валютные условия контрактов, особенности организации внешнеторговой деятельности в стране, ее практика продвижения товаров на внешнем рынке и главное — конкурентоспособность продаваемых товаров и услуг, условия кредитования.

4. Для ведения внешней торговли торговые договоры и соглашения, соглашения о платежах, кредитные соглашения и прочее являются договорно-правовой базой.

Эффективность внешнеторговой политики

Показателями и коэффициентами эффективности мероприятий, проводимых в рамках внешнеторговой политики, являются:

1) доли экспорта страны в валовом национальном продукте, в сумме мирового товарооборота, доли импорта в объеме национального потребления (всего и по отдельным группам), участие страны в мировой экономике;
2) коэффициент динамики международного разделения труда, определяемый отношением индекса объема экспорта к индексу объема производства;
3) коэффициент относительной экспортной специализации, равный отношению удельного веса экспорта страны к удельному весу экспорта товара в общем объеме мирового экспорта и др.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — сфера экономической деятельности государства и предприятий, занимающихся внешней торговлей, кредитами и инвестициями иностранных государств, проведением различных экономических проектов с другими странами. Результаты внешнеэкономической деятельности непосредственно влияют на формирование прибыли предприятия и фондов валютных отчислений. Норматив отчислений в эти фонды ставится в прямую зависимость от прогрессивности структуры экспорта, глубины переработки продукции. Внешнеэкономическая деятельность предприятий, как правило, осуществляется на основе валютной самоокупаемости и самофинансирования и связана с международным производством и научно-технической кооперацией, выходом предприятия на внешний рынок. Валютная выручка предприятий является одним из источников государственных валютных резервов.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Государственная политика в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности предполагает:

1) регистрацию участников внешнеэкономических связей;
2) декларирование товаров и имущества, перемещаемых через границу;
3) лицензирование экспорта и импорта товаров и меры оперативного регулирования внешнеэкономических связей;
4) регулирование внешнеэкономической деятельности в общегосударственном масштабе, что осуществляется централизованно. Оперативные функции передаются на уровень субъектов экономики.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА — государственная политика, проводимая правительством страны в области экспорта и импорта, таможенных пошлин, тарифов, ограничений, привлечения иностранного капитала и вывоза капитала за рубеж, внешних займов, предоставления экономической помощи другим странам, осуществления совместных экономических проектов.

Правовая основа внешнеэкономической политики

Основные принципы внешнеэкономической политики страны находят отражение в таможенном законодательстве, разработанном с учетом международных соглашений и включающем: таможенный кодекс. таможенную инструкцию и таможенный тариф, импортный список, экспортную и импортную квоты. Импортный список регулирует ввоз товаров в страну. В нем указываются: таможенные границы страны, территории беспошлинной торговли, основы таможенного досмотра, определение таможенной стоимости товаров, порядок учета и контроля, формы государственного вмешательства во внешнеэкономические связи, права и обязанности участников товарного обмена, порядок таможенного обложения в зависимости от страны и товарной группы и дальнейшего назначения товара. Термин «квота» во внешнеэкономической политике используется в нескольких значениях, одно из которых подразумевает квоту как метод регулирования экспортных и импортных операций путем установления количественных ограничений (на определенный срок или период) объема ввоза и вывоза товаров в натуральном или стоимостном выражении. Все товары по режиму ввоза делятся на три группы: товары, подлежащие ввозу без ограничения, ввозимые по режиму «АМЛА» (требующие решение ЕЭС) и товары лицензионного режима.

Рычаги внешнеэкономической политики

1. Установление количественных лимитов на вывоз или ввоз товаров.

2. Разработка системы лицензий или эмбарго на экспорт или импорт.

3. Меры по отложению поставок (установление повышенных требований к качеству, оформлению или упаковке товаров, усложнение таможенных процедур и оформления документов и т. д.).

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ — связи страны с иностранными государствами в сферах торговли, производства, науки и техники. Внешнеэкономические связи представляют собой совокупность возможностей международных экономических отношений для решения экономических и политических задач, направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, производственного, научно-технического сотрудничества, а также валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами в целях рационального использования международного разделения труда. Правовая база регулирования внешнеэкономических связей совершенствуется на основе соглашений о валютных и кредитных операциях, об инвестициях, о таможенном тарифе, о применении Гармонизированной системы описания и кодирования товаров как базовой номенклатуры тарифа в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГСТТ).

Принципы внешнеэкономических связей

Государства при налаживании внешнеэкономических связей руководствуются принципами строгого соблюдения суверенитета партнеров, равноправия сторон, взаимовыгодности, невмешательства во внутренние дела и добросовестного выполнения обязательств, принятых по договорам и соглашениям с иностранными государствами. Равноправные, справедливые и взаимовыгодные отношения между странами несовместимы с экономической экспансией и дискриминацией.

Условия внешнеэкономических связей

Государствами практикуется создание зон свободной торговли, свободных экономических зон и зон совместного предпринимательства, так как их создание является особо благоприятным условием для налаживания внешнеэкономических связей. В свободных экономических зонах для привлечения иностранного капитала ввозимая продукция освобождается от таможенного обложения, снижаются налоги, при аренде территории и объектов инфраструктуры предоставляются льготы, снижается плата за ресурсы, предоставляются благоприятные условия кредитования и страхования, устанавливаются ускоренные сроки амортизации основных фондов и т. д. На территории свободных экономических зон действуют льготные валютно-финансовые и налоговые режимы.

ВНЕШНИЕ ЗАЙМЫ ПО ВАЛЮТНОЙ КОРЗИНЕ — основная форма международного кредита, сумма платежа по которому определяется на базе валютной корзины. Паритеты валют по кредитам для взаимных расчетов между государствами устанавливаются в соответствии с уставом МВФ на базе валютной корзины. Каждые 5 лет меняется состав и доля валют в корзине. МВФ ежедневно определяет стоимость валютной корзины в долларах с учетом изменения ее плавающего курса. Это метод соизмерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору других валют (валют тех стран, которые имеют наибольшую долю в объемах экспорта). При внешнем займе заимодатель передает заемщику обусловленную сумму денежных средств (либо товарных услуг на эту сумму) на срок, по истечении которого заемщик обязуется возвратить кредитору взятую сумму с процентами.

Валютные оговорки при внешних займах

Заимодатель, чтобы защитить себя от валютных рисков, использует многовалютную оговорку, в которой по отношению к валютной корзине на момент платежа и курса на день подписания кредитного договора применяется принцип сравнения курса валюты платежа. Включение в кредитное соглашение защитных оговорок требует порой между контрагентами сложного согласования и взаимных уступок по другим условиям соглашения. Составными элементами механизма действия валютной оговорки являются день подписания кредитного соглашения или предыдущий день, дата (или период) определения условной стоимости валютной корзины на момент платежа (обычно рабочий день непосредственно перед днем платежа или за несколько дней до него), являющаяся датой базисной стоимости валютной корзины. При формировании многовалютной оговорки имеется в виду, что стоимость валютной корзины на день подписания соглашения составляет столько-то единиц валюты кредита, и исходя из этого условия устанавливается сумма платежа по кредиту, сумма начисленных процентов по кредиту. В случае если на день платежа стоимость валютной корзины изменится, то очередной платеж будет изменен в той же пропорции. Преимущество применения валютной корзины как базы многовалютной оговорки заключается в том, что регулярные и общепризнанные ее котировки исключают периодические коллизии при пересчете сумм платежа.

Методы определения валютной корзины

Существует несколько методов определения валютной корзины, которые различаются составом валют:

1) наделенных одинаковыми удельными весами (симметричная корзина);
2) наделенных разными удельными весами (асимметричная корзина);
3) зафиксированных в качестве валюты оговорок (стандартная корзина) на определенный период применения валютной единицы;
4) меняющихся в зависимости от рыночных факторов (регулируемая корзина).

ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ — общая задолженность страны на определенную дату по внешним займам и невыплаченным по ним процентам, выражаемая денежной суммой, подлежащей возврату внешним кредиторам. Внешний государственный долг — это задолженность государства правительствам других стран, международным банкам по непогашенным внешним займам и невыплаченным по ним процентам, т. е. суммарные денежные обязательства страны. Существуют два вида государственного долга — текущий внешний долг данного года (необходимо вернуть в текущем году) и общий (накопленный) государственный внешний долг (необходимо вернуть в текущем и последующих годах). К внешнему долгу обычно относят долги, платежи по которым производятся в иностранной валюте либо в товарах и услугах и которые влияют на платежный баланс. Если платежи по этому долгу составляют значительную часть поступлений иностранной валюты от внешнеэкономической деятельности страны, то другие государства предоставляют дополнительные займы неохотно и под более высокие проценты, а также требуют залогов и особых поручительств, и привлекать новые займы из-за рубежа становится труднее. В случае, когда ежегодные обязательства по выплате займов превышают все поступления от внешнеэкономической деятельности, говорят о наступлении кризиса внешней задолженности. Подобный кризис имеет ряд причин. Во-первых, страна-должник находится в условиях экономического кризиса либо совершает ошибки в управлении своей экономикой, допуская большой бюджетный дефицит (превышение государственных расходов над доходами), завышает курс национальной валюты. Во-вторых, причиной кризиса внешней задолженности может быть необоснованное предоставление кредита коммерческими банками странам-должникам без учета чрезмерных масштабов увеличения их долга по сравнению с возможностью погашать задолженность.

Меры по устранению внешнего долга

Обычно страны-должники принимают меры по устранению или сокращению внешнего долга.

1. Выплачивают долг за счет золотовалютных резервов.

2. Консолидируют внешний долг, превращая краткосрочную задолженность в долгосрочную (переносят предстоящие в скором времени платежи на отдаленное будущее).

3. Пересматривая со странами-кредиторами первоначальные условия внешнего долга, проводят реструктуризацию его погашения.

4. Путем конверсии сокращают размеры внешнего долга (превращают его в долгосрочные иностранные инвестиции: дают возможность иностранным кредиторам приобрести недвижимость, участвовать в приватизации государственной собственности).

5. Страны-должники, попавшие в тяжелое положение, обращаются к международным банкам за льготными кредитами. При этом к государственной экономической политике стран-должников предъявляются жесткие требования (доведение до минимума дефицита государственного бюджета, выпуска денег и пр.).

ВНЕШНИЙ ГУБЕРНАТОР — избираемый или назначаемый (не связанный с брокерской деятельностью) член руководящего органа биржи, представляющий на торгах интересы инвесторов, компаний, акции которых котируются на бирже.

ВНЕШНИЙ ЗАЕМ — основная форма международного кредита. Внешний заем предусматривает передачу заимодателем заемщику оговоренной суммы денежных

средств (либо товарных услуг на эту сумму) на определенный срок. По истечении данного срока заемщик обязан возвратить кредитору взятую сумму с процентами. Кредитные отношения между государствами, банками, корпорациями, монополиями, учреждениями, международными организациями возникают при предоставлении займов иностранным заемщикам, при получении займов от зарубежных кредиторов. Государственные внешние займы размещаются заемщиками двояко: частными банковскими синдикатами и консорциумами за определенное комиссионное вознаграждение по поручению государства или непосредственно одним государством другому (безоблигационные займы).

Формы внешних займов

1. Частные внешние займы — это экспортные, банковские кредиты и др.

2. По видам валют различают иностранные займы, полученные на рынке капиталов одной страны в ее национальной валюте; евровалютные займы, полученные на рынках капиталов нескольких стран или на рынке одной страны, но в иностранной для этой страны валюте; в некоторых случаях займы предоставляются в валюте страны-должника.

3. По срокам внешние займы делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

4. В зависимости от ставок и режима выплаты процентов по ним различают льготные займы и займы на коммерческих условиях.

ВНЕШНЯЯ СРЕДА МАРКЕТИНГА — определенная внешняя среда, в которой протекает процесс согласования запросов потребителей и возможностей организации, т. е. среда, в которой осуществляется маркетинговая деятельность. Внешняя среда в несоизмеримо большей степени может влиять на предприятие, чем оно на внешнюю среду. Она характеризует факторы, условия, силы и субъекты, которые влияют на организацию, ее возможность к установлению и успешному осуществлению отношений с потребителями. Внешняя среда маркетинга — неотъемлемая часть всей внешней среды предприятия в целом, с которой оно существует во взаимодействии и адаптируется к ее требованиям. Со стороны предприятия невозможно напрямую управлять этими факторами и силами.

Факторы внешней среды маркетинга

Внешняя среда включает:

1) акционеров;
2) потребителей;
3) поставщиков;
4) посредников;
5) конкурентов;
6) рыночную конъюнктуру;
7) финансовые организации;
8) правительственные учреждения, местные органы власти и их политику;
9) население и различные общественные организации;
10) законодательную базу, политические, социальные, культурные и многие другие факторы.

Формы внешней среды маркетинга

Различают микровнешнюю и макровнешнюю среду маркетинга. Они не являются для предприятия средством реализации маркетинговой политики. Такие условия внешней среды, как нестабильность в государстве и отсутствие устойчивой законодательной базы, не могут быть изменены непосредственно руководством организации. Единственное, что предприятие может сделать в данной ситуации, — приспосабливаться к этим условиям в своей маркетинговой политике. Однако в своих стремлениях воздействовать на внешнюю среду предприятия в некоторых случаях придерживаются более активной тактики (прежде всего в микровнешней среде маркетинга), стремятся установить более надежные взаимоотношения с партнерами и т. п. Если в сфере непосредственного управления со стороны организации внешняя среда не находится, то управление маркетинговой деятельностью осуществляется путем воздействия на параметры комплекса маркетинга.

Характеристика внешней среды маркетинга

Внешняя среда характеризуется такими показателями, как сложность — число факторов, на которые предприятию следует реагировать; подвижность — темп изменений, скорость, с которой происходят изменения в окружении предприятия; неопределенность (предсказуемость будущего) — количество и надежность информации о конкретных внешних факторах; привычность событий — новизна возникающих изменений.

ВНЕШНЯЯ СРЕДА МАРКЕТИНГА ПРЯМОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ — совокупность субъектов и факторов, непосредственно воздействующих на возможность организации обслуживать своих потребителей (сама организация, поставщики, маркетинговые посредники, клиенты, конкуренты, банки, средства массовой информации, правительственные организации и др.), которые включает в свой состав микровнешняя среда маркетинга. При рассмотрении самой организации как фактора внешней среды маркетинга имеется в виду, что следует принимать во внимание интересы и возможности не только маркетинговых служб, но и остальных (кроме маркетинговых) подразделений организации, так как успешность управления маркетингом зависит и от их деятельности.

Задачи анализа внешней среды прямого воздействия

При анализе внешней среды прямого воздействия ставятся следующие задачи:

1) изучение рынков, сегментов рынков, на которых действует предприятие, и определение их емкости, точек входа и т. п.;
2) изучение потребителей (отраслевой принадлежности, стандартной реакции на предложение продукции фирмы, отношения к фирме, потребностей, предпочтений и т. д.);
3) изучение конкурентов (численности, мощи, стратегии и методов конкурентной борьбы, доли рынка, возможности сотрудничества);
4) изучение продукции фирмы (основной продукции, конкурентоспособности каждого вида продукции, перспектив, качества, ассортимента и т. д.);
5) изучение цен (себестоимости, издержек, реакции потребителей на повышение или понижение цены, политики ценообразования);
6) изучение поставщиков (поставщиков — перспективных партнеров, уровня цен на продукцию поставщиков);
7) создание имиджа фирмы (включая рекламу, фирменный стиль, взаимодействие со СМИ, участие в общественных акциях и т. п.).

ВНЕШНЯЯ СРЕДА МАРКЕТИНГА КОСВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ — совокупность крупных общественных и природных факторов, включающая в свой состав политические, социально-экономические, правовые, научно-технические, культурные и природные факторы, которые воздействуют на все субъекты микровнешней среды маркетинга, но не немедленным, прямым образом.

Факторы внешней среды косвенного воздействия

1. Политические факторы, характеризующие степень стабильности политической обстановки, уровень защищенности интересов предпринимателей со стороны государства и др.

2. Социально-экономические факторы, характеризующие уровень жизни населения, покупательную способность отдельных его слоев и организаций, демографические и инфляционные процессы, стабильность финансовой системы и др.

3. Правовые факторы, характеризуют систему законодательства, включая нормативные документы в сфере окружающей природной среды, стандарты в области производства и потребления продукции. Правовую основу маркетинга составляют законодательные акты, направленные на защиту прав потребителей, законодательные ограничения на проведение рекламы, на упаковку, различные стандарты, влияющие на характеристики выпускаемых продуктов и материалы, из которых они изготавливаются.

4. Научно-технические факторы, изучающие возможности производства новых видов продукции и осуществления маркетинговых мероприятий в соответствии с последними научными достижениями (использование информационных систем, современных технологий, Интернета).

5. Порой главное влияние на маркетинг оказывают предпочтения, отдаваемые потребителями одному продукту по сравнению с другими, основанные только на культурных традициях, на которые также сильное влияние оказывают исторические и географические факторы.

6. Природные факторы, которые как сама организация, так и субъекты микровнешней среды должны учитывать в своей хозяйственной и маркетинговой деятельности, так как они оказывают непосредственное влияние на условия и возможности ведения этой

деятельности, характеризуют наличие природных ресурсов и состояние окружающей природной среды.

ВНЕШНЯЯ СРЕДА МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА *(international marketing environment)* — совокупность факторов, сил, условий и субъектов, определяющих возможности организации осуществлять маркетинг на внешнем рынке. В общих чертах внешняя среда международного маркетинга включает систему международной торговли, экономические, политические, правовые, культурные факторы и т. п.

Факторы внешней среды международного маркетинга

1. С точки зрения маркетинга в международной торговле прежде всего следует обратить внимание на наличие торговых ограничений, самыми распространенными из которых являются таможенные тарифы, квоты, эмбарго, валютный контроль и нетарифные барьеры.

2. Прежде всего структуру экономики страны характеризуют экономические факторы, уровень развития отдельных ее секторов, уровни доходов различных слоев населения и занятости, что определяет потребности страны в товарах и услугах.

3. Политико-правовые факторы характеризуют политическую стабильность, эффективность работы государственных органов (таможни, возможность получения маркетинговой информации и других услуг), регламентация закупок за рубежом, регулирование операций с валютами (возможности обмена и перевода валют и т. д.), дополнительные возможности или проблемы, обусловленные функционированием экономических сообществ;

4. Учет культурных факторов еще до разработки плана маркетинга рынка заключается в изучении обычаев, норм поведения, запретов, которым следуют жители страны. Незнание культурной среды снижает шансы импортера на успех. Нормы делового этикета для разных стран также являются разными.

ВНЕШНЯЯ СРЕДА РЕКЛАМНАЯ *(advertising environment)* — в рекламной деятельности совокупность факторов и сил, которые характеризуют общую среду работы рекламодателей и рекламных агентств, оказывающая влияние на их деятельность. Задача средств массовой информации в настоящее время — это установление устойчивого контакта между производителями рекламы (рекламодателями) и потребителями рекламы. Четкое знание внешней среды рекламы (средств массовой информации) — важнейший фактор для успешной рекламной деятельности любого предприятия. Только в этом случае можно предположить, что проводимая реклама эффективна.

Факторы внешней рекламной среды

1. Средства массовой информации (радио, телевидение, печатные и электронные СМИ).

2. Развитая телекоммуникационная инфраструктура (средства мобильной связи, Интернет, каналы передачи информации).

3. Агенты на рынке рекламных услуг (изготовители рекламы, полиграфической и массмедиа продукции, рекламные агенты и фирмы).

4. Социальная среда рекламы (службы изучения общественного мнения и спроса, институты социальных исследований, рейтинговые агентства и т. д.)

ВОЗМЕЩЕНИЕ СТРАХОВОЕ — денежные средства, выплачиваемые страховщиком вследствие страховых случаев по имущественному страхованию или страхованию ответственности в покрытие ущерба. В зависимости от видов страхования, категорий страхователей предусмотрен различный порядок выплаты страхового возмещения. Определение и выплата страхового возмещения должны обеспечивать как можно более полное и своевременное восполнение потерь, понесенных предприятиями, организациями и населением. Порядок выплат предусматривает для страхователя обязанность принимать меры к предотвращению гибели или повреждения имущества, строго соблюдать противопожарные, ветеринарно-зоотехнические, агротехнические правила, правила дорожного движения. Вместе с тем условия выплаты страхового возмещения стимулируют охрану застрахованного имущества, которые рассматриваются в зависимости от характера как вина страхователя.

Размер страхового возмещения

На основе страхового акта, в котором указывается причина гибели или повреждения имущества, приводятся сведения о пострадавших от стихии объектах, производится возмещение страховых сумм. Дальнейший расчет страхового возмещения зависит от размера страховой суммы, системы страхового обеспечения и применения франшизы. Для определения размера страхового возмещения по имуществу, страхуемому от огня и других стихийных бедствий, выясняется:

1) стоимость имущества, которое было полностью уничтожено в результате стихийного бедствия;
2) величина ущерба от частичного повреждения имущества (расходы на восстановление, а в некоторых случаях убыток от обесценения);
3) затраты на спасение имущества и приведение его в нормальное состояние.

Стоимость остатков имущества, представляющих известную ценность, исключается из полученной общей суммы ущерба. Эта разность составит убыток страхователя.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ БРОКЕРСКОЕ. 1. Вознаграждение, выплачиваемое брокеру при совершении сделки. 2. Сумма, выплачиваемая брокеру как посреднику при фрахтовании морских судов. В эту сумму включается комиссия брокера как представителя фрахтователя при совершении сделки на фрахтование. Оплату производит владелец судна, причем вознаграждение брокера оговаривается как доля в процентах к фрахту или арендной плате, которую получает судовладелец по условиям данной сделки. 3. Сумма, которая выплачивается страховому брокеру как посреднику в заключении договора страхования. Брокерское вознаграждение оговаривается в процентах (промилле) от суммы страховой премии (страховой суммы). Также брокерским вознаграждением называется плата страхователя брокеру за посредничество в урегулировании заявленной претензии по факту произошедшего страхового случая.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ПОСРЕДНИКУ ДЕГРЕССИВНОЕ — способ оплаты посреднику, при которой в зависимости от изменения объемов реализации изменяется и сумма вознаграждения.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ДЕНЕЖНОЕ — материальная оплата труда работников, объемы которой зависят от количества и качества произведенных работ. Осуществляется в виде заработной платы и премиальных выплат.

Формы денежного вознаграждения:

1) комиссионное вознаграждение. В данном случае оплата труда торговых работников зависит от денежного оборота, от денежной выручки при продаже товаров.
2) агентское вознаграждение, предусматривающее оплату услуг агентов-посредников при продаже, рекламе или покупке товара.
3) дегрессивное вознаграждение — способ оплаты, при котором сумма вознаграждения посреднику находится в зависимости от объемов реализации.
4) линейное вознаграждение. Это система, при которой посредник в зависимости от объема реализации получает без каких-либо изменений определенный процент с оборота.
5) прогрессивное вознаграждение. Это способ оплаты, при котором в зависимости от роста объемов реализуемой продукции увеличивается процент вознаграждения.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ КОМИССИОННОЕ. I. Вознаграждение (денежная компенсация) за услуги, оказываемые одним лицом по поручению другого лица, или совершение одной или нескольких сделок от своего имени, но за счет последнего. Размер комиссионного вознаграждения (денежной выплаты) и срок его получения оговариваются договором или другим документом, оформленным в соответствии с существующим законодательством. 2. Вознаграждение, выплачиваемое страховым агентам за проведение операций личного и имущественного страхования. Комиссионное вознаграждение устанавливается как за всю работу агентов по конкретному виду страхования, так и за заключение договоров и отдельным пунктом за обеспечение своевременного поступления страховых платежей и прочие виды работ. Комиссионное вознаграждение за весь объем работ является оплатой за обслуживание страхователей. Комиссионное вознаграждение начисляется по установленным ставкам после зачисления соответствующих платежей на счет «Страховые платежи»: с сумм поступивших страховых платежей; сумм первых месячных взносов (платежей) по договорам страхования, по которым предусмотрена ежемесячная уплата взносов (платежей); за

количество договоров страхования, по которым обеспечено поступление (прием) страховых платежей, или за количество заключенных договоров страхования. Общая сумма страхового возмещения, начисленного в расчетном месяце, за досрочное прекращение (необеспечение своевременного поступления второй половины платежа) в течение года в определенном размере с момента заключения страхования может уменьшаться. Вознаграждение комиссионное выплачивается ежемесячно.

ВОЗОБНОВЛЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ — продление срока страхования на новый срок без перерыва или продление договора страхования жизни путем уплаты взносов за неоплаченный период. Возобновление страхования производится заключением нового договора или путем подписания документа, являющегося приложением к старому договору. Возобновление страхования — право страхователя возобновить действие договора долгосрочного страхования жизни или пенсии, если оно было досрочно прекращено вследствие неуплаты взносов. При этом, если страхование было возобновлено, условия страхования для страхователя и страховщика могут быть изменены. Понятие возобновления страхования в зарубежной страховой практике применяется как к долгосрочным, так и краткосрочным договорам страхования. Так, договоры страхования на случай смерти, заключаемые на определенный срок, без добавочного медицинского освидетельствования могут автоматически возобновляться на новый срок. При этом в соответствии с возрастом застрахованного тарифные ставки повышаются.

Условия возобновления страхования

В случае возобновления договора страхования обязательно должны соблюдаться следующие условия:

1) по договору страхования не была выплачена выкупная сумма; а также срок заключения договора не истек;
2) после уплаты последнего взноса не истекло положенных лет. Просроченные взносы погашаются единовременно;
3) по условиям смешанного страхования жизни можно возобновить договор без погашения просроченных взносов, но тогда окончание срока страхования переносится вперед в соответствии с периодом просрочки.

ВОЗРАСТ СТРАХОВАТЕЛЯ - основной фактор, учитываемый при заключении договоров личного страхования жизни, при определении величины риска заболевания и необходимости медицинского обслуживания. Возраст страхователя обязательно должен быть записан в заявлении о страховании, указывается в полных годах, документального подтверждения возраста от страхователя не требуется. В то же время при заключении договора смешанного страхования не имеет значения возраст страхуемого лица. По-иному дело обстоит при заключении договоров страхования детей и страхования к бракосочетанию. Договор страхования жизни является двусторонней сделкой, в которой одна из сторон — гражданин (страхователь), а вторая — страховая компания, которая производит страхование такого рода. Возможно также заключение договора страхования к бракосочетанию, но при этом необходимо, чтобы соблюдалось следующее условие: возраст ребенка должен составлять не менее 2 и не более 15 лет. Такой договор заключают родители (усыновители), родственники или опекуны ребенка. Договор страхования ребенка может заключаться, если ему не более 15 лет. В общем случае представители страховой компании не перепроверяют сведения, представленные страхователем (возраст, состояние здоровья и др.), но в определенных случаях имеют на это право.

Требования к возрасту страхователя

1. Договоры смешанного страхования жизни заключаются с лицами в возрасте от 16 до 65 лет.

2. Договоры страхования детей — без ограничения возраста.

3. Договоры страхования к бракосочетанию — от 20 до 67 лет.

ВОЗРАСТАЮЩАЯ ОТДАЧА ОТ МАСШТАБА — рост объемов предельного продукта за счет введения в производство (последовательно) дополнительного вида одного из применяемых при производстве ресурсов. Предметом теории материального производства, которая изучает прежде всего соотношения между количеством применяемых ресурсов и объемов выпуска, является процесс превращения (трансформации) производственных ресурсов в выпуск (продукт). Показатель производственной функции характеризует количественную зависимость между объемом используемых ресурсов и объемом производимой продукции за единицу времени (день, месяц, год). В теории производства традиционно используется двухфакторная модель производственной функции вида *(Q* =/(£, Л)), характеризующая зависимость между максимально возможным объемом выпуска *(Q)* и количествами применяемых ресурсов (£) и капитала *(K)*. Если выпуск продукции увеличивается более чем в 2 раза при удвоении количества всех используемых факторов производства, то возникает возрастающий эффект масштаба, т. е. рост выпуска продукции должен превышать рост затрат всех факторов производства. Наоборот, если удвоение затрат всех факторов производства сопровождается увеличением выпуска продукции менее чем в 2 раза, то имеет место отрицательная экономия на масштабах или падение отдачи от масштаба.

Формы возрастающей отдачи от масштаба

Производство расширяется различными путями:

1) увеличение выпуска при сохранении неизменной технической базы возможно за счет увеличения объема применяемых ресурсов. Но для различных видов применяемых ресурсов увеличение возможно разное. Одно дело нанять дополнительных рабочих и увеличить закупки сырья, другое дело расширить производственные площади или установить дополнительное оборудование. В длительном периоде возможно увеличить применение всех видов ресурсов. В этом случае увеличиваются масштабы производства, для анализа последнего используется понятие отдачи от масштаба;
2) увеличение выпуска возможно за счет пропорционального увеличения использования всех производственных ресурсов, если выбран технически эффективный способ производства. Такой подход называется изменением масштаба производства. Во многих случаях — и это необходимо подчеркнуть — характер отдачи от масштаба изменяется при достижении определенных пределов выпуска. Пусть первоначальное соотношение между выпуском и применяемыми ресурсами выражается производственной функцией: $Q_o = j(L, K)$. Если увеличить объемы применяемых ресурсов (масштаб производства) в *к* раз, то новый объем выпуска составит: $Q_t = J(kK, Щ$. Если объем производства увеличится более чем в *к* раз $\{Qi > kQ_0)$, то в этом случае можно говорить о возрастающей отдаче от масштаба. До определенных пределов рост производства может сопровождаться постоянной или даже возрастающей отдачей от масштаба, которая затем сменяется убывающей.

ВОЗРАСТНОЙ ЦЕНЗ. 1. В широком смысле — возрастное ограничение на занятие определенной должности, занятие определенным видом деятельности. 2. В конституционном — требование закона, согласно которому возникновение определенных прав, к которым относится право участия в выборах, референдумах и иное, происходит при достижении определенного возраста. В настоящее время в большинстве стран мира (в том числе в РФ) возрастной ценз для осуществления активного избирательного права составляет 18 лет. В некоторых странах этот возраст несколько выше — 21 год, или, наоборот, ниже — 16—17 лет. Возрастной ценз для осуществления пассивного избирательного права отличается гораздо большим разбросом и составляет (на выборах в общенациональные представительные органы) от 18 лет (Германия) до 40 лет (Италия), а на выборах главы государства от 30 (Колумбия) до 50 лет (Италия). В некоторых государствах установлены не только нижние, но и верхние возрастные барьеры. Например, в Казахстане кандидат на пост президента страны не может быть старше 65 лет. Возрастной ценз устанавливается также для кандидатов на должности судей, а в отдельных странах — и на должности министров.

ВОЙНА ЦЕН — повторяющееся долговременное снижение фирмами цен на свою продукцию, посредством которого они рассчитывают увеличить объемы продаж и собственных доходов. Война цен используется фирмами как эффективный способ борьбы с конкурентами методом их устранения. Но в то же время этот метод не всегда приносит предприятиям экономическую выгоду. Пред-

приятия, функционирующие в условиях монополистической конкурентной борьбы на рынке, в краткосрочном периоде предпочитают цену и объем производства, при которых получат максимальную прибыль и при этом минимизируют убытки, согласно принципу равенства предельного дохода и предельных издержек. В то же время в долгосрочном периоде предприятия, несущие убытки, скорее предпочтут выйти из конкурентной борьбы и из отрасли вообще. Их место вскоре будет занято новыми предприятиями, стремящимися получить высокую экономическую прибыль. Однако на рынках, на которых господствует монополистическая конкуренция, экономическая прибыль и убытки существуют недолго.

Методы ведения войны цен

[.Дискриминация в ценах первой степени. В этом случае предприятие-монополист реализует различные единицы товара по разным ценам, и эти цены могут различаться для разных потребителей. Этот случай иногда именуют случаем совершенной ценовой дискриминации.

2. Дискриминация в ценах второй степени. В данном случае предприятие-монополист также реализует различные единицы товара по разным ценам, но каждый потребитель, покупающий одинаковое количество единиц товара, платит одну и ту же сумму. Таким образом, цены различаются для разных количеств товара, но не для людей. Самый яркий пример такой дискриминации — скидки на оптовые покупки.

3. Дискриминация в ценах третьей степени имеет место тогда, когда монополист продает выпуск различным людям по разным ценам, однако каждая единица выпуска, продаваемая данному индивиду, продается по одной и той же цене. Этот вид ценовой дискриминации является самым распространенным (например, скидки студентам, пенсионерам и т. д.).

Издержки, возникающие при войне цен

Уменьшение цен приводит к снижению нормы прибыли.

Стремительные изменения цен могут превратить некоторые виды продукции в устаревшие еще до того, как они станут доступными потребителям. Например, фирма может спроектировать дешевую модель товара в качестве альтернативы одному из своих более совершенных образцов. Но здесь необходимо предусмотреть следующий момент. В случае, если по какой-либо причине предприятию придется снизить стоимость дорогой модели, производство ее дешевого аналога потеряет всякий экономический смысл.

ВОЛАТИЛЬНОСТЬ КУРСА. 1. Непостоянство, изменчивость курса на бирже за конкретный период времени (например, историческая волатильность — в предыдущий период); степень изменчивости курса и премий опционов, в том числе по причине политических, погодных и других непредвиденных условий. 2. Неустойчивость рыночной конъюнктуры. Показатель, характеризующий риск, величина которого основывается на отклонении степени эффективности проведения инвестиций на протяжении 3 лет. Для характеристики данного показателя используется шкала от 1 до 9. Больший риск соответственно указывает на больший риск, и т. д. Также неустойчивость рыночной конъюнктуры выражается как переменная формул опционного ценообразования, величина которых характеризует изменение степени доходности базисного актива с настоящего момента до даты истечения срока опциона.

ВОЛЮНТАРИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — произвольные решения в хозяйственной практике и действия, пренебрегающие объективными условиями и научно обоснованными рекомендациями. Волюнтаризм экономический в тех или иных формах встречается на различных уровнях управления экономикой — от малого предприятия до принятия решений на макроуровне. Социальные корни экономического волюнтаризма заключены в недостаточной зрелости общественных отношений и в связанном с этим распространении необоснованных идей и представлений. Одной из его разновидностей является субъективизм в экономической политике. Экономический волюнтаризм может иногда вызывать кратковременный, сиюминутный успех, но он неизбежно ведет к снижению эффективности общественного производства, ослабляет инициативу работников и предпринимателей, не позволяет использовать возможности и преимущества национальной экономики. Его гносеологические корни состоят в незнании или недооценке объективных экономических законов, в смешении объективности и стихийности, в преувеличении роли субъективных факторов в экономике. В условиях административно-командной системы управления национальной экономикой волюнтаризм экономический принимал особенно широкие масштабы, но и сейчас он проявляется в попытке «перепрыгнуть» через закономерные этапы в развитии общества без учета достигнутого уровня развития производительных сил и реальной степени зрелости социально-экономических отношений.

Факторы, препятствующие экономическому волюнтаризму

1. Всестороннее изучение объективных экономических законов, повышение научного уровня стратегического планирования и управления экономикой являются факторами, препятствующими экономическому волюнтаризму.

2. Важную роль в предупреждении экономического волюнтаризма играют развитие демократических начал в управлении производством, контроль за деятельностью государственных органов и предприятий, привлечение серьезных специалистов при обсуждении и принятии решений в сфере экономики и политики.

3. Серьезные преграды экономическому волюнтаризму ставит заинтересованность малого, среднего и крупного бизнеса в достижении высоких конечных результатов производства, а также обоснованных управленческих решений.

ВОЛЯ К РАЗВИТИЮ — сильное стремление стран, фирм, предпринимателей обеспечить экономический рост, побуждающее заменять старые способы ведения хозяйства на новые.

«ВОРОТНИЧКИ БЕЛЫЕ, СЕРЫЕ, ГОЛУБЫЕ (СИНИЕ)» —термины, используемые западной политической экономией и социологией для обозначения различных лиц наемного труда, применительно к их профессиональной принадлежности. «Белые воротнички» — инженерно-технический персонал и конторские служащие, чиновники, работники аппарата управления, а также различные менеджеры, работники умственного труда, которые относятся к так называемому непроизводственному персоналу компаний; в странах с развитой рыночной экономикой «белые воротнички» — это большинство всех работников. Происхождение термина «белые воротнички» объясняется тем, что одежда всех офисных работников, как правило, состоит из белой рубашки и галстука; «серые воротнички» — работники отраслей социальной инфраструктуры, работники обслуживающих подразделений; «голубые (синие) воротнички» — квалифицированные производственные рабочие, рабочие, занятые физическим трудом. Термин «голубые (синие) воротнички» также происходит от цвета типовой формы одежды рабочих (они обычно носят синюю или голубую форму).

ВОСПРОИЗВОДСТВО — воссоздание посредством их последующего производства израсходованных факторов производства (природных ресурсов, рабочей силы, средств производства). По своей сути воспроизводство представляет собой непрерывное возобновление и постоянное повторение процесса производства. Воспроизводство капитала — постоянное возобновление капитала. Воспроизводство, при котором не происходит изменения объемов, — это простое воспроизводство, воспроизводство с увеличением масштабов — расширенное. Удовлетворение потребностей людей и само существование человеческого общества невозможны без систематического возобновления процесса производства, в результате которого постоянно воспроизводятся не только материальные блага, но и условия их производства.

Структура воспроизводства

Процесс воспроизводства включает следующее:

1) воспроизводство совокупного общественного продукта;
2) воспроизводство рабочей силы, природных ресурсов и средств производства;
3) воспроизводство экономических отношений.

Виды воспроизводства

Характер воспроизводства зависит от господствующих производственных отношений и исторических условий. Различают два вида воспроизводства.

1. Процесс простого воспроизводства, при котором производство ежегодно производится в неизменных размерах. При таком способе почти весь произведенный продукт идет

на личное потребление. Оно было характерно для доиндустриального хозяйства, где преобладало сельскохозяйственное и ремесленное производство, основанное на ручном труде.

2. Расширенное воспроизводство (увеличение объема выпускаемых благ). В отличие от простого расширенное воспроизводство означает ежегодное увеличение объема выпускаемой продукции. Распределение совокупного общественного продукта, при котором возмещаются израсходованные средства производства, создаются фонд текущего потребления и фонд накопления, которые служат источником увеличения выпуска продукции, является важнейшим условием расширения производства. Фонд накопления в этом случае расходуется на приобретение дополнительных факторов производства — средств производства и рабочей силы. Расширенное воспроизводство типично для индустриального производства, основанного на непрерывном внедрении достижений научно-технического прогресса.

Типы расширенного воспроизводства

Различают два типа расширенного воспроизводства: экстенсивное и интенсивное. Экстенсивное расширение производства осуществляется за счет вовлечения дополнительных трудовых и природных ресурсов, средств производства без изменения их технической основы. Интенсивное расширенное воспроизводство происходит на основе технического совершенствования средств производства и рабочей силы.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ НА РАБОТЕ — восстановление конкретного работника на прежнем месте работы, в прежней должности (в случае его незаконного увольнения).

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЦЕННОЙ БУМАГИ — восстановление прав на утраченные ценные бумаги (бумаги на предъявителя и ордерные ценные бумаги), производимое только судом и в определенном порядке, который предусмотрен процессуальным законодательством.

ВОТУМ (от лат. *votum* — «желание, воля») — мнение или постановление, выраженное или принятое большинством голосов избирательного корпуса или представительного учреждения.

Виды вотума

1. Вотум доверия — в парламентской практике выраженное (как правило, нижней палатой парламента) одобрение политической линии, определенной акции или законопроекта правительства либо отдельного министра. Инициатива постановки вопроса о вотуме доверия может исходить от самого правительства, парламентских фракций или групп депутатов.

2. Вотум избирателя — результаты избирательной кампании по выборам парламента, президента, муниципалитетов и т. д.

3. Вотум косвенный (эвентуальный) — это порядок определения результатов проведенного голосования при так называемой пропорциональной системе проведения выборов. Данный порядок состоит в следующем: голоса, поданные за конкретного кандидата, количество которых превышает избирательную квоту, относятся к другому кандидату из того же партийного списка.

4. Вотум множественный (плюральный) — в некоторых государствах порядок, по которому конкретные категории избирателей обладают на выборах двумя или более голосами.

5. Вотум недоверия — в парламентской практике выраженное (как правило, нижней палатой парламента) несогласие с политической линией, определенной акцией или законопроектом правительства в целом либо отдельного министра. Как правило, инициатива поднятия вопроса о вотуме недоверия может исходить от правительства, фракций или отдельных групп депутатов. В тех случаях, когда вотум недоверия выражен, это приводит к отставке правительства или к правительственному кризису (при этом необходимо формирование нового правительства) либо к необходимости роспуска нижней палаты правительства (парламента) и проведению досрочных выборов.

6. Вотум обязательный — обязанность всех дееспособных граждан принимать участие в голосовании на выборах государственных органов власти. Применятся в некоторых странах, за невыполнение требований накладывается штраф.

ВРАЧ, ДОВЕРЕННЫЙ СТРАХОВЩИКА — врач, работающий по контракту со страховой компанией и имеющий полномочия предварительного медицинского освидетельствования лиц, принимаемых на страхование, а также осуществляющий контроль за правильностью назначения и отпуска застрахованным пациентам лечебных и диагностических процедур. Является субъектом правоотношений медицинского страхования, осуществляет надлежащую регистрацию материалов контроля и освидетельствования в медицинских, статистических и финансовых документах, занимается выявлением врачей-нарушителей. Для этого доверенный использует методы статистического контроля, занимается анализом динамики объема медицинских услуг в расчете на одного пациента из числа застрахованных, леталь-ности, смертности.

ВРАЧ-НАРУШИТЕЛЬ — врач, у которого выявлены противоправные действия при обслуживании застрахованного пациента. В большинстве случаев выявляются нарушения при выписке ложного счета. При выявлении каких-либо нарушений врач-нарушитель привлекается к ответственности согласно законодательству.

ВРЕМЕННАЯ АДМИНИСТРАЦИЯ — специальный орган управления кредитной организации, назначаемый Банком России в соответствии с федеральными законами и Положением «О временной администрации по управлению кредитной организацией» от 14.05.1999 №76-П. В соответствии с данным положением в ее состав входят руководитель, один или несколько членов временной администрации. Временную администрацию возглавляет руководитель, имеющий аттестат руководителя временной администрации. Руководитель временной администрации формирует состав временной администрации. Количество членов временной администрации определяется в зависимости от наличия у кредитной организации филиальной сети, а также от характера и объема предстоящей работы.

Состав временной администрации

В состав временной администрации не могут входить:

1) руководитель кредитной организации, лица, входящие в совет директоров (наблюдательный совет) и коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекцию), а также главный бухгалтер (бухгалтер), руководитель ревизионной службы и руководитель службы внутреннего контроля кредитной организации, в том числе освобожденные от своих обязанностей в течение 1 года до момента назначения временной администрации;
2) руководитель и лица, входящие в совет директоров (наблюдательный совет) и коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекцию), а также главный бухгалтер (бухгалтер), руководитель ревизионной службы и руководитель службы внутреннего контроля юридического лица, которое является основным или дочерним обществом по отношению к кредитной организации в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, в том числе лица, освобожденные от исполнения своих обязанностей в вышеуказанной организации в течение одного года до момента назначения временной администрации;
3) лица, состоящие в близком родстве с лицами, указанными в двух предыдущих абзацах, а именно: супруг (супруга), родственники по прямой восходящей и нисходящей линиям, сестры, братья и их родственники по нисходящей линии, сестры и братья супруга (супруги);
4) лица, являющиеся кредиторами кредитной организации (в том числе вкладчиками);
5) лица, имеющие задолженность перед кредитной организацией;
6) лица, имеющие судимость за совершение преступлений в сфере экономики и против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления;
7) лица, совершившие в течение последнего года административное правонарушение в области торговли и финансов, установленное вступившим в законную силу постановлением органа, уполномоченного рассматривать дела об административных правонарушениях;
8) лица, с которыми в течение последних 2 лет были расторгнуты трудовые договоры (контракты) по инициативе администрации по основаниям, предусмотренным п. 2 ст. 254 Кодекса законов о труде Российской Федерации;
9) лица, по вине которых кредитной организацией были допущены нарушения банковского законодательства и нормативных актов Банка России, зафиксированные в соответствующей базе данных Банка

России (Положение ЦБР от 14 мая 1999 г. № 76-П «О временной администрации по управлению кредитной организацией», гл. 1, п. 1.5).

ВРЕМЕННАЯ СТРАХОВАЯ РЕНТА — сумма, выплачиваемая страховщиком страхователю в течение определенного периода времени, пока страхователь нетрудоспособен. Является формой реализации страхования от несчастного случая. Часто выступает в качестве пенсий. Иногда временную страховую ренту называют временным аннуитетом.

ВРЕМЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ — обобщенная характеристика видов страхования, проводимых на определенный срок договора, который ограничен определенными условиями договора в отличие от бессрочного или пожизненного страхования.

Формы временного страхования

1. Краткосрочное. Краткосрочными считаются договоры страхования, которые заключаются на срок от нескольких месяцев до 1 года. При этом предусматривается единовременная уплата страховых взносов. К ним относится большинство видов имущественного страхования и страхования от несчастных случаев, например в пути, во время пребывания на санаторно-курортном лечении, в домах отдыха, в туристических поездках. Как правило, в этих случаях страховые взносы входят в стоимость соответствующих услуг и являются обязательными для тех, кто их приобретает. Работники организаций могут быть временно застрахованы при выполнении определенных видов работ, при прохождении стажировок, находясь в командировках. В этом случае предприятие берет на себя бремя выплаты страховых взносов.
2. Долгосрочное. Долгосрочными считаются договоры страхования, заключаемые на срок от 1 года до 5 лет и более. При заключении договора долгосрочного страхования может применяться как единовременная уплата взносов, так и уплата взносов в рассрочку (как правило, такие договоры дорогостоящие). Примером долгосрочного страхования может быть смешанное страхование жизни.
3. До определенного срока. Заключение договоров страхования до определенного срока является разновидностью долгосрочного страхования и заключается на срок до наступления определенного страхового события (бракосочетания, совершеннолетия и т. д.). Работники предприятий, выполнение должностных обязанностей у которых связано с риском для жизни или здоровья, могут быть застрахованы вплоть до времени окончания работ или увольнения.

ВРЕМЯ ДОСТУПА — время, необходимое для получения информации из компьютерной памяти *(memory)* или для записи информации в память. Его продолжительность может варьироваться от миллионной доли секунды (при использовании быстродействующей электронной памяти) до секунды и более (при работе с памятью на магнитной ленте).

ВРЕМЯ НЕСЕНИЯ РИСКА - - временной интервал (срок), который принимается во внимание при расчете страховой премии по договору страхования в случае его внезапного расторжения.

ВРЕМЯ ПРОСТОЯ — отрезок времени, на протяжении которого прерывается, останавливается работа, производство. Это время складывается из времени, потраченного на техническое обслуживание в связи с отсутствием рабочей силы, комплектующих, запасных частей, горюче-смазочных материалов и др. Если работник по не зависящим от него причинам не обеспечен работой (например, вследствие отсутствия сырья, материалов, инструментов, электроэнергии, поломки оборудования, станков и т. п.), он обязан поставить в известность собственника или уполномоченный им орган о начале простоя. Кодексом законов о труде (КЗоТом) не определена форма такого предупреждения (устная или письменная). В страховании время простоя (период времени, в течение которого невозможно выполнять свои функции) рассматривается как рисковое обстоятельство. Согласно ст. 113 КЗоТа время простоя по вине предприятия должно быть оплачено в размере не менее 2/3 тарифной ставки. Время простоя по вине работника не оплачивается.

ВРЕМЯ РАБОЧЕЕ. 1. Время, затрачиваемое на производство материальных и духовных благ или выполнение определенного объема работ. 2. Время, в течение которого наемный работник должен исполнять трудовые обязанности в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка организации и условиями трудового договора, а также иные периоды времени, которые в соответствии с законами и иными нормативными правовыми актами относятся к рабочему времени.

По нормам трудового законодательства продолжительность рабочего времени не может превышать 40 ч. в неделю. Для отдельного работника рабочее время измеряется в годах, днях и часах, для коллектива работников — в человеко-годах, человеко-днях, человеко-часах. Учет времени, фактически отработанного каждым работником, должен вести работодатель.

ВСЕМИРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ (ВОИС) — учреждена в 1970 г. в соответствии с Конвенцией, подписанной в Стокгольме (Швеция) в 1967 г. К 1995 г. в ВОИС входило 147 государств-членов, включая Россию. Данная организация проводит работу по классификации изобретений и товарных знаков, а также руководит Международным центром патентной документации (ИНПАДОК) в Вене. С 1974 г. ВОИС является специализированным учреждением ООН, которое содействует охране интеллектуальной собственности во всех странах. Основными путями достижения наилучшего результата являются сотрудничество государств, передача технологий промышленной собственности развивающимся странам, заключение договоров по унификации национальных законодательств; сотрудничество государств — членов различных союзов в области промышленной собственности и авторского права творческой интеллектуальной деятельности; оказание юридической и технической помощи развивающимся странам; сбор и распространение информации; обеспечение деятельности международной службы регистрации и другие виды административного сотрудничества между государствами — участниками Всемирной организации интеллектуальной собственности. ВОИС был создан постоянный комитет по патентной информации (в области информации), а также осуществляется тесное сотрудничество с ЮНЕСКО (область авторского права). Международное бюро ВОИС постоянно располагается в столице Швейцарии — Женеве.

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ (ВТО) — международная организация в сфере торговли, была создана в 1994 г. на базе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГСТТ), действующего еще с 1948 г. Основное направление деятельности организации — проведение тарифных конференций и консультаций по вопросам снижения тарифных барьеров и прочих препятствий в международной торговле. Всего (в различных формах) в ВТО участвуют свыше 150 государств. Бывший СССР получил в ГСТТ статус наблюдателя в 1990 г. Уже длительное время проводятся переговоры по вопросу вступления России в ВТО (ГСТТ) в качестве полноправного члена. В состав ВТО входят совет представителей ВТО, сессия договаривающихся сторон, рабочие группы, комитеты, органы, занимающиеся разрешением споров. Секретариат ВТО располагается в Женеве (Швейцария).

Основные задачи ВТО

Основные задачи, провозглашенные ГСТТ:

1) либерализация различных отраслей внешней торговли;
2) снижение уровня таможенных тарифов;
3) запрещение количественных ограничений импорта;
4) борьба с дискриминацией и проведение других торгово-политических мероприятий на многосторонней основе.

ВСПЫШКА (от англ. *flash)* (сленг). 1. Непредвиденный и непрогнозируемый заранее бурный подъем деловой активности, который следует за периодом стагнации всего рынка в целом или его отдельного фрагмента. 2. На фондовых биржах: активное предложение тех ценных бумаг, спрос на которые очень высок, вследствие чего сделки производятся практически немедленно. 3. Резкое увеличение денежных доходов населения, характерное для различных групп людей и протекающее одновременно с ростом инфляции.

ВСТРЕЧНЫЙ ИСК — самостоятельное требование ответчика к истцу, предъявляемое одной стороной в процессе (ответчиком) к другой (истцу) для совместного рассмотрения с иском, который был первоначально предъявлен истцом к ответчику. Законодательно устанавливаются конкретные условия

принятия встречного иска. Первоначальный и встречный иски должны постоянно нахо¬ диться в тесной связи. Так, ответчик может предъявить встречный иск до того, как судом вынесено решение по предъявленному к нему иску. Причем подаваемый встречный иск может рассматриваться в суде и в различных видах арбитража, в том числе и в третейских судах. Для наиболее полного выяснения взаимных претензий на исполнение прав и обязанностей истца и ответчика при рас¬ смотрении гражданско-правовых (имущест¬ венных) споров необходимо совместное рас¬ смотрение встречного и первоначального исков.

Условия встречного иска

Встречный иск может быть принят:

1) если встречный иск направлен к зачету требования истца;
2) если удовлетворение претензий по встреч¬ ному иску может в какой-либо степени исключить удовлетворение первоначаль¬ ного иска;
3) если присутствуют прочие случаи взаим¬ ной связи первоначального и встречного исков, совместное рассмотрение которых приведет к более быстрому и правильному рассмотрению споров.

ВСТУПИТЕЛЬНЫЙ БАЛАНС — пер¬ вичный баланс, составляемый в самом нача¬ ле хозяйствующего субъекта. Такой баланс составляется в момент непосредственной организации предприятия, регистрации его устава. В активе вступительного баланса отра¬ жают состав и стоимость имущества вновь об¬ разуемого предприятия, а в пассиве — источ¬ ники его получения. С данных вступительного баланса происходит непосредственное нача¬ ло "ведения бухгалтерского учета данного предприятия. Для выяснения всех данных, необходимых для вступительного баланса, перед его составлением необходимо прове¬ сти инвентаризацию и оценку имеющегося у предприятия имущества.

Виды вступительных балансов

Существует следующие виды вступитель¬ ных балансов; балансы вновь образуемых предприятий; предприятий, образованных при реорганизации ранее существовавших хозяйствующих субъектов; балансы приобре¬ тенных на аукционах предприятий.

1. Вступительные балансы вновь образуе¬ мых предприятий отражают уставный капи¬ тал, который подлежит регистрации в уставе предприятия, а также перечни имущества предприятия (по результатам инвентариза¬ ции) и имущественных обязательств учреди¬ телей хозяйствующего субъекта по их взно¬ сам в уставный капитал предприятия.

2. Вступительные балансы предприятий, образованных на базе ранее действующих, могут составляться в соответствии с за¬ ключительным ликвидационным балансом предприятий, правопреемником которых в настоящий момент являются создаваемые предприятия. Но при этом необходимо уточ¬ нение оценки отдельных статей ликвида¬ ционного баланса.

3. Вступительные балансы предприятий, приобретенных на аукционе по цене, превы¬ шающей либо занижающей чистую стои¬ мость идентифицированных материальных и неосязаемых активов, обязательно должны содержать положительный или отрицатель¬ ный гудвилл (цену фирмы или стоимость ее репутации).

«ВТОРЖЕНИЕ В ЧУЖОЙ ОГОРОД» (сленг) — процесс, в результате которого пред¬ приятие-конкурент занимает сегмент рынка, который ранее принадлежал другим хозяй¬ ствующим субъектам. Это может произойти с помощью рекламы, расширения сети реа¬ лизации. Подобное вторжение особенно ха¬ рактерно для ценовой конкуренции либо для конкурирующих аналогичных или заменяю¬ щих друг друга товаров разных производите¬ лей.

ВТОРИЧНАЯ ЗАНЯТОСТЬ — сущест¬ вование дополнительного места работы или любого занятия, приносящего доход, у лиц, имеющих основную работу. Совместитель¬ ство во всех его видах, работа по контракту или случайная, разовая работа не по основ¬ ному месту работы может быть дополни¬ тельной работой. В то же время, если по роду основной деятельности работнику необходи¬ мо быть занятым на нескольких предприя¬ тиях (например, совершать командировки), это не считается вторичной занятостью. Так¬ же не относят к вторичной занятости работу на приусадебном участке, работу по произ¬ водству мебели, одежды и тому подобное (в том случае, если тем самым удовлетворя¬ ются нужды только личного домашнего хо¬ зяйства и не ведется продажа).

ВТОРИЧНАЯ ИПОТЕКА — ипотечный залог, перезаклад недвижимости. Обязатель¬ ным условием является выдача кредита под ранее заложенный объект недвижимости. В случае вторичной ипотеки сумма двух объявленных кредитов не должна превышать 80% продажной стоимости заложенного объекта. Если какое-либо имущество уже на¬ ходится в залоге и при этом становится пред¬ метом еще одного залога в обеспечение дру¬ гих требований, требования последнего залогодержателя удовлетворяются из стои¬ мости данного объекта имущества после тре¬ бований предыдущих залогодержателей. По¬ следующий залог имущества допускается в тех случаях, если он не исключен усло¬ виями предыдущих договоров о залоге. При этом залогодатель обязан сообщать всем по¬ следующим залогодержателям о том, суще¬ ствуют ли уже на данный момент прочие залоги данного имущества, и несет ответ¬ ственность за убытки, причиненные всем за¬ логодержателям при невыполнении этой обязанности.

ВТОРОЕ ДНО (сленг) — расходы фир¬ мы, задокументированные в виде различных пожертвований, финансовой помощи работ¬ никам, благотворительности, безвозвратных ссуд; чаще всего такие издержки финансиру¬ ются из так называемых черных касс.

ВЫБОР *{choice, option).* 1. То. из чего можно выбрать, — совокупность товаров, услуг, благ и т. п. В зависимости от полноты данного набора и его ассортимента мо говорить о богатом, широком или бед· скудном выборе. 2. То, что выбрано кто) — вещь, предмет или человек, на J ром остановлена процедура выбора. Т образом, субъект, завершивший проце выбора, принял решение о том, в каки ношения (купля-продажа, межличнос и т. д.) он вступит с объектом выбора. '. тановить свой выбор на чем-либо. В за мости от обстоятельств процедуры в[1] его можно охарактеризовать как тру вынужденный, тяжелый, нежелател осознанный или легкий, свободный, мысленный и т. д. В теории потре(выбор — реальное действие потре(основанное на предпочтении одного благ (товаров, услуг и т. п.) другому благ. Многие экономисты не раздел? нятия выбора и предпочтения, по(полагают, что фактическое решение бителя однозначно выявляет и его п тение. Иначе говоря, что мы предпс то реально и выбираем, делая свои г тения. Однако нередко случаются сі когда товар, которому мы оказыва(почтение, отсутствует, его нет в і Выбор, вынужденный тем, что пред мый товар невозможно купить F время и в данном месте, не выявля! ного предпочтения. Функцией пот] ского выбора часто называют зав набора товаров, выбираемых потр от вектора цен и суммы его дохода способности его бюджета). В соот щих моделях предполагается, чтс определена для любых положитеJ и бюджетов, что любой положите бор товаров может быть выбран лем при определенных условиях] что потребитель полностью ncnoi бюджет на покупки.

ВЫБОР ОБЩЕСТВЕННЫЙ ра, посредством которой люди (HI ках политической системы заве] цесс распределения ресурсов щ ее структуре и заданных своих с целях. Процесс принятия общее шений хорошо иллюстрирует схема (рис. 6).

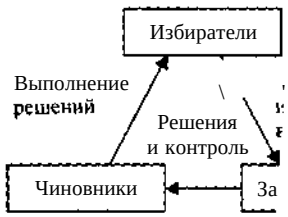


Рис. 6. Процесс принятия ов\ решений

Ключевым является вопро(мере результат процесса, п на рисунке, отражает предг рателей. Современные теори го выбора, в том числе выдвиь американским экономистом утверждают, что, «так как

стремится максимизировать результат своей деятельности в собственных интересах (будь то продажа, или покупка, или общественная деятельность), то улучшение экономических решений правительства будет зависеть не от выбора хороших людей в его состав, а от структуры законов, посредством которых демократическая общественная система сможет влиять на экономические решения».

Процедура общественного выбора

Предполагается, что индивиды выбирают такие комбинации благ, которые являются для них наилучшими. Принятие решений государством не может быть объяснено так просто. Избиратели отдают свои предпочтения тем или иным представителям власти (лицам, принимающим решения). Их работа заключается в принятии основополагающих решений о расходах и налогах, в принятии новых законов и разработке новых программ по регулированию. Таким образом, путем голосования избирателям удается выразить свои предпочтения среди альтернативных политических платформ, а не по каждому отдельному вопросу. Законодатели, в свою очередь, указывают чиновникам, а чиновники управляют государственными расходами, проводят в жизнь законы и т. д. Лица, управляющие государством, законодатели, выборные представители власти, чиновники не являются простыми пешками, только выполняющими наказы общества. Они имеют свои собственные цели, стремясь, как и все остальные люди, максимизировать свое собственное благополучие, делая то, что, по их мнению, хорошо для общества, или они могут иметь более узкие цели, как то: быть переизбранным вновь или продвинуться вверх по иерархической лестнице. Базовый принцип «невидимой руки» А. Смита развивается теорией общественного выбора.

Система общественного выбора

Отлично функционирующая общественная система — это та система, в которой люди, стоящие во главе государства, при реализации собственных, личных целей ориентируются на достижение интересов общества. В этом случае общественная система функционирует именно так, как невидимая рука на свободных рынках, которая направляет субъектов рынка при преследовании собственных интересов реализовывать также и интересы общества. Решения государственных органов обязательно должны в первую очередь представлять интересы общества, но зачастую непросто выявить действительные интересы общества в целом. Даже проводимые процедуры голосования часто могут приводить к противоречивым, несогласованным решениям, а в случае сговора издержки действий государственных органов перевесят их выгоды. Политический процесс может придать неправомерно большой вес предпочтениям групп, интересы которых представлены в концентрированном виде.

ВЫБОР ЦЕЛЕВЫХ РЫНКОВ — предварительный отбор и оценка некоторых сегментов рынка для определения наиболее удачных (для выхода на них со своими товарами). Решение о выборе рынка принимается каждым предприятием индивидуально. Из всех перспективных рынков важно выделить такие, которые в будущем принесут максимальную прибыль. Процесс выбора целевого рынка самым тесным образом связан с системой маркетингового планирования. Для большинства производителей целесообразно концентрировать усилия на ограниченном числе ключевых рынков (проводить концентрированный маркетинг). На основе проведенных мероприятий делают окончательный вывод о выборе исследуемого сегмента рынка в качестве целевого и избирают для себя вариант охвата рынка. Для этого нужно определить доступность рынка, собственные издержки производства и сбыта в настоящем и их возможные изменения, емкость рынка в настоящем и в будущем (прогноз емкости). Последовательность выбора целевого рынка предполагает определение потенциала сегмента рынка, оценку доступности и существенности сегмента, анализ возможностей освоения сегмента рынка.

Методы определения оптимального числа сегментов рынка

При поиске оптимального числа сегментов рынка можно пользоваться двумя методами: концентрированным и дисперсным.

1. Концентрированный, или «метод муравья», не отличается быстротой, однако не требует значительных затрат, предлагает последовательную оценку от одного сегмента к другому, от одной группы потребителей к другой. Благодаря данному подходу предприятие обеспечивает себе сильную рыночную позицию на обслуживающем сегменте, что особенно привлекательно для молодых фирм.

2. Дисперсный «метод стрекозы», или дифференцированный, происходит путем проб и ошибок. Дифференциальный метод предполагает, что предприятие выходит на максимально возможное число сегментов рынка. Это необходимо для того, чтобы в дальнейшем постепенно выбрать для данного предприятии наиболее выгодные рыночные сегменты.

Факторы, влияющие на выбор целевых рынков

При выборе варианта охвата необходимо учитывать следующие факторы:

1) ресурсы фирмы. При ограниченности ресурсов используется концентрированный маркетинг;
2) степень однородности продукции. Для однородных товаров — недифференцированный метод (сталь, овощи, фрукты), для отличных по конструкции (автомобили, станки) — дифференцированный, или концентрированный;
3) этапы жизненного цикла товара. При выпуске на рынок нового товара лучше всего предлагать только один вариант новинки. Применяется недифференцированный или концентрированный метод;
4) степень однородности рынка. Если у покупателей одинаковые вкусы, они получают одно и то же количество продукции в один и тот же промежуток времени, применяют недифференцированный метод;
5) маркетинговые стратегии конкурентов. Если конкуренты занимаются сегментированием рыка, то стратегия недифференцированного маркетинга губительна, если они применяют недифференцированный маркетинг, то предприятие должно использовать дифференцированный, или концентрированный, маркетинг.

ВЫБОРКА *(sample)* — часть генеральной совокупности элементов каких-либо социально-экономических или других процессов, которая охватывается наблюдением по интересующим исследователя признакам (часто ее называют выборочной совокупностью, а выборкой — сам метод выборочного наблюдения). В математической статистике принят принцип случайного отбора. Это означает, что каждый элемент имеет равный шанс попасть в выборку. Различают выборку возвратную и невозвратную. В первом случае каждый отобранный элемент возвращается в исследуемую совокупность до того, как произойдет следующего элемента. Во втором — отобранный элемент изымается из дальнейшего рассмотрения. Второй принцип отбора предполагает обеспечение достаточного числа отобранных элементов, попавших в выборку. С этим принципом связано понятие репрезентативности выборки, которую следует понимать как представленность во всех отношениях, т. е. по всем признакам изучаемой совокупности. Такой представленности практически обеспечить невозможно, поэтому выборка должна быть репрезентативна прежде всего в отношении тех признаков, которые изучаются или оказывают существенное влияние на формирование сводных обобщающих характеристик. Данные, полученные на основе выборки, можно с определенной степенью вероятности распространять на всю генеральную совокупность. Выборка позволяет собрать более полную информацию о генеральной совокупности за более сжатые сроки при меньших трудовых и финансовых затратах. Кроме того, при изучении некоторых явлений невозможно провести сплошное наблюдение. Так, при изучении качества многих видов продукции ее разрушают или уничтожают. Выборка — один из методов математической статистики, который широко применяется в социологии, социально-экономическом анализе и т. д.

Виды выборок:

1) случайная выборка, когда объекты для изучения отбираются по жребию, на основе таблицы случайных чисел и т. п.
2) систематическая (или механическая) выборка, когда отбор производится через определенный интервал (шаг отбора) из списка единиц совокупности, расположенных в нем в определенном порядке, т. е. существует формализованная процедура выбора.
3) типическая выборка, когда генеральная совокупность разбивается на типические группы или слои (страты) и внутри каждой группы производится (случайный или механический отбор).
4) выборка серийная (кластерная), когда в случайном порядке отбираются не единицы, подлежащие обследованию, а группы единиц (серии, гнезда, кластеры). Внутри

отобранных серий (кластеров) обследованию подвергаются все элементы.

ВЫБОРКА СЛУЧАЙНАЯ — выборка, сформированная в строгом соответствии с научными принципами и правилами случайного отбора.

Способы отбора

Для получения случайной выборки генеральная совокупность строго подразделяется на единицы отбора, и затем в случайном повторном или бесповторном порядке отбирается достаточное число единиц.

1. При повторном отборе каждая отобранная в случайном порядке единица после ее обследования возвращается в генеральную совокупность и при последующем отборе может снова попасть в выборку. Этот способ отбора построен по схеме «возвращенного шара». При таком способе отбора вероятность попасть в выборку для каждой единицы генеральной совокупности не меняется независимо от числа отбираемых единиц.

2. При бесповторном отборе каждая единица, отобранная в случайном порядке, после ее обследования в генеральную совокупность не возвращается. Этот способ отбора построен по схеме «невозвращенного шара». Вероятность попасть в выборку для каждой единицы генеральной совокупности увеличивается по мере производства отбора.

Механизм случайного отбора

Случайный отбор — это не беспорядочный отбор. Случайный отбор можно обеспечить только при соблюдении определенной методики. Случайный порядок — это порядок, равносильный жеребьевке. Формирование случайной выборки методом жеребьевки происходит следующим образом. Прежде всего составляется список единиц совокупности, в котором каждой единице присваивается цифровой код (номер или метка). Затем проводится жеребьевка. Шары с соответствующими номерами закладываются в барабан, перемешиваются, и проводится их отбор. Выпавшие номера соответствуют единицам, попавшим в выборку; число номеров равно запланированному объему выборки. Отбор жеребьевкой может быть подвержен смещениям, вызванным недостатками техники (качеством шаров, барабана) и другими причинами. На практике случайный порядок лучшим образом обеспечивается при использовании специальных таблиц случайных чисел. Такая таблица содержит серии цифр, чередующихся случайным образом, отобранных путем электронных сигналов. Поскольку мы пользуемся десятичной цифровой системой 0, 1, 2, ..., 9, вероятность появления любой цифры равна 1/10. Следовательно, если нужно было бы создать таблицу случайных чисел, включающую 500 знаков, то 50 из них были бы нули, столько же — единиц и т. д. Ввиду того что каждая цифра и их последовательность являются случайными, можно использовать таблицу случайных чисел, перемещаясь либо по ее вертикали, либо по горизонтали. Если, например, из совокупности, содержащей 1675 единиц, следует отобрать 30 единиц, то из таблицы отбирают 30 четырехзначных чисел, которые меньше 1675.

Недостатки случайной выборки

Формировать выборку в строгом соответствии с правилами случайного отбора практически очень сложно, а иногда невозможно. Так, если при этом пользоваться таблицами случайных чисел, то необходимо перенумеровать все единицы генеральной совокупности, а если жеребьевкой, то на каждую единицу необходимо заготовить соответствующую фишку. При проведении многих выборочных обследований генеральная совокупность настолько большая, что провести такую предварительную работу практически невозможно и нецелесообразно. Поэтому на практике применяют другие виды выборок, каждая из которых не является строго случайной. Однако организуются они так, чтобы было обеспечено максимальное приближение к условиям случайного отбора.

ВЫБРАСЫВАНИЕ ГРУЗА ЗА БОРТ — выбрасывание части груза, осуществляемое намеренно и разумно в целях спасения судна, груза и фрахта от общей для них опасности. Груз, который был смыт или выброшен с судна, имеет два названия в зависимости от своей потопляемости: плавающий и тонущий. Необходимость выбрасывания груза за борт возникает при реализации мер общего спасения. Выброшенный в таких случаях груз является убытком, подлежащим распределению по общей аварии, которая покрывается страхованием. В том случае, когда груз прибивается к берегу некоторых государств, например Великобритании, он становится собственностью данного государства, если владелец не дает о себе знать в течение года и одного дня после обнаружения данного груза.

ВЫБЫТИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ — какой-либо вид изъятия основных средств, числящихся на балансе предприятия (реализация, ликвидация, передача другим предприятиям). Выбытие основных средств может быть вызвано одной из следующих причин: продажей, передачей в доверительное управление, непригодностью к дальнейшей эксплуатации, обменом на какой-либо другой вид материальных ценностей, чрезвычайными обстоятельства, из-за воздействия которых произошла порча или хищение объекта основных средств, передачей в совместную деятельность по договору простого товарищества и другие случаи в соответствии с действующим законодательством РФ. Стоимость объекта основных средств, который выбывает или постоянно не используется для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг либо для управленческих нужд организации, подлежит списанию с бухгалтерского баланса.

Условия выбытия основных средств

Выбытие объекта имеет место в случаях:

1) продажи;
2) безвозмездной передачи;
3) списания в случае морального и физического износа;
4) ликвидации при авариях, стихийных бедствиях и иных чрезвычайных ситуациях;
5) передачи в виде вклада в уставный (складочный) капитал других организаций.

Оформление выбытия основных средств

Выбывшие основные средства списываются с бухгалтерского баланса по полной первоначальной или восстановительной стоимости. Основанием для списания основных средств служит акт на списание основных средств, в котором содержатся данные о балансовой стоимости, сумме начисленного износа, количестве капитальных ремонтов и их стоимости, техническом состоянии объекта, причинах выбытия. Акт утверждается руководителем предприятия. Если списание объекта основных средств производится в результате его продажи, то выручка от реализации принимается к бухгалтерскому учету в сумме, согласованной сторонами в договоре. Доходы, расходы и потери от списания с бухгалтерского баланса объектов основных средств отражаются в бухгалтерском учете в отчетном периоде, к которому они относятся. Доходы, расходы и потери от списания объектов основных средств с бухгалтерского баланса подлежат зачислению соответственно, в прибыль или убыток организации (Приказ Минфина РФ от 3 сентября 1997 г. № 65-н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств"» (ПБУ 6/97) (с изм. и доп. от 24 марта 2000 г.)).

ВЫВОЗ КАПИТАЛА — перемещение капитала из одной страны, где находится его собственник (отдельные фирмы, государство), в другую для систематического получения прибыли, укрепления экономических и политических позиций, расширения сфер влияния. Вывоз капитала осуществляется как в товарной, так и в денежной формах. Вывоз капитала принял большие размеры в форме займов международных государственных кредитных учреждений. При этом некоторая часть полученной прибыли переводится в ту страну, которая вывозит капитал, а другая часть опять вкладывается в производство в стране, куда вывезен капитал (т. е. капитализируется). Во второй половине XX в. государство в высокоразвитых странах превращается в крупнейшего экспортера капитала. При этом оно принимает на себя страхование вывоза частного капитала от коммерческого и политического риска. Иногда государство выступает как партнер отдельных корпораций (акционерных обществ) при строительстве предприятий, принимая на себя реализацию невыгодных с коммерческой точки зрения проектов.

Формы вывоза капитала

Вывоз капитала выступает в двух формах:

1) как миграция (перемещение) предпринимательского капитала. Вывоз капитала в предпринимательской форме означает вложение капитала в промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, торговые и другие предприятия (прямые и портфельные инвестиции). Прямые инвестиции — вложения преимущественно в акции промышленных, торговых, банковских и других предприятий, что обеспечивает полное владение или полный контроль над их деятельностью. Портфельные инвестиции — это вложение капитала в иностранные ценные бумаги. Формально

такие инвестиции не дают владельцам купленных ценных бумаг прав на полное владение или полный контроль над иностранным предприятием;

2) как вывоз ссудного капитала. Существуют два вида вывоза ссудного капитала: в виде краткосрочных (до I года) и долгосрочных кредитов. Важнейшую роль в вывозе ссудного капитала играют межправительственные займы.

ВЫГОДА ОБЩЕСТВЕННАЯ — это те общественные блага, которые обеспечиваются государством и потребляются населением. Они могут быть выражены в денежной, натуральной и в нематериальной формах. Основное отличие общественных благ от частных благ, производимых фирмами: частные блага доступны не всем, а только гем людям, которые готовы заплатить за них. В то же время можно сказать, что блага, которые доступны для потребления даже в случае, если они уже были потреблены каким-либо человеком, являются общественными благами, т. е. потребление блага одним человеком не составляет препятствий для потребления этого же блага другим. Примерами общественных благ могут быть национальная оборона, чистый воздух, образование, красоты национальных парков, сеть дорог и других коммуникаций и т. д. Доступ же к общественным благам государство гарантирует для всего населения.

Анализ «издержки — выгоды»

Выгода от потребления общественного блага определяется на основе анализа «издержки — выгоды». Частная фирма принимает решения на основе анализа влияния проекта на объем ее прибыли. Правительство, сравнивая при принятии решения общественную пользу от осуществления проекта с общественными издержками, должно иметь более широкий взгляд. При этом следует учитывать, что доходы государства не влияют на желательность осуществления проекта для общества. Анализ «издержки — выгоды» позволяет правительству определить, есть ли экономический смысл и будет ли достигнута общественная полезность при осуществлении какого-либо проекта (например строительство плотины, туннеля, школы и т. п.). Аналитический инструментарий для принятия решения по такому вопросу правительством не имеет существенных отличий от того, которым пользуется частная фирма. Фирма пытается оценить выгоды от осуществления этого проекта, а затем сравнить их величину с величиной издержек. Если выгоды превосходят издержки, то следует приступить к осуществлению проекта. Оценивая величину общественных выгод от осуществления проектов, государство должно принимать в расчет не только прямую экономическую выгоду, но и внешние эффекты, такие как увеличение свободного времени у населения, облегчение доступа к информации, культурным ценностям, создание у людей чувства комфорта, удовлетворенности жизнью и т. п. Точно так же, оценивая издержки осуществления проектов, государство должно учитывать не только прямые издержки, но и косвенные, такие как загрязнение атмосферы, загрязнение окружающей среды, бытовые и моральные неудобства, связанные с реализацией проекта.

ВЫГОДА УПУЩЕННАЯ — тот доход или иной вид блага, который не был получен конкретным лицом. Это может произойти вследствие причинения вреда или нарушения его права неисполнением обязательства, по которому оно было кредитором. Убытки при упущении выгоды являются следствием неполучения ежегодного дохода в расчете на предстоящий период, необходимый для восстановления нарушенного производства. В соответствии с законодательством в состав убытков включены не полученные кредитором доходы (которые он должен был получить, если бы должник исполнил обязательство). Обычно они представляют собой неполученную прибыль и подлежат возмещению как составная часть убытков. Возмещение упущенной выгоды производится предприятиями, учреждениями и организациями, действия которых привели к убыткам, в размере единовременной выплаты, равной доходу, теряемому в течение периода восстановления нарушенного производства.

Расчет упущенной выгоды

Ежегодный доход для целей определения упущенной выгоды исчисляется по фактическим объемам производства в натуральном выражении в среднем за 5 лет и ценам, действующим в период нанесения убытка. Согласно постановлению Правительства РФ от 28.01.1993 г. № 77, размер ежегодного дохода рассчитывается с привлечением данных налоговых инспекций и в необходимых случаях корректируется в расчете на предстоящий период в соответствии со сложившимися темпами инфляции. Например, в строительстве величина упущенной выгоды находится умножением ежегодного дохода на коэффициент периода восстановления нарушенного производства.

ВЫГОДОПРИОБРЕТАТЕЛЬ. 1. Бенефициар, лицо, получающее какие-либо доходы, пользующееся выгодой от чего-либо. 2. Лицо, в интересах которого доверительный управляющий осуществляет управление имуществом и которое получает с доверительной собственности доходы. 3. Лицо, в пользу которого открыт аккредитив. 4. Лицо, которое назначается страхователем как получатель страховой суммы по личному страхованию на случай своей смерти. В практике отечественного страхования вместо термина «выгодоприобретатель» используются термины «лицо, в пользу которого заключен договор» или «посмертный получатель страховой премии».

ВЫГОДЫ ОТ ТОРГОВЛИ — существующая доля разницы между показателями издержек производства конкретного вида товара внутри государства и фактическими издержками производства товаров, которые экспортируются в счет его оплаты. Все государства мира стремятся как можно выгоднее реализовывать производимую внутри страны продукцию за ее пределами. В то же время странами покупаются те товары, производство которых внутри государства затруднено или отсутствует. В этом случае конкретная страна очень часто зависит от импорта тех или иных видов продукции, производить которую в необходимых количествах не способна или считает невыгодным. Одной из причин этого является то, что производительность труда в различных странах неодинакова. Чем выше показатель производительности труда, тем более дешевой является производимая продукция. Однако, как правило, невозможно так прямо рассчитать выгоду от торговли. Тем не менее анализ условий торговли позволяет определить некоторые показатели выгодности внешней торговли. Выгоды от международной торговли проистекают из расширения сферы эффективного распределения ресурсов за границы отдельных государств. Давид Рикардо (в своей теореме «сравнительных издержек») утверждал, что «каждая страна способна максимизировать выгоды от международной торговли, если она специализируется на экспорте товаров, которые производит с наибольшей эффективностью, и импортирует товары, производство которых для нее оказывается неэффективным».

Показатели выгоды от торговли

1. Основным показателем является показатель «условия торговли по цене единицы товара», которые сопоставляют изменения в цене единиц экспортируемых и импортируемых товаров. Таким образом, для рассматриваемой страны рост цен на экспортируемые товары по отношению к импортируемым (P_x I P_v) приведет к повышению ее благосостояния. P_x — цена на экспортируемые товары, P_v — цена на импортируемые товары.

2. Показателем, наиболее ярко характеризующим выгодность торговли, является изменение совокупного объема импорта. Данный объем может быть оплачен совокупным объемом экспорта страны, или «условия торговли по доходу».

Эффекты от торговли

Международная торговля благодаря созданию крупномасштабных производств позволяет как производителям, так и потребителям выигрывать от сокращения издержек на единицу продукции.

Международная торговля очень выгодна и для населения государства, так как дает возможность приобретать товары крупных зарубежных производителей.

Международная торговля развивает конкуренцию на внутренних рынках государства и позволяет потребителям покупать самые разнообразные товары мировых производителей по разумным ценам.

ВЫГОДЫ ПЕРЕЛИВА — те выгоды, которые безвозмездно получают общество или отдельные его субъекты, не являющиеся производителями и потребителями продукции. Вследствие того что выгоды перелива (положительные внешние эффекты) не оплачиваются и не компенсируются, объемы производства таких товаров и услуг могут быть недостаточными для потребностей общества. Выгоды перелива связаны с получением выгод стороной, отличной от покупателя и продавца товара или услуги. Положительные

внешние эффекты возникают для третьих лиц или для всего общества в целом при производстве и потреблении определенных видов товаров, услуг — так называемых квазиобщественных товаров (тех товаров, которые обеспечивают очень большие выгоды перелива, и правительство поощряет их производство). Основное регулирование выгод перелива со стороны государства заключается в предоставлении субсидий потребителям и производителям подобных товаров и услуг. В то же время государство может заняться производством продукта с большим положительным внешним эффектом самостоятельно.

Эффект выгод перелива

Эффект от выгод перелива можно наблюдать на примере здравоохранения, образования, строительства:

1) в случае проведения вакцинации и лечения больных инфекционными заболеваниями выгоду получают не только сами больные, но и все население страны;
2) качественное образование приносит пользу не только самим учащимся, но и предприниматели приобретают более квалифицированных работников, а общество — активных и думающих граждан;
3) строительство объектов инфраструктуры (дорог, мостов, путей сообщения и др.) приносит выгоду не только предприятиям, осуществляющим работы, и заказчикам, но и всему обществу. Например, стоимость жилья в районах с развитой инфраструктурой выше, чем в других.

ВЫИГРЫШ *(gain).* 1. Победа в соревновании, состязании, конкуренции. 2. Приз, выгода, получаемые в результате победы. 3. Доход, полученный от выигрышных облигаций, участия в лотереях, разного рода играх и т. д. Облигации государственных займов, по которым доход устанавливается условиями их выпуска, выплачивается в форме выигрыша. Денежные выигрыши выплачиваются также вкладчикам, которые свои сбережения разместили в форме выигрышных вкладов. В теории игр — результат игры для ее участника (игрока), имеющий количественное выражение (например, выигрыш определенной суммы денег), но часто и не имеющий количественного выражения. В последнем случае, однако, возможно некоторое условное числовое обозначение, как, например, в шахматах (выигрыш: 1, проигрыш: О, ничья: 0,5). Величина, противоположная выигрышу, — платеж. При описании игры разные авторы предпочитают тот или иной термин, причем нередко выигрышем (отрицательным) называется и проигрыш, а платеж соответственно выигрышем. В задачах динамического программирования выигрышем называется численная величина, максимизируемая в процессе многошагового оптимального управления (то же, что в ряде других случаев обозначается термином «полезность»). Различают выигрыш общий и выигрыш на каждом шаге управления.

ВЫИГРЫШ ДИНАМИЧЕСКИЙ ОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ — выигрыш от участия страны в международной торговле, который способствует более высоким темпам развития внутренней экономики. С древнейших времен неотъемлемой чертой мирового хозяйства являлся вывоз товаров в зарубежные страны в обмен на иноземные товары. В XIX в. к огромному расширению сферы внешней торговли и увеличению ее объема привели стремительный рост производства и развитие средств транспорта и связи, следствием чего явилось динамичное развитие экономики стран, вовлеченных в активный международный обмен. Международная торговля — это обмен продукцией и услугами между предприятиями и отдельными гражданами различных стран. Она является стимулом развития средств производства (труда, капитала, материальных ресурсов). Выигрыш от участия страны в международной торговле весьма неравномерно распределяется между различными слоями общества.

Влияние внешней торговли на выигрыш отдельных слоев общества

1. Ощутимые выгоды потребителям импортных товаров приносит развитие торговых отношений, так как появляется возможность приобретать их по более низким ценам по сравнению с ценами на аналогичные товары отечественного производства в отсутствие внешней торговли. Кроме того, возрастает по сравнению с экспортируемыми товарами объем потребления импортных товаров.

2. Производители экспортных товаров в связи с ростом их цен и увеличением объема производства получают дополнительные доходы. Эту дополнительную возможность снижения издержек производства дает предприятиям торговля.

3. Международная конкуренция помогает отечественным производителям держать марку, улучшать качество производимой продукции и стремиться минимизировать издержки. А для потребителей положительным моментом является широкий ассортимент товаров из-за рубежа.

4. С развитием внешней торговли проигрывают производители товаров, конкурирующих с импортными. Рост импорта относительно более дешевых товаров вынуждает их отказаться от производства части продукции, создаваемой с высокими предельными издержками. В то же время сократившуюся по объему продукцию они вынуждены реализовать по относительно более низким ценам.

Факторы, влияющие на выигрыш международного обмена

1. Неодинаковое воздействие внешней торговли на благосостояние различных слоев населения находит отражение в проводимой государством торговой политике. Его стремление к проведению политики либерализации внешней политики, как правило, сочетается с элементами протекционизма.

2. Кроме того, когда государство вводит в действие тарифы, квоты, контроль за обменными курсами, различные меры регулирования импорта и экспорта, тем самым увеличивается объем издержек торговли и уменьшается выгодность обмена.

ВЫКАРМЛИВАНИЕ — рисковые инвестиции с предоставлением помощи в управлении предприятием.

ВЫКУП. 1. Возврат денег, ссуды, отданной под залог имущества. 2. Приобретение контрольного пакета акций другого предприятия в целях овладения его активами и операциями.

1. Выкуп контрольного пакета акций за счет кредитов. Схема поглощения компаний (предложение о покупке контрольного пакета акций другой компании), при которой сравнительно небольшая компания, имеющая собственные ограниченные активы, берет множество кредитов под залог собственных активов и активов компании, которую она хочет поглотить. Это делается с целью финансирования приобретения более крупной компании. При этом часто используются бросовые облигации.

2. Выкуп с использованием кредита. Покупка контрольного пакета акций закрытой компании, производимая ее менеджерами или внешними инвесторами. Это происходит за счет кредитов, предоставленных инвестиционными банками или брокерами. Такие кредиты обычно бывают обеспечены активами компании, а задолженность по ним погашается за счет прибыли, выручки от продажи некоторых активов и других источников.

3. Выкуп собственных акций. Предложение о покупке акций, которое делает компания своим акционерам, для того чтобы приобрести некоторую часть или все свои акции. К выкупу собственных акций предприятие прибегает в следующих случаях: при попытке внешнего поглощения руководство компании выкупает акции, чтобы избежать захвата контрольного пакета другой фирмой; если руководство предприятия не может добиться повышения прибыли, оно может сократить количество акций, и в итоге доход на одну акцию возрастет.

4. Выкуп управляющими (менеджментом, работниками). Выкуп контрольного пакета акций компании ее управляющими, работниками.

5. Выкуп, погашение. Приобретение предприятием-эмитентом ранее проданных им собственных каких-либо ценных бумаг, например акций или облигаций. Согласно законодательству корпорации могут выкупать собственные акции только за счет полученной чистой прибыли или текущих доходов предприятия.

ВЫКУПНАЯ СУММА. 1. Выплачиваемая страхователю часть резерва взносов, который образуется по договору долгосрочного страхования жизни на день прекращения им уплаты месячных страховых взносов; размер такой суммы может определяться по специальным таблицам, которые составляются страховщиком. 2. Сумма, которая выплачивается акционерным обществом при приобретении им собственных акций или при долгосрочном погашении облигаций (стоимость так называемых отзывных акций и облигаций).

Договор теряет силу, если страхователь в период действия договора прекратил уплату месячных взносов, при этом он имеет право на получение по договору за истекший период страхования части накопившегося резерва взносов, т. е. выкупную сумму. На

размер выкупной суммы влияет продолжительность истекшего периода страхования и срок заключенного договора. Страхователь также может получить выкупную сумму не ранее минимального срока, который устанавливается действующим договором страхования, если он был оплачен единовременным страховым взносом за весь срок заранее. Обычно по договорам страхования жизни выкупная сумма выплачивается страхователю, если договор действовал не менее 6 месяцев, Например, при пятилетнем сроке страхования выкупная сумма через 6 месяцев страхования составляет 75% от образовавшегося по договору резерва взносов, а через 4 года 6 месяцев — 98,5%. Это прежде всего связано с тем, что страховщик стремится обеспечить стабильность страхового портфеля по страхованию жизни. Если страхователь прекратил уплату взносов до истечения минимального срока, ему предоставляется право в течение установленных по договору лет возобновить договор в той же или уменьшенной страховой сумме. После прекращения уплаты месячных взносов страхователь может получить причитающуюся выкупную сумму в течение установленного договором срока. Если в этот период наступила смерть страхователя, выкупная сумма выплачивается наследникам страхователя.

ВЫМОГАТЕЛЬСТВО — преступление против собственности, которое выражается прежде всего в требовании передать имущество или право на имущество под угрозой. Угроза может состоять в следующем: в физическом насилии над конкретным лицом, в ведении или под охраной либо в частной собственности которого находится это имущество, или над его близкими; оглашении позорящих сведений о нем или его близких; уничтожении или порче их имущества.

ВЫМОРАЖИВАНИЕ — метод, применяемый для сокращения или ликвидации меньшинства в получении доходов акционерного общества; процесс, в ходе которого акционеры, имеющие небольшое число акций, постепенно лишаются доходов и отказываются от имеющихся у них акций на тех условиях, которые выгодны владельцам значительной части акций.

ВЫНУЖДЕННЫЙ ПЕРЕСЕЛЕНЕЦ — гражданин России, покинувший свое постоянное местожительство вследствие насилия над ним или преследования в других формах, совершенных в отношении его или членов его семьи, либо вследствие реальной опасности подвергнуться преследованию по признакам расовой или национальной принадлежности, вероисповедания, языка или политических убеждений, ставших поводами для проведения враждебных кампаний в отношении конкретного лица или группы лиц, массовых нарушений общественного порядка, а также по признаку принадлежности к определенной социальной группе. Согласно Закону Российской Федерации от 19 февраля 1993 г. № 4530-1 «О вынужденных переселенцах» лицо, претендующее на признание его вынужденным переселенцем, должно лично или через уполномоченного представителя обратиться с ходатайством о признании его вынужденным переселенцем в территориальный орган миграционной службы по месту своего нового пребывания. При положительном решении вопроса о регистрации ходатайства каждому лицу, претендующему на признание вынужденным переселенцем, выдается или направляется свидетельство о регистрации его ходатайства.

Признаки вынужденных переселенцев

По перечисленным выше обстоятельствам вынужденным переселенцем признается:

1) гражданин России, который вынужден покинуть свое местожительство на территории иностранного государства и прибывший на территорию России;
2) гражданин РФ, вынужденный покинуть местожительство на территории одного субъекта РФ и прибывший на территорию другого субъекта РФ;
3) иностранный гражданин или лицо без гражданства, постоянно проживающие на законных основаниях на территории РФ и изменившие местожительство в пределах территории РФ;
4) гражданин бывшего СССР, постоянно проживавший на территории республики, ранее входившей в состав СССР, получивший статус беженца в РФ и утративший этот статус в связи с приобретением гражданства РФ, при наличии обстоятельств, препятствовавших данному лицу в период действия статуса беженца в обустройстве на территории РФ.

Согласно Закону РФ от 28.12.1995 г. 4530-1 «О вынужденных переселенцах» вынужденным переселенцем не может быть признано лицо:

1) совершившее преступление против мира, человечности или другое тяжкое преступление, признаваемое таковым законодательством РФ;
2) не обратившееся без уважительных причин с ходатайством о признании его вынужденным переселенцем в течение 12 месяцев со дня выбытия с местожительства либо в течение 1 месяца со дня утраты статуса беженца в связи с приобретением гражданства РФ;
3) покинувшее местожительство по экономическим причинам либо вследствие голода, эпидемии или чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Права и обязанности вынужденных переселенцев

Вынужденный переселенец имеет право самостоятельно выбрать местожительство на территории РФ, в том числе в одном из населенных пунктов, предлагаемых ему территориальным органом миграционной службы. Вынужденный переселенец обязан соблюдать Конституцию РФ и законы, соблюдать установленный порядок проживания в центре временного размещения вынужденных переселенцев и жилом помещении из фонда жилья для временного поселения вынужденных переселенцев.

ВЫПИСКА — специальным образом оформленная информация, которая представляет собой отдельную часть какого-либо документа. Выписка выдается любому лицу, имеющему на это право. Примерами могут служить:

1) выписка из расчетного счета;
2) выписка из протокола общего собрания акционерного общества;
3) периодически отправляемый поставщиком клиенту документ, указывающий как денежную стоимость проектов, которые клиент получил в этом месяце или за другой условный период, так и любые задолженности клиента за эти продукты;
4) документ, в котором отражены трансакции между организацией и ее клиентом за определенный период времени и который обычно показывает задолженность одного другому.

Многие предприятия пользуются выписками, для того чтобы обратить внимание своих клиентов на просроченные счета-фактуры (в этом случае выписки со счета посылаются клиентам ежемесячно).

ВЫПИСКА ИЗ РАСЧЕТНОГО (ТЕКУЩЕГО) СЧЕТА В БАНКЕ — это документ, который выдается банком предприятия и отражает всякое движение денежных средств на расчетном или текущем счете. Выписка — копия всех записей в банке по расчетному счету предприятия. В ней указываются следующие сведения: дата, номера документов и суммы записей по дебету и кредиту счета, а также остаток средств на счете. Выписка с приложением оправдательных документов представляется фирме ежедневно или в отдельно установленные сроки. Все полученные от банка документы проверяются бухгалтерией предприятия и служат основанием для учетных записей по счету «Расчетный счет».

ВЫПЛАТА ДИВИДЕНДОВ — выдача владельцу ценных бумаг дивидендов, распределяемых за счет чистой прибыли предприятия. По привилегированным акциям при их выпуске обществом устанавливается фиксированный дивиденд. По простым акциям размер дивиденда не может превышать рекомендованный советом директоров общества, но в то же время может уменьшиться в связи с решением общего собрания акционеров. Дивиденд может выплачиваться раз в квартал, в полгода или раз в год. Размер дивидендов к выплате должен устанавливаться на общем собрании акционеров общества. Общее собрание акционеров и совет директоров общества могут также принять решение о нецелесообразности выплаты дивидендов по простым акциям по итогам отдельного периода или за год в целом. На выплату дивидендов имеют право владельцы акций, приобретенных не позже, чем за 30 дней до официальной даты выплат. Общество объявляет размер дивидендов без учета налогов с них. В практике встречаются случаи, когда администрацией общества акционер-работник общества лишается дивидендов за трудовой проступок. Такие меры противозаконны, так как выплата дивидендов — право собственности акционера, и оно не связано с трудовыми отношениями.

ВЫПЛАТА СТРАХОВАЯ направлена на оказание необходимой денежной помощи за¬ страхованным и их семьям в связи с возмож¬ностью наступления в период страхования страхового случая, по поводу которого и производится выплата страховой суммы. В личном страховании понятие страхового случая охватывает наступление таких собы¬ тий, как дожитие до обусловленного срока, события или возраста, смерть, несчастный случай. При этом конкретный объем ответ¬ ственности страхования напрямую зависит от условий договора личного страхования. В не¬ которых случаях объем страховой ответствен¬ ности может быть ограничен. В страховой орган для получения денег представляются необходимые документы, и в установленный условиями страхования срок получателю выдается именной банковский чек. По жела¬ нию страхователя страховая сумма перечисля¬ ется на личный вклад в банке или переводится по почте.

Особенности страховых выплат

1. В связи с дожитием и по случаю смерти указанная в договоре полная страховая сум¬ ма выплачивается единовременно. При стра¬ ховании дополнительной пенсии также вы¬ дается и обычная пенсия. В случае потери здоровья страхователю выплачивается часть страховой суммы, оговоренной в страховом договоре, которая соответствует проценту этой потери от несчастного случая.

2. В начальный период смешанного, свадебного и некоторых других видов стра¬ хования жизни выплата страховой суммы не производится, если смерть страхователя на¬ ступила от определенных, наиболее опасных для жизни заболеваний.

3. Выплата суммы страхового возмещения не производится в случае наступления смер¬ ти или при потере здоровья, которые произо¬ шли с правонарушениями или действиями самого застрахованного, намеренно направ¬ ленными во вред себе (предварительно все подобные условия оговариваются в договоре страхования). В соответствии с действующи¬ ми условиями личного страхования выплата страховой суммы при потере здоровья произ¬ водится только в результате несчастных слу¬ чаев.

4. Выплата страхового возмещения как таковая неотделима от страхователя или застрахованного, так как их жизнь, здоровье и трудоспособность являются объектами страхования. Поэтому в связи с дожитием и потерей здоровья страховая сумма выпла¬ чивается указанным лицам, а в случае смер¬ ти — посмертному получателю страховой суммы.

ВЫПЛАТА СТРАХОВОГО ВОЗМЕ¬ ЩЕНИЯ — сумма выплат, предусмотренная условиями договора страхования при насту¬ плении страхового случая. Условия выплаты (порядок, сроки) сумм страхового возме¬ щения определяются законодательством, правилами и другими нормативными до¬ кументами. Их размер зависит от следующих условий: категории страхователя, вида страхуемого имущества, формы страхова¬ ния. При страховании имущества выплата страховых сумм осуществляется в виде стра¬ хового возмещения, а при личном страхова¬ нии — в виде страхового обеспечения. Вы¬ плата страхового возмещения — завершаю¬ щий этап экономических отношений при гибели или повреждении имущества и важ¬ нейшая обязанность страховых органов. Об¬ щим моментом различных видов страхова¬ ния является расширение сроков выплат страхового возмещения при больших убыт¬ ках, а также в случаях, если затрудняется чет¬ кое выяснение всех обстоятельств наступле¬ ния страхового случая.

Особенности выплаты страхового возме¬ щения

Практика проведения иностранных стра¬ ховых операций в России имеет ряд особен¬ ностей в выплате страхового возмещения. Они обусловлены характером международ¬ ных расчетов, наличием перестрахования, возможностью возмещения убытка (в зави¬ симости от условий страхования).

1. Если в установленные сроки из-за боль¬ шого количества погибшего имущества невозможно полностью определить ущерб, то страховые органы, исходя из определен¬ ной части предварительно исчисленного страхового возмещения, могут выплатить страхователю аванс. Авансы выплачиваются сельскохозяйственным предприятиям при массовом пересеве (подсеве) погибших или поврежденных вследствие стихийного бед¬ ствия посевов. Выплата страхового возмеще¬ ния предприятиям и организациям произво¬ дится перечислением на счета в банках.

2. По обязательному государственному страхованию имущества сельскохозяйствен¬ ных предприятий из утвержденной суммы возмещения удерживаются страховые плате¬ жи, если к этому времени предприятию вручена карточка — расчет исчисления пла¬ тежей, не уплаченных в установленный срок, пеня и ближайший очередной платеж.

3. Если внесение страховых платежей по добровольному страхованию имущества частных предприятий и фирм предусмотрено в несколько сроков, то при гибели имущест¬ ва в период между этими сроками из суммы возмещения удерживаются отсроченные платежи.

4. По обязательному и добровольному страхованию граждан возмещение выплачи¬ вается по их желанию в различной форме: именным чеком на учреждение банка, пере¬ числением в банк на личный вклад и перево¬ дом по почте.

5. Из сумм возмещения по обязательному страхованию могут быть удержаны ранее не внесенные платежи и платежи ближайшего очередного срока (при условии вручения страхового свидетельства), а из возмещения по добровольному страхованию — только платеж за имущество, погибшее в течение месячного льготного срока, предоставленно¬ го для заключения нового договора (если это предусмотрено правилами страхования).

ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ — это стоимость реализованной продукции и динамика запа¬ сов готовой продукции предприятия, неза¬ вершенного производства и полуфабрикатов собственного производства. В соответствии с правилами системы национальных счетов (СНС) рыночный выпуск продукции в осно ных ценах — это выпуск продукции в цен производителя за вычетом сумм чист! налогов на продукты. Продукция, реали- ванная на рынке, оценивается в ее факти' ских ценах, динамика объемов запасов і товой продукции и полуфабрикатов — ли в аналогичных ценах на реализованы; продукцию, либо в средних ценах; изме! ние остатков незавершенного производства по суммам фактических затрат. Цена про водителя — это оптовая цена предприят нерыночный выпуск продукции — это про водство продукции для собственных ну: Нерыночный выпуск может оцениваться і в основных ценах, так и по текущим зат там на его производство.

ВЫПУСК ЦЕННЫХ БУМАГ — эмис различных ценных бумаг: акций, облигаи государственных облигаций и т. д. Вып ценных бумаг осуществляется различив юридическими лицами (компаниями, кор рациями, банками, другими кредитно-фш совыми учреждениями), центральным пр тельством и местными органами власти.

ВЫРАВНИВАНИЕ ЦЕН ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА — закономерность,, ствующая в глобальной экономике. Эта з номерность была описана в разработан В. Столпером и П. Самуэльсоном так к ваемой теореме о выравнивании соотж ния «факторы — цены». В соответа с данной теорией внешняя торговля явля определяющим фактором для тендеь выравнивания цен факторов произвол в различных странах. Примером этого м< служить избыток рабочей силы в одних (нах (например, в Великобритании) и зек ных ресурсов в других (в АесТраj Следствие такого положения — экс «землеинтенсивной» продукции из АВІ лии и «трудоинтенсивных» — из Велико тании. В результате обмена австралий товаров на английские будет подним; цена земли в Австралии и будет пониж; заработная плата в Великобритании. О& товарооборота между странами будут пос но возрастать, при этом оказывая инте! ное воздействие на цены. Это будет п ходить до тех пор, пока цена зем заработная плата в Австралии и Велик тании не уравняются. Следовательно, т вля так же влияет на факторные цень могло бы влиять свободное перемен факторов производства между различ странами, если бы это было возможно.

Теорема о выравнивании

Теорема о выравнивании формул выдвинутое X. Олином положение о то торговля товарами между странами зав перемещение факторов производства. І как гипотеза Хекшера—Олина—Саму на, теорема выравнивания цен на фа производства говорит о том, что в пр< торговли между странами обычно осуі ляется выравнивание относительных и лютных цен на гомогенные факторы і водства в странах-партнерах. Своб торговля между государствами поли заменяет перемещение основных фа]

производства, если различия в соотношении их в странах не слишком велики. Перемещение факторов производства между государствами, если оно было бы возможно при условии, когда цены факторов выравнены, не приносило бы выгоды. Вне зависимости от существующей структуры спроса или обеспеченности факторами производства в любой стране, занимающейся внешней торговлей, происходит выравнивание цен. Причем выравниваются цены не только на товары, но и на факторы производства. Следствием этого является установление одинаковых ставок заработной платы у всех рабочих и ставок арендной платы на все земельные участки в этих странах.

ВЫРУЧКА ОТ ЛИКВИДАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ — суммы денежных средств, поступающие в организацию при проведении ликвидации основных средств. Если производится демонтаж основных средств, то полученные при этом ценности оцениваются в ценах их возможного использования.

ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ — полученный предприятием от покупателей или заказчиков денежный доход за проданную продукцию, за выполненные работы или оказанные услуги. Выручка от реализации выступает основным источником возмещения издержек производства и сбыта продукции. Выручка, полученная предприятием, используется на различные цели: оплату поставщикам, выплату заработной платы, амортизационные отчисления, финансирование различных внутренних фондов, уплату налогов, процентов по кредитам и пр. Выручка от реализации как основной показатель усиливает взаимосвязь между сферами производства и обращения, ставит выпуск продукции в более тесную зависимость от потребности национальной экономики в конкретных ее видах. Выручка от реализации в России, являясь основным доходом предприятия, главным источником его денежных поступлений, отражает результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период времени (год, квартал, месяц). Выручка от реализации поступает не в кассу предприятия, а в банк на его расчетный счет, так как расчеты между предприятиями и другими хозяйствующими организациями производятся, как правило, в безналичном порядке.

Структура выручки

Выручка от реализации складывается:

1) из денежной выручки от реализации готовых изделий и полуфабрикатов собственного производства;
2) из денежной выручки от выполнения работ и оказания услуг промышленного характера, включая капитальный ремонт своего оборудования, реализацию продукции своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам, находящимся на балансе предприятия.

Размер выручки

Размер выручки от реализации зависит:

1) от количества, ассортимента и качества реализованной продукции;
2) от уровня оптовых цен;
3) своевременности отгрузки продукции покупателям;
4) ускоренности денежных расчетов между потребителем и поставщиком.

Расчет выручки:

1) выручка от реализации планируется в действующих оптовых ценах предприятия, принятых в плане, за вычетом налога с оборота, торговых и сбытовых скидок, с учетом доплат и скидок к этим ценам, если они предусмотрены в розничных ценах;
2) по отчету. Определяется в оптовых ценах предприятия, принятых в плане для оценки выполнения плана и темпов роста реализации в сопоставимых ценах, а также для определения размеров поощрительных фондов и фонда развития производства;
3) по отчету. Определяется в фактически действовавших в отчетном периоде ценах (для установления фактической прибыли от реализации).

ВЫСТАВКИ-ЯРМАРКИ — это основная форма прямого маркетинга, которая является наиболее важной для оптовой торговли и рынка дорогих услуг. Они позволяют демонстрировать и продавать товары и услуги. Выставки и ярмарки позволяют устанавливать долгосрочные связи с покупателями.

Функции выставки

На выставках осуществляется следующее:

1) демонстрируются образцы предлагаемых товаров и услуг, причем для большего эффекта это происходит в действии;
2) проводится поиск новых направлений в деятельности предприятий, расширяются возможности сбыта уже имеющейся продукции, осваиваются новые сегменты рынка;
3) проводятся различные пиар-мероприятия (презентации, встречи с представителями СМИ и потенциальными клиентами и партнерами);
4) проводятся мероприятия стимулирующего характера (лотереи, дегустации, предоставление скидок, раздача бесплатных образцов новой продукции, фирменных сувениров и т. д.);
5) изучаются предприятия-конкуренты;
6) расширяются контакты с потенциальными партнерами.

План выставки

Работа на выставке тщательно планируется. Уточняют договор с организаторами выставки (оргкомитетом). Планирование выставки осуществляется следующими этапами:

1) планирование подготовки выставки (составляют перечень выставляемой продукции и готовый план выставочного стенда, перечень и смету необходимых для проведения выставки материалов: различных плакатов, буклетов, сувениров, технических описаний, фирменных папок и др.);
2) планирование проведения выставки (определяется персонал для работы на выставке и проводится его ролевой тренинг);
3) планирование подведения итогов выставки (утверждается общая смета затрат).

Зоны выставки

Каждое из предприятий — участников выставки стремится к тому, чтобы на выставке выделиться среди многих фирм-конкурентов. Поэтому на стенде компании всегда представляется все самое лучшее, те экспонаты, которые будут выгодно отличать его от стендов других предприятий, сделают его заметным. Во всей выставочной экспозиции существуют три зоны: основная, офисная и вспомогательная. Основная зона предназначена для непосредственного показа экспонатов, чем занимается обслуживающий стенды персонал — стендисты. Необходимым условием является невозможность видеть происходящее в офисной зоне из основной зоны, так как в офисной зоне проходят переговоры, пьют, курят и питаются, заключают необходимые контракты. Этого не должны видеть те, кто еще осматривает экспонаты. Вспомогательная зона предназначена для хранения образцов и партий товара, упаковок, личных вещей персонала и т. д. Для того чтобы выделить стенд из числа подобных, используют рабочие модели механизмов и приборов. При этом на стенде должны быть поясняющие надписи и плакаты для каждого экспоната. Для участия в проводимой выставке необходимо приурочить рекламную кампанию в СМИ, предлагая при этом скидки, дисконтные карты посетителям выставки или конкретного фирменного стенда.

Итоги выставки

Подводя итоги работы на выставке, нужно ответить на следующие вопросы: хорошо ли был оформлен и сконструирован стенд, удачно ли он был размещен; оптимальна ли была площадь стенда; как работал персонал, стендисты; каковы основные неудобства и накладки, выявленные в ходе выставки; какое еще оборудование и какие услуги нужно было бы заказать; от чего следовало бы отказаться. Отдельно оцениваются коммерческие итоги выставки как по прямо заключенным договорам, так и по перспективным контактам и клиентам.

ВЫТЕСНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ — действия на рынке сбыта товаров, предпринимаемые с целью вытеснения конкурента. За счет расширения сферы экономического влияния, экономических действий страны, концерна, фирмы происходит экономическое вытеснение других стран, фирм, захват рынков, приобретение ресурсных источников. При этом государства не практикуют изменение границ своих административно-территориальных образований. Вытеснение происходит не за счет появления неких культурно-экономических регионов, а за счет деятельности финансово-промышленных групп, торгово-промышленных корпораций, других субъектов рынка и экономических агентов. Процесс взаимного вытеснения экономических агентов друг другом (конкуренция) происходит не одну сотню лет. Практически ни в одной стране (в России тоже) рынки сбыта и потребления, маршруты движения товарно-финансовых потоков не совпадали и не совпадают с границами административно-территориальных образований.

ВЫХОД НА РЫНОК — изыскание фирмой с помощью маркетинговых мероприятий путей сбыта на существующих рынках своих товаров. Организуя деятельность маркетоло-

гов на предприятии, руководителю необходимо применять определенную стратегию развития маркетинга. Если фирмой было принято решение о выходе на внешний рынок, необходимо выбрать наиболее подходящую в данном случае стратегию маркетинга. При этом вся работа предприятия, использующего в своей деятельности принципы и методы маркетинга, становится направленной на соблюдение в первую очередь интересов потребителей и подчинение производства этим интересам. Деятельность субъектов мирового хозяйства в условиях жесткой конкуренции является отличительной чертой современности, обусловленной в первую очередь непрекращающейся борьбой за рынки сбыта. Поэтому первостепенной задачей для любой фирмы, которая ставит целью вступление в международные экономические отношения, является обеспечение успешного выхода на внешний рынок, как правило, уже заполненный предлагаемыми товарами и услугами. В связи с этим для любой фирмы становится необходимым соблюдение методов международного маркетинга.

Стратегии выхода на рынок

Выделяют три возможные стратегии выхода на мировой рынок:

1) экспорт. Стратегия экспорта возможна на основе прямого и косвенного экспорта. Маркетологи различают два вида экспорта — нерегулярный (косвенный) и активный (прямой) экспорт. Косвенный экспорт осуществляется с помощью отечественных агентов по экспорту, купцов-экспортеров, кооперативных организаций. Прямой экспорт — через экспортный отдел, сбытовое отделение или зарубежный филиал, зарубежных дистрибьюторов. Нерегулярный экспорт представляет собой пассивный уровень вовлечения фирмы в мировую торговлю, когда время от времени предприятие экспортирует излишки продукции. Если своей целью фирма видит расширение экспорта на конкретных рынках, то имеет место активный экспорт;
2) совместная предпринимательская деятельность. Данная стратегия используется в четырех видах, таких как лицензирование, подрядное производство, управление по контракту, предприятия совместного владения. Эта стратегия основана на том, что усилия предприятия соединяются с усилиями зарубежных партнеров в целях создания производственных и маркетинговых мощностей;
3) прямое инвестирование. Данная стратегия опирается на следующие два способа: создание за рубежом сборочных предприятий и производственных предприятий. Осуществляя прямое инвестирование, предприятие контролирует собственные капиталовложения и может разрабатывать политические установки в области производства и маркетинговых исследований, которые будут отвечать ее долговременным задачам в международном масштабе.

ВЫХОДНОЕ ПОСОБИЕ. В российском трудовом праве единовременное пособие, денежная сумма, выплачиваемая работнику при увольнении по определенным основаниям.

Основания выплаты выходного пособия:

1) призыв рабочего или служащего на военную службу;
2) отказ рабочего или служащего от перевода на работу в другую местность вместе с предприятием, учреждением, организацией;
3) ликвидация предприятия, учреждения, организации;
4) сокращение численности или штата работников;
5) обнаружившееся вследствие недостаточной квалификации либо состояния здоровья несоответствие рабочего или служащего занимаемой должности или выполняемой работе, препятствующее продолжению данной работы;
6) восстановление на работе ранее уволенного рабочего или служащего, выполнявшего определенную работу в случае нарушения администрацией законодательства о труде, коллективного или трудового договора и др.

ВЫХОДНЫЕ ДНИ — дни отдыха работников, которые установлены законодательством РФ, а также правилами внутреннего трудового распорядка или графиками сменности предприятия. Работа в такие дни допустима только с разрешения профсоюза и только в исключительных случаях, которые предусмотрены законом РФ (например, для предотвращения или ликвидации аварии). За работу в выходные дни предоставляется другой день отдыха в течение ближайших 2 недель.

ВЫЧИТАЕМАЯ ФРАНШИЗА — сумма невозмещения ущерба страховщиком, т. е. при страховании с безусловной (вычитаемой) франшизой по каждому страховому событию страховое возмещение оплачивается за вычетом суммы франшизы. Франшиза является частью убытка, не оплачиваемого страховой компанией, т. е. она остается на собственном содержании страхователя. Размер франшизы устанавливается в процентном отношении от размера страховой суммы или в твердом выражении. При этом размер франшизы оказывает влияние на понижение тарифа страховой премии. Безусловная (вычитаемая) франшиза — минимальное невыплачиваемое страховое возмещение, вычитаемое из любой суммы ущерба. Безусловная (вычитаемая) франшиза — своеобразная форма участия страхователя в покрытии получаемого убытка. Она является характеристикой условий договора и применяется в тех случаях, когда убытки страхователя относительно невелики. Другими словами, если, например, страхователь не считает страшным событием царапину на крыле машины или треснувшее стекло фары и ему жалко того времени, которое будет потрачено на оформление страхового возмещения, то он может определить сумму ущерба, из-за которой не будет обращаться в страховую компанию. В то же время применение франшизы сокращает сумму страхового взноса.

Механизм безусловной франшизы

Действие безусловной франшизы можно описать так: выплата страхового возмещения по страховому событию не производится, если оно не превышает размера установленной франшизы, а при безусловной франшизе, если страховое событие превышает размер установленной франшизы, то выплата страхового возмещения производится за вычетом суммы установленной франшизы. Например, если вычитаемая (безусловная) франшиза 100 долларов, а сумма ущерба 200 долларов, то из указанной суммы ущерба 200 долларов вычитается размер франшизы, и на руки страхователю выдается 100 долларов (200 - 100).

ВЫШЕ НОМИНАЛА — термин, относящийся к ценным бумагам, реализуемым на фондовой бирже, когда цена акции «выше номинала», т. е. выше номинальной стоимости.

ВЫШЕ ЛИНИИ. 1. Обозначение некоторых записей, которые делаются в счете прибылей и убытков выше горизонтальной линии. Это бывает в случае, когда предприятие отделяет записи о прибылях или убытках от записей распределения сумм прибыли. 2. В средствах массовой информации (в прессе, на телевидении, радио и с помощью расклеивания объявлений и плакатов): обозначение расходов на рекламу, в связи с которыми рекламному агентству *(advertising agency)* выплачиваются комиссионные. 3. Обозначение трансакций в национальных счетах, которые связаны с доходами по балансовым статьям государственного бюджета.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ — изучение поведения потребителей на рынке. Суть категории «потребность» состоит в экономическом мотиве человека, возникающем из необходимости или желания потреблять различные объекты богатства (как вещественные, так и духовные). Вообще склонность потребителя в предпочтении отдельных товаров наталкивается на весьма существенные преграды: цену товара и доходы самого потребителя, его бюджетные возможности.

Модели предпочтений потребителей:

1) покупатели всегда выбирают товар по своим доходам, который при определенных ограничениях на розничные цены может максимально удовлетворить их потребности;
2) в основе цен товаров лежит их ценность, определяемая как суждение субъекта о значимости благ, находящихся в его распоряжении. Правило максимизации полезности в соответствии со сказанным заключается в таком распределении денежного дохода потребителя, при котором последний рубль, затраченный на приобретение каждого вида продуктов, приносил бы одинаковую добавочную (предельную) полезность. Вывести потребителя из состояния равновесия смогут теперь только изменения потребительских предпочтений, цены на продукты и размеры доходов;
3) согласно закону убывающей предельной полезности ценность каждого последующего блага при наращивании его запаса падает и достигает нулевого значения в точке полного насыщения (первый закон Госсена).

4) максимум полезности от потребления заданного набора благ потребитель получит при условии равенства предельных полезностей всех потребленных благ (второй закон Госсена);
5) эффект дохода — это изменение спроса на товар как результат колебания покупательной способности денежного дохода, вызванного, в свою очередь, изменением цен. Эффект замещения заключается в сокращении (увеличении) потребления определенного блага при одновременном росте (сокращении) потребления других благ, если цена на него возрастает (уменьшается);
6) излишек потребителя — это разница между той суммой, которую потребитель был бы согласен уплатить, и той суммой, которую он реально уплатил.

Кривая безразличия — это линия, каждая точка которой представляет комбинацию двух товаров, которые имеют для потребления одинаковую общую полезность, и поэтому потребителю безразлично, какой из этих наборов выбрать.

Закономерности потребительских предпочтений

Основную из таких закономерностей открыл и описал еще в XIX в. прусский статистик Эрнест Энгель. Согласно данной закономерности с увеличением доходов потребителей структура потребления изменяется, причем возрастает потребление дорогих товаров. С одной стороны, уменьшение доли расходов высокодоходной части населения, затрачиваемых на товары повседневного спроса, необязательно означает, что эта категория граждан уменьшает потребление простейших товаров. С другой стороны, смещение потребления богатых людей в область дорогих и ценных товаров может происходить и путем замещения более дешевых товаров и услуг, которые «вымываются» из зоны потребления. При этом доля доходов, затрачиваемых на приобретение товаров первой необходимости, уменьшается, тогда как часть дохода, направляемая на предметы роскоши, товары непервой необходимости, увеличивается. При этом изменение структуры потребляемых продуктов по закону Энгеля наблюдается не только с уже полученными, но и в связи с ожидаемыми доходами. Но закон Энгеля не является абсолютным, так как структура потребностей некоторых потребителей очень мало зависит или вовсе не зависит от величины доходов предприятия. Поведение на рынке потребителей определенных товаров объясняется также действием закона убывающей предельной полезности.

Г

ГАВАНИ НАЛОГОВЫЕ — небольшие государства и островные территории, которые проводят политику привлечения ссудных капиталов из-за рубежа путем предоставления налоговых и иных льгот.

Иногда пониженные ставки налогов распространяются только на некоторые виды доходов. Так, например, в Люксембурге существует льготный налоговый режим для банков, в Швейцарии и Лихтенштейне — для холдинговых, посреднических и торговых предприятий, на Багамских островах — освобождение от подоходного налога в полном объеме.

Всего в мире насчитываются более 70 таких налоговых гаваней.

Отличия налоговых гаваней

От офшорных зон налоговые гавани отличаются тем, что льготы здесь распространяются не только на иностранные, но и на местные компании.

ГАННТ ГЕНРИ ЛОУРЕНС (1861—1919).

Краткая биография

Промышленный инженер. Родился в деревне Калверт. С 1887 по 1893 гг. работал с Ф. Тейлором, придерживался взглядов школы научного управления. До самой смерти он работал в качестве консультанта во многих компаниях и организациях.

Основные достижения

К числу организационных изобретений следует отнести его систему заработной платы с элементами повременной и сдельной оплаты труда. Г. Ганнт организовал своеобразную систему оплаты труда «Задача и вознаграждение» и развил методы оценки эффективности и производительности труда рабочих. Такая система оплаты работников резко повысила их заинтересованность в выполнении и перевыполнении высокой нормы выработки.

Является первооткрывателем в области оперативного управления календарного планирования деятельности предприятия. Он разработал систему плановых графиков («графики Ганнта»), позволивших благодаря его высокой информативности осуществлять контроль за запланированный срок и сопоставлять календарные планы на будущее. Воспринимаемое сегодня как банальный управленческий проект в начале 1920-х гг., это нововведение оценивалось как открытие мирового масштаба.

Г. Л. Ганнт

Г. Ганнта считают также предвестником управленческой школы человеческих отношений. Он подчеркивал ведущую роль человеческого фактора в промышленности и высказывал убеждение, что рабочему человеку должна быть предоставлена возможность обрести в своем труде не только источник существования, но и состояние удовлетворенности.

Принцип Ганнта

Согласно Ганнту, «основные различия между наилучшей сегодняшней и прежними системами состоят в способах планирования и распределения задач, а также способах распределения поощрений за их выполнение».

Следуя этому принципу, Г. Ганнт поставил цель усовершенствовать механизмы функционирования предприятий путем обновления систем формирования задач и распределения поощрений и премий.

ГАРАНТ (от фр. *garantir* — «обеспечивать, ручаться») — банк, другое кредитное учреждение или страховая организация, выступающие в качестве поручителя и дающие гарантийное обязательство об уплате должником (принципалом) денежной суммы кредитору (бенефициару).

Взаимодействие бенефициара и гаранта

После получения требования бенефициара гарант должен незамедлительно сообщить об этом принципалу и передать ему копии требования со всеми необходимыми документами.

Гарант должен в разумный срок рассмотреть требование бенефициара, а также установить, соответствуют ли само требование и приложенные к нему документы условиям гарантии. В случае установления несоответствия гарант должен уведомить бенефициара об отказе удовлетворения его требования. В том случае, если до сведения гаранта доводится, что основное обязательство, обеспеченное банковской гарантией, уже находится в одном из следующих состояний (частично или в полном объеме исполнено; было прекращено по каким-либо причинам, является недействительным), гарант должен сразу же известить об этом бенефициара и принципала.

Повторное требование, полученное гарантом уже после такого уведомления бенефициара, подлежит его удовлетворению.

ГАРАНТ-ЭЛЕМЕНТ — используемый в статистике интегральный показатель, в основном применяемый для сравнения условий предоставления различных видов кредитов и займов. При этом сопоставляются условия каждого кредита по трем основным параметрам, таких как срок предоставления, льготный период и ставка процента. Это показывает, какую часть платежей в счет погашения долга недополучает кредитор в результате

предоставления кредита на более льготных условиях, чем основная часть коммерческих кредитов.

ГАРАНТИРОВАНИЕ ЦЕН — установление национальными (или наднациональными) структурами единой для производителей цены (гарантированной для всех), по которой закупается данный вид товара. Принцип гарантирования цен создает благоприятные экономические условия для производства приоритетной продукции. Представляет собой один из методов государственного регулирования цен, который воздействует на спрос и предложение конкретных товаров с целью формирования определенных пропорций между ними.

Область применения гарантированных цен

В наиболее широких масштабах воздействие на спрос и предложение с помощью гарантированных цен осуществляется прежде всего в отношении сельскохозяйственных и сырьевых товаров, в процессе производства и потребления которых государство принимает активное участие или по которым имеются крупные государственные заказы.

Опыт зарубежных стран

Метод гарантирования цен и воздействие с помощью цен на спрос и предложение продукции аграрной сферы широко используются в США, странах ЕЭС и ряде других.

Так, например, в США создана специальная государственная организация — Товарно-кредитная корпорация, — которая располагает большим количеством зерна, закупаемого у фермеров по гарантированным ценам. Специальный фонд, предназначенный для решения подобной задачи, существует и в странах ЕЭС. Значительно реже гарантирование цен применяется в отношении промышленной продукции, что объясняется рядом причин, связанных с характером производства и реализации промышленных изделий, а также с ограниченными возможностями государства воздействовать на рынки этих товаров.

ГАРАНТ ВЫПУСКА — кредитно-финансовое учреждение, обеспечивающее размещение эмитированных ценных бумаг на первичном рынке.

В качестве гаранта выпуска могут выступать различные кредитно-финансовые учреждения.

Субъекты

Гарантом выпуска могут являться инвестиционные банки, инвестиционные и страховые компании, крупные брокерские фирмы и банковские дома.

Эти учреждения, как правило, покупают весь выпуск ценных бумаг или ее часть по заранее оговоренной цене. При этом инвестиционные банки, брокерские фирмы и банковские дома выступают в роли посредников и осуществляют перепродажу ценных бумаг эмитента на фондовом рынке.

Кроме того, эти организации могут приобретать эти ценные бумаги непосредственно для себя.

ГАРАНТИИ ПОДРАЗУМЕВАЕМЫЕ — обязательства организации-гаранта выполнить условия договора или положения закона. Гарантии всегда имеют материальный характер и обычно сопровождаются различными вещественными обязательствами и санкциями.

Гарантии качества

Гарантии качества обычно сопровождаются обязательствами поставщика или продавца за свой счет устранять дефекты или заменять некачественный товар, предоставлять аналогичный товар на время, в течение которого дефектное изделие не могло быть использовано по назначению (перечень таких товаров устанавливается законодательно).

Гарантии могут действовать в течение срока, установленного в договоре, оканчиваться по выполнении определенных в договоре обязательств или оставаться в силе до окончательной приемки товара. К бессрочным гарантиям относятся гарантии, содержащиеся в законах и действующие до конца действия законов.

Виды гарантии

Гарантии могут быть условными и безусловными. Например, гарантии качества товара обычно действуют при условии его правильной эксплуатации или использования. Гарантии возврата кредитов обычно носят безусловный характер.

ГАРАНТИЙНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО — письменное свидетельство, выдаваемое гарантом тому лицу, которому оно гарантирует выполнение определенных обязательств.

Гарантийное обязательство — документ, подтверждающий соответствие качества поставляемого, продаваемого товара условиям договора купли-продажи, контракта на поставку. Гарантийное обязательство призвано гарантировать надежную работу машин, оборудования при их надлежащем использовании.

Примерная схема действия гарантийного обязательства

Лицо А гарантирует лицу Б в гарантийном обязательстве, что оно обязуется оплатить в определенный срок и в определенной сумме высланный ему лицом Б товар. Гарантийное обязательство может выдать и третье лицо. Например, лицо В может выдать лицу Б гарантийное обязательство, состоящее в том, что лицо А, взявшее деньги в долг у лица Б, вернет эти деньги в срок. Если же лицо А не вернет деньги Б, то долг обязано вернуть лицо В, поручившееся за лицо А.

ГАРАНТИЙНОЕ ПИСЬМО — выдается гарантом кредитору в обеспечение своевременной уплаты причитающейся с должника суммы. Гарантийное письмо может выдаваться государством в лице его правительственных органов, банками и другими организациями, которым предоставляется такое право.

В торговом мореплавании капитаны могут получать гарантийные письма от грузоотправителей в обмен на выписку чистого коносамента при погрузке заведомо поврежденного груза. Такие гарантийные письма являются незаконными, их наличие не влияет на право страховщика отклонить предъявленную претензию.

ГАРАНТИЙНЫЙ ВЗНОС — часть суммы заказа, которая вносится клиентом на начальном этапе. Она предназначена для предотвращения возможного отказа от заказа на этапе выполнения. В случае применения гарантийного взноса отказ от заказа приводит к его потере.

Если субъект, внесший гарантийный взнос, не выполняет принятых на себя обязательств, то гарантийный взнос переходит к тому, кому он был выдан в качестве гарантии.

В случае выполнения обязательств гарантийный взнос подлежит возврату либо засчитывается в счет оплаты за выполненные работы.

Примерный вариант действия гарантийного взноса

Субъект А заказал субъекту Б сшить ему пальто и принял на себя обязательство оплатить готовое пальто. В качестве гарантии последующей оплаты А выдает Б гарантийный взнос в виде, скажем, части стоимости готового пальто. Если заказчик А отказывается от приобретения сшитого ему пальто без достаточных к тому оснований, лицо Б вправе не возвращать ему гарантийный взнос.

Кроме того, термином «гарантийный взнос» называют взнос по срочному контракту с целью покрытия возможного разрыва между начальной ценой и последующей котировкой.

ГАРАНТИЙНЫЙ КАПИТАЛ — собственный капитал акционерных земельных банков, страховых обществ. Как правило, он представлен в ликвидных активах и составляет определенный процент от общей суммы всех обязательств компании.

Состав и использование гарантийного капитала

Складывается из взносов акционеров и пополняется впоследствии отчислениями из прибыли. Гарантийный капитал не может быть использован для выплаты дивидендов, покрытия убытков, а только по своему прямому назначению.

ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК — срок, на протяжении которого производитель или продавец продукции гарантирует соответствие всех его характеристик требованиям заключенного договора купли-продажи, требуемым показателям качества, паспортным данным. Это является гарантией бесперебойного функционирования, сохранения потребительских свойств, пригодности для использования в течение всего гарантийного срока. Все это гарантируется потребителю при условии соблюдения им всех необходимых условий хранения и использования продукции. Продолжительность гарантийного срока по различным видам продукции определяется законом РФ.

Виды гарантийных сроков:

1) гарантийный срок хранения продукции, которая может утрачивать свои потребительские свойства в процессе хранения;
2) гарантийный срок годности тех видов товаров, потребительские качества которых ухудшаются с истечением времени;
3) гарантийный срок эксплуатации промышленной продукции, изменяющей свои

свойства в процессе ее производственного и бытового использования.

ГАСТЕВ АЛЕКСЕЙ МИХАЙЛОВИЧ (1882— 1941) — советский теоретик и практик научной организации труда (НОТ) и управления производством, автор известных книг, таких как «Новая культурная установка», «Нормирование и организация труда».

Главные достижения

А. М. Гастев разработал концепцию научной организации труда (НОТ). Данная концепция включает три взаимосвязанных направления:

1) теорию трудовых движений в производственных процессах;
2) организацию рабочего места;
3) теорию управленческих процессов.

Концепция НОТ трансформировала и интегрировала наиболее ценные достижения западной (в частности американской) управленческой мысли и в то же время представляла значительный шаг вперед по сравнению с теоретическими разработками Ф. Тейлора и его последователей.

НОТ охватывала техническую сферу, биологию, а также элементы таких наук, как кибернетика, инженерная психология, эргономика, которые в дальнейшем получили широкое развитие. Реализованная еще при жизни А. М. Гастева, она способствовала коренному пересмотру и обновлению методов профессиональной подготовки кадров, отечественной практики организации труда и производства.

Основные заслуги

Гастев выдвинул ряд идей, которые и сегодня могут с успехом использоваться в управленческой практике (в частности, сформулированные Гастевым шестнадцать правил «Как надо работать» предвосхитили ряд некоторых идей и представляют практический интерес для организации любого вида труда).

ГАРАНТИЯ. [.Поручительство за выполнение каким-либо лицом денежных или других обязательств, в случае невыполнения обязательств это лицо несет соответствующую ответственность. 2. Установленное законом обязательство продавца отвечать за недостатки товара, а также за то, что товар свободен от долговых обязательств и не находится в собственности третьих лиц.

Права покупателя

При недобросовестных поставках товара покупатель имеет право предъявить продавцу целый ряд требований, таких как; аннулирование (расторжение) договора купли-продажи (как правило, в случае выявления серьезных дефектов); уменьшение продажной цены, исправление дефектов (ремонт); замена некондиционного товара.

Покупатель, после того как он на законных основаниях потребовал исправления дефектов, может приостановить оплату товара до их полного устранения. По истечении определенного срока товар будет считаться принятым покупателем, что влечет за собой отмену всех гарантийных прав.

Например, срок предъявления гарантийных претензий по движимости в Австрии составляет шесть месяцев, а покупатель, после того как он на законных основаниях потребовал исправления дефектов, может приостановить оплату товара до их полного устранения. Гарантии исключаются полностью, если речь идет об очевидных дефектах, уже имевших место во время подписания договора.

ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ — срок, в течение которого продавец (изготовитель, поставщик) ручается за стабильность качественных показателей (потребительских свойств) изделия (товара) при условии соблюдения покупателем правил эксплуатации, использования и хранения.

Ответственность продавца

Продавец несет ответственность за скрытые, а в случаях, предусмотренных законом, и явные дефекты. В пределах гарантийного срока в международной торговле общее гражданское законодательство в РФ и в других странах не предусматривает гарантийных обязательств.

Методы определения гарантийного срока

Гарантийный срок в международной торговле определяется в договоре по соглашению сторон, исчисление гарантийного срока производится различными методами: с даты начала эксплуатации (использования товара); с даты поставки; с даты начала эксплуатации (использования), но с ограничением продолжительности срока определенным периодом, исчисленным с даты поставки.

ГАРАНТИЯ АВАРИЙНАЯ — обязательство страховщика выплатить возмещение убытков, понесенных в результате общей аварии.

Чтобы избежать возможности потери части груза, его владелец может получить у страховщиков аварийную гарантию на возмещение любых убытков такого рода.

ГАРАНТИЯ КРЕДИТА — форма осуществления гарантии, применяемая в тех случаях, когда должник может оказаться несостоятельным.

Виды гарантии кредита

Видами таких гарантий выступают гарантийные письма банков, авали и акцепты банками тратт кредитора, поручительства крупных коммерческих фирм.

ГАРАНТИЯ СТРАХОВАЯ — форма поручительства страховой компании за кредитоспособность страхователя, осуществляемая в письменном виде. Гарантия страховая означает, что страховщик в случае непоступления платежа со стороны страхователя берет на себя обязанность оплатить предусмотренную страховым договором сумму денежных средств. В этом случае страховщик не может предъявить регрессивный иск по отношению к страхователю.

Гарантия страховая удостоверяется специальным документом (полисом), выписываемым перестраховщиком как свидетельство принятия риска.

ГАРАНТИЯ БАНКОВСКАЯ — форма своевременной оплаты отгруженного товара, которая дополняет инкассовую форму расчетов, но является самостоятельным соглашением между продавцом и покупателем, с одной стороны, и между импортером и его банком — с другой.

Непременное условие банковской гарантии

Текст гарантии может быть различным, при этом непременным условием является наличие ничем не ограниченного обязательства банка-гаранта произвести платеж в сроки, предусмотренные контрактом.

Процесс осуществления банковской гарантии

Гарантия может выписываться как на самого бенефициара, так и на его банк. При наличии гарантии банка расчеты за поставленный товар осуществляются в обязательном порядке через банк, выдавший гарантию. Импортер, как правило, стремится выдать гарантию не на весь, а только на часть товара, поставляемого по контракту. Такое допускается при частичной отгрузке проданного товара. В данном случае каждая партия отгружаемого товара не должна превышать общей суммы гарантии. Каждая последующая партия может отгружаться лишь при условии оплаты стоимости товара, поставленного ранее в предыдущей партии. Срок действия такой гарантии должен охватывать время, необходимое для поставки всего товара, а также для осуществления окончательных расчетов.

ГАРАНТИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ, ПОДПИСИ — договор страхования, защищающий работодателей от любых финансовых убытков, которые они могут понести в результате недобросовестного выполнения своих обязанностей работниками.

Гарантия подписи:

1) сертификат, гарантирующий подлинность подписи определенного лица (применяется банком или брокером);
2) гарантия, выдаваемая в соответствии с условиями договора профессиональными участниками рынка ценных бумаг или участниками программы. Такая гарантия подтверждает, что подпись принадлежит зарегистрированному лицу или его уполномоченному представителю и является подлинной.

Лицо, которое выдает гарантию подписи на передаточном распоряжении или сертификате ценной бумаги, несет всю ответственность за правильность и полноту заверенных им фактов в соответствии с законодательством РФ.

ГАРАНТИЯ КРЕДИТНАЯ — кредит, предоставляемый одними предпринимателями (организациями) другим под гарантию банков, фирм или правительственных органов.

Определение границ применения кредита

Оно предполагает установление следующих условий:

1) потребности в средствах, удовлетворяемых за счет средств кредита;
2) границы использования кредитов в целом в экономической системе, в том числе для увеличения объемов оборотных средств;

3) количественные границы предоставленных кредитов;
4) границы предоставления кредита некоторым заемщикам.

Границы применения кредита определяются с учетом перечисленных условий, а также особенностей и задач общего экономического развития.

Условия применения гарантии кредитной

Обычно гарантию кредитную используют в том случае, если поставщик не уверен в платежеспособности покупателя. Нередко получение гарантии надежного банка является условием предоставления кредита, особенно при проведении внешнеторговых операций. Перед тем как выдать кредит, банку необходимо проверить платежеспособность клиента.

Поручительство за надежность клиента оформляется с помощью гарантийного письма банка, акцепта или аваля векселя. Значение гарантии кредитной возрастает в периоды экономических, денежно-кредитных и валютных кризисов.

Гарантии широко используются в сфере экспортных кредитов в целях стимулирования вывоза товаров. Гарантия кредитная применяется и в области внешних займов.

ГАРАНТИЯ РИСКА ЭКСПОРТА — государственная или банковская гарантия различных типов рисков (производительного, транспортного, отказа или неуплаты) при проведении экспортных операций.

Гарантия риска экспорта является разновидностью страхования предприятий от убытков при выполнении компанией экспортных операций. Предоставляется специализированными государственными или частными учреждениями, чаще всего банками. При наступлении страхового случая банк выплачивает определенную сумму в возмещение причиненного ущерба.

Суммы выданных гарантий рассматриваются банком в качестве условных обязательств клиентов и учитываются при установлении общего лимита их кредитования.

ГАРАНТИЯ ЭКСПОРТНАЯ — правовые и финансовые гарантии в области экспортно-импортных операций. Могут включать:

1) гарантии договорные с целью обеспечения возврата аванса, полученного российским экспортером в обеспечение надлежащего исполнения контракта российским экспортером перед зарубежными партнерами и т. д.;
2) платежные гарантии для обеспечения платежных обязательств российских импортеров перед иностранными поставщиками, гарантии валютного контроля, выдаваемые банком импортера по просьбе импортера; обязательства, в силу которых банк импортера обязуется оплатить суммы, причитающиеся к уплате при привлечении импортера к финансовой ответственности, возникающей в случае непоступления товаров, за которые была произведена предоплата, и невозврата ранее перечисленных средств в иностранной валюте.

ГАРАНТИЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ — способ обеспечения гражданско-правовых обязательств, в соответствии с которым РФ, субъект РФ или муниципальное образование — гарант — дает письменное обязательство быть ответственным за исполнение условий договора лицом, которому дается государственная гарантия.

Государственная гарантия выдается в письменной форме. Срок гарантии определяется сроком исполнения обязательств, по которым предоставлена такая гарантия.

Гарантии предоставляются, как правило, на конкурсной основе. Предусмотренное государственной гарантией обязательство гаранта перед третьим лицом ограничивается уплатой денежной суммы, на которую выдана гарантия.

Права гаранта

Гарант, который исполняет обязательства получателя гарантии, имеет право требовать от последнего возмещения всех сумм, которые были уплачены третьему лицу по государственной гарантии. Причем выплаты должны производиться в полном объеме и в том порядке, который предусмотрен гражданским законодательством РФ.

ГАРМОНИЗАЦИЯ — взаимное согласование, сведение в единую систему, унификация, координация, упорядочение или обеспечение взаимного соответствия разных мер, действий, а также различных экономических мероприятий.

ГАРМОНИЗАЦИЯ НАЛОГОВ — это проводимая систематизация и унификация различных налогов, координация налоговых систем в соответствии с проводимой налоговой политикой государств, входящих в международные региональные группировки. Гармонизация получает свое отражение в создании таможенных союзов, которые объединяют ряд государств, проводящих единую таможенную политику.

ГАРМОНИЧНОСТЬ ТОВАРНОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ — степень близости между товарами различных ассортиментных групп с точки зрения позиции их использования потребителями.

ГАРМОНИЗАЦИЯ УЧЕТА — последовательные шаги, направленные на сближение систем учета, сложившихся в различных странах. Гармонизация учета предполагает, что каждая страна, участвующая в этом процессе, принимая какое-либо новое и, как правило, частное решение в области статистического и бухгалтерского учета, непременно учитывает международные стандарты.

Условия гармонизации учета:

1) данные учета должны быть достоверными и полными;
2) отчетность должна составляться аккуратно и тщательно;
3) информация, влияющая на принятие решений, в обязательном порядке должна предаваться гласности;
4) отчетность должна быть адекватной потребностям пользователей;
5) данные учета должны быть сопоставимы по времени и по различным экономическим субъектам.

ГАРАНТИЯ ТЕНДЕРНАЯ — обязательство, выданное банком или другим гарантом по просьбе участника тендерных торгов (принципала) стороне, проводящей эти торги (бенефициару).

Обязанности гаранта

В соответствии с данной гарантией гарант обязан при невыполнении принципалом своих обязательств в пределах установленной суммы произвести платеж бенефициару.

ГАРМОНИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ОПИСАНИЯ И КОДИРОВАНИЯ ТОВАРОВ (ГС) — международные нормы и правила классификации статистической информации по товарам, поставляемым за счет внешнеторговых операций. Включает новую международную унифицированную товарную номенклатуру (НГС) — подробный многоцелевой перечень ввозимых и вывозимых товаров, распределенных в соответствии со специальной классификационной схемой.

Гармонизированная система отвечает потребностям таможенных органов (статистических служб) и обеспечивает сопоставимость национальных статистических данных по внешней торговле.

История развития гармонизированной системы

Необходимость разработки гармонизированной системы в начале 1970-х гг. возникла в связи с быстрыми темпами развития международной торговли, появлением большого числа новых товаров, изменениями в технологических процессах производства товаров и усложнением методов ведения торговых операций.

Работа по созданию нового внешнеторгового классификатора проводилась в течение десять лет в рамках Совета таможенного сотрудничества (СТС). За базу построении гармонизированной системы были приняты в основном номенклатура СТС (известная как Брюссельская таможенная номенклатура (БТН)) и внешнеторговый классификатор ООН — Стандартная международная торговая классификация (СМТК).

Кроме того, было использовано 12 различных международных и национальных систем, в том числе таможенные и транспортные номенклатуры.

Принятие гармонизированной системы

В 1983 г. СТС принял проект Международной конвенции по Гармонизированной системе и открыл ее для подписания. Гармонизированная система вступила в силу с 1988 г. В настоящее время ее используют более чем в 150 государствах, на долю которых приходится свыше 90% мировой торговли.

ГАРМОНИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА В РОССИИ. В России НГС введена с 1991 г. вместо действовавшей ранее Единой товарной номенклатуры внешней торговли стран — членов совета экономической взаимопомощи (СЭВ), что облегчило присоединение России к ГАТТ (Генеральному соглашению по тарифам и торговле) и содействовало созданию более благоприятных условий при переговорах с ЕЭС и ЕАСТ (европейской ассоциации свободной торговли), а также с другими странами.

На этой основе вступил в действие новый эффективный таможенный тариф России, были разработаны унифицированные системы таможенного и статистического учета товаров и автоматизированной обработки внешнеторговых документов.

ГЕНЕРАЛЬНАЯ **СОВОКУПНОСТЬ** — множество объектов, являющихся предметом изучения при проведении социологического исследования. Все эти объекты обладают интересующими свойствами. Генеральная совокупность может иметь различный объем: от предельно широкого (молодежь России) до сравнительно малого (студенты одного вуза). В каждом исследовании важно точно очертить границы генеральной совокупности, определить ее основные характеристики, пространство и время изучения. Перечень всех элементов генеральной совокупности является основой для выборки.

ГЕНЕРАЛЬНАЯ **СОВОКУПНОСТЬ** — понятие (категория), относящееся к выборочному методу. В содержание этого понятия входят две существенные стороны. Генеральная совокупность — это достаточно однородная в отношении изучаемой задачи масса явлений (единиц совокупности), из которой производится выборка отдельных единиц, подлежащих наблюдению. Генеральная совокупность представляет собой массу явлений, являющихся объектом исследования, чьи характеристики должны быть оценены в результате выборочного исследования.

Если исследование проведено с соблюдением требований математической статистики, оценки характеристик, генеральная совокупность будет получена в виде доверительных интервалов с заданной, достаточно большой вероятностью.

ГЕНЕРАЛЬНОЕ **СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ (ГАТТ) —** это международная организация, которая действует в соответствии с заключенным многосторонним межправительственным договором, в котором содержатся принципы и правила международной торговли, обязательные для всех стран-участниц. Была организована 1 января 1948 г. В рамках ГАТТ действует большое число межправительственных органов, комиссий и секретариат. Уже в 1989 г. число полноправных членов ГАТТ составило 97, еще 28 стран являются участниками ГАТТ де-факто, 20 — в качестве наблюдателей.

В настоящее время ГАТТ распространяет свое влияние на большинство стран, принимающих участие в международной торговле.

Управление ГАТТ

Высший орган ГАТТ — сессии, а оперативно-исполнительный — совет представителей. Рабочими органами данной организации являются постоянно действующие: секретариат, комитеты, подкомитеты и рабочие группы. Основными являются следующие: комитет по торговле и развитию, комитет по тарифным уступкам, комитет по антидемпинговой практике.

Основные принципы генерального соглашения: обязательное применение во взаимной торговле стран — участниц ГАТТ режима наибольшего благоприятствования, отсутствие дискриминации, взаимные уступки и снижение таможенных пошлин и других (нетарифных) барьеров, вырабатываемых в ходе многосторонних торговых переговоров, взаимность уступок, в том числе политических, ведение внешней торговли на частной правовой основе.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле включает первоначальный текст договора со списками тарифных уступок, а также последующие решения, изменяющие и дополняющие первоначальный текст или интерпретирующие его отдельные статьи.

ГА ТТ на сегодняшний день

Основной текст ГАТТ в настоящий момент содержит 38 статей. В них отражены правовые нормы и положения, обычно закрепленные в отношениях между государствами двусторонними соглашениями и договорами.

Основной формой работы ГАТТ является проведение участниками соглашения многосторонних торговых переговоров (МТП).

ГА ТТ и Россия

В начале 1990-х гг. (после распада СССР) Россия и другие республики СНГ не являлись членами ГАТТ. Однако в связи с их вступлением в Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР) более тесные контакты с этой организацией стали неизбежны и необходимы, так как деятельность ГАТТ, МВФ и МБРР во многом **взаимосвязана.**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР — управленец, необязательно являющийся директором, который отвечает за постановку задач и формирует организационную стратегию и политику предприятия, решает вопросы, связанные с планированием и организацией, контролем и управлением компанией (предприятием, фирмой).

Функции генерального менеджера

Функции генерального менеджера могут различаться в зависимости от размера компании, степени сложности решаемых ею задач и степени подвижности внешней среды. Выполняемая им роль в целом одинакова для большинства компаний и фирм.

Его основные организаторские функции:

1) регулирование деятельности различных структурных подразделений предприятия, разработка наиболее рациональной структуры в соответствии с выбранной стратегией деятельности компании; основная цель при этом — чтобы каждый сотрудник обязательно соответствовал предъявляемым к нему требованиям;
2) управление — руководство деятельностью предприятия, стимулирование качественного выполнения рабочих задач каждым работником;
3) контроль за обеспечением качественного выполнения своих функций всеми элементами организационной структуры управления;
4) координация усилий каждого элемента организации для соблюдения бюджета, регулярного проведения совещаний, заседаний при наличии развитой системы организационных коммуникаций.

ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ — документ, устанавливающий основные принципы регулирования социально-трудовых отношений на общегосударственном уровне.

В соглашение могут включаться взаимные обязательства по вопросам, касающимся условий и охраны труда, режима труда и отдыха, развития социального партнерства, определенных сторонами, подписавшими соглашение.

Задачи, решаемые в генеральном соглашении

Приближение минимального размера заработной платы к прожиточному минимуму с установлением конкретных сроков (по кварталам) и параметров; определение соотношений в оплате труда по сложности с учетом основных тарифно-квалификационных групп работ, должностей работников и порядка индексации заработной платы. Эти соотношения могут быть установлены в виде единой тарифной сетки для рабочих, специалистов, служащих и руководителей (могут быть использованы и другие подходы).

Генеральное тарифное соглашение должно предшествовать территориальным и отраслевым, при этом последние должны предшествовать заключению договоров предприятия. Нормы, принятые в соглашениях и договорах, должны иметь такой же правовой статус, как и нормы Трудового кодекса РФ.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР — это единоличный руководитель исполнительных органов юридического лица, первое лицо, главный руководитель предприятия, организации.

Функции генерального директора

Он осуществляет текущее руководство деятельностью предприятия, взаимодействует с государственными органами и несет перед ними ответственность. Директор подотчетен высшим органам управления: совету директоров, наблюдательному совету, общему собранию акционеров. В крупной, многопрофильной фирме заместители генерального директора выступают в роли директоров, руководителей отдельных подразделений или направлений деятельности фирмы.

Основные функции генерального директора:

1) работа администратора (руководитель использует свои полномочия для обеспечения движения системы в согласовании с действующими нормативными актами, разрабатывает и реализует кадровую политику);
2) работа организатора (руководитель создает условия для плодотворного совместного труда, целенаправленных и скоординированных действий подчиненных, занятых в процессах управления и производства);
3) работа специалиста (должен обладать профессионализмом, хорошей подготовленностью, знаниями и опытом в заданной конкретной сфере).

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК — фирма или организация, которая выступает глав-

На этой основе вступил в действие новый эффективный таможенный тариф России, были разработаны унифицированные системы таможенного и статистического учета товаров и автоматизированной обработки внешнеторговых документов.

ГЕНЕРАЛЬНАЯ СОВОКУПНОСТЬ — множество объектов, являющихся предметом изучения при проведении социологического исследования. Все эти объекты обладают интересующими свойствами. Генеральная совокупность может иметь различный объем: от предельно широкого (молодежь России) до сравнительно малого (студенты одного вуза). В каждом исследовании важно точно очертить границы генеральной совокупности, определить ее основные характеристики, пространство и время изучения. Перечень всех элементов генеральной совокупности является основой для выборки.

ГЕНЕРАЛЬНАЯ СОВОКУПНОСТЬ — понятие (категория), относящееся к выборочному методу. В содержание этого понятия входят две существенные стороны. Генеральная совокупность — это достаточно однородная в отношении изучаемой задачи масса явлений (единиц совокупности), из которой производится выборка отдельных единиц, подлежащих наблюдению. Генеральная совокупность представляет собой массу явлений, являющихся объектом исследования, чьи характеристики должны быть оценены в результате выборочного исследования.

Если исследование проведено с соблюдением требований математической статистики, оценки характеристик, генеральная совокупность будет получена в виде доверительных интервалов с заданной, достаточно большой вероятностью.

ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ (ГАТТ) — это международная организация, которая действует в соответствии с заключенным многосторонним межправительственным договором, в котором содержатся принципы и правила международной торговли, обязательные для всех стран-участниц. Была организована 1 января 1948 г. В рамках ГАТТ действует большое число межправительственных органов, комиссий и секретариат. Уже в 1989 г. число полноправных членов ГАТТ составило 97, еще 28 стран являются участниками ГАТТ де-факто, 20 — в качестве наблюдателей.

В настоящее время ГАТТ распространяет свое влияние на большинство стран, принимающих участие в международной торговле.

Управление ГА ТТ

Высший орган ГАТТ — сессии, а оперативно-исполнительный — совет представителей. Рабочими органами данной организации являются постоянно действующие: секретариат, комитеты, подкомитеты и рабочие группы. Основными являются следующие: комитет по торговле и развитию, комитет по тарифным уступкам, комитет по антидемпинговой практике.

Основные принципы генерального соглашения: обязательное применение во взаимной торговле стран — участниц ГАТТ режима наибольшего благоприятствования, отсутствие дискриминации, взаимные уступки и снижение таможенных пошлин и других (нетарифных) барьеров, вырабатываемых в ходе многосторонних торговых переговоров, взаимность уступок, в том числе политических, ведение внешней торговли на частной правовой основе.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле включает первоначальный текст договора со списками тарифных уступок, а также последующие решения, изменяющие и дополняющие первоначальный текст или интерпретирующие его отдельные статьи.

ГА ТТ на сегодняшний день

Основной текст ГАТТ в настоящий момент содержит 38 статей. В них отражены правовые нормы и положения, обычно закрепленные в отношениях между государствами двусторонними соглашениями и договорами.

Основной формой работы ГАТТ является проведение участниками соглашения многосторонних торговых переговоров (МТП).

ГАТТ и Россия

В начале 1990-х гг. (после распада СССР) Россия и другие республики СНГ не являлись членами ГАТТ. Однако в связи с их вступлением в Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР) более тесные контакты с этой организацией стали неизбежны и необходимы, так как деятельность ГАТТ, МВФ и МБРР во многом взаимосвязана.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР — управленец, необязательно являющийся директором, который отвечает за постановку задач и формирует организационную стратегию и политику предприятия, решает вопросы, связанные с планированием и организацией, контролем и управлением компанией (предприятием, фирмой).

Функции генерального менеджера

Функции генерального менеджера могут различаться в зависимости от размера компании, степени сложности решаемых ею задач и степени подвижности внешней среды. Выполняемая им роль в целом одинакова для большинства компаний и фирм.

Его основные организаторские функции:

1) регулирование деятельности различных структурных подразделений предприятия, разработка наиболее рациональной структуры в соответствии с выбранной стратегией деятельности компании; основная цель при этом — чтобы каждый сотрудник обязательно соответствовал предъявляемым к нему требованиям;
2) управление — руководство деятельностью предприятия, стимулирование качественного выполнения рабочих задач каждым работником;
3) контроль за обеспечением качественного выполнения своих функций всеми элементами организационной структуры управления;
4) координация усилий каждого элемента организации для соблюдения бюджета, регулярного проведения совещаний, заседаний при наличии развитой системы организационных коммуникаций.

ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ — документ, устанавливающий основные принципы регулирования социально-трудовых отношений на общегосударственном уровне.

В соглашение могут включаться взаимные обязательства по вопросам, касающимся условий и охраны труда, режима труда и отдыха, развития социального партнерства, определенных сторонами, подписавшими соглашение.

Задачи, решаемые в генеральном соглашении

Приближение минимального размера заработной платы к прожиточному минимуму с установлением конкретных сроков (по кварталам) и параметров; определение соотношений в оплате труда по сложности с учетом основных тарифно-квалификационных групп работ, должностей работников и порядка индексации заработной платы. Эти соотношения могут быть установлены в виде единой тарифной сетки для рабочих, специалистов, служащих и руководителей (могут быть использованы и другие подходы).

Генеральное тарифное соглашение должно предшествовать территориальным и отраслевым, при этом последние должны предшествовать заключению договоров предприятия. Нормы, принятые в соглашениях и договорах, должны иметь такой же правовой статус, как и нормы Трудового кодекса РФ.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР — это единоличный руководитель исполнительных органов юридического лица, первое лицо, главный руководитель предприятия, организации.

Функции генерального директора

Он осуществляет текущее руководство деятельностью предприятия, взаимодействует с государственными органами и несет перед ними ответственность. Директор подотчетен высшим органам управления: совету директоров, наблюдательному совету, общему собранию акционеров. В крупной, многопрофильной фирме заместители генерального директора выступают в роли директоров, руководителей отдельных подразделений или направлений деятельности фирмы.

Основные функции генерального директора:

1) работа администратора (руководитель использует свои полномочия для обеспечения движения системы в согласовании с действующими нормативными актами, разрабатывает и реализует кадровую политику);
2) работа организатора (руководитель создает условия для плодотворного совместного труда, целенаправленных и скоординированных действий подчиненных, занятых в процессах управления и производства);
3) работа специалиста (должен обладать профессионализмом, хорошей подготовленностью, знаниями и опытом в заданной конкретной сфере).

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК -- фирма или организация, которая выступает глав-

ным исполнителем договорного подряда (договора на выполнение конкретного перечня работ). Может выполнять по подрядному контракту обязательства по строительству различного рода объектов (включая монтаж и наладку технологического и другого оборудования). С согласия заказчика генеральный подрядчик может привлекать к выполнению своих обязательств отечественные и иностранные фирмы, но всегда остается ответственным за выполнение работ субподрядчиками. Генеральный подрядчик участвует наряду с генеральным поставщиком в сдаче заказчику комплексного оборудования или всего объекта в целом и отвечает перед ним за выполнение всего комплекса работ.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОЛИС — свидетельство, согласно которому все получаемые или отправляемые страхователем грузы считаются застрахованными в течение определенного срока в определенных размерах ответственности страховщика.

Обязанности страхователя

Страхователь, как правило, по каждой отправке груза, которая подпадает под действие генерального полиса, обязан сообщить основные реквизиты, т. е. уведомить страховщика о названии судна, на котором отправляется груз, о пути следования, а также страховой сумме.

Обязанность страховщика

По требованию страхователя страховщик должен выдать страховые сертификаты по отдельным отгрузкам, которые попадают под действие генерального полиса.

По генеральным полисам грузы считаются застрахованными от и до любого пункта отправления и назначения на весь оговоренный в полисе срок транспортировки любыми видами транспорта, включая перевозки и перевалки, а также предшествующее и последующее хранение груза на складах.

При использовании генерального полиса применяется непрерывность страхового покрытия. Это освобождает страхователя от страхования судна на протяжении всего пути его следования.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОСТАВЩИК — фирма или организация, оказывающая по контракту услуги по поставке комплексного оборудования и материалов для сооружения промышленных или других объектов.

Обязательства генерального поставщика

В обязательства генерального поставщика могут входить: разработка проекта, конструкции, изготовление оборудования, поставка оборудования и материалов, направление специалистов для монтажа оборудования, подготовка иностранного технического персонала, наблюдение за эксплуатацией оборудования в период гарантийной эксплуатации, участие в гарантийных испытаниях, сдача заказчику оборудования или технологических линий.

С согласия заказчика генеральный поставщик работ может привлекать отечественные и иностранные фирмы как субподрядчиков частей оборудования, узлов, деталей, материалов, оставаясь ответственным перед заказчиком за выполнение обязательств субподрядчиков.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРОЕКТИРОВЩИК — фирма или организация, которая в соответствии с договором подряда выполняет разработку проекта комплексного промышленного или другого объекта (главная проектная организация).

Функции генерального проектировщика

В процессе постройки объекта генеральный проектировщик контролирует работы. При этом оперативные поправки специально созданной группы рабочего проектирования могут вноситься в проект по ходу работ. Поправки могут быть связаны с изменяющимися условиями строительства или ошибками, которые были выявлены в ходе сооружения объекта.

Генеральный проектировщик обычно вместе с генеральным поставщиком и генеральным подрядчиком принимает участие в сдаче объекта заказчику.

ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕЙ — процесс появления новых решений, способных повлиять на развитие организации в целом и на сложившуюся ситуацию на рынках конкретных товаров.

Процесс генерации идей:

1) сбор идей. «Внезапное озарение» — это творческий процесс, который часто находит свое воплощение в многочисленных идеях. Группа лиц, принимающих, генерирующих идеи, невелика—от пяти до восьми участников. Участники заранее ознакомлены с проблемой, которую предстоит разрешить. Все рассматриваемые идеи должны быть записаны. При сборе идей следует соблюдать следующие правила:
   а) запрещено давать негативные оценки;
   б) самые абсурдные идеи приветствуются;
   в) ни одна идея не остается без внимания;
   г) допускается совершенствование и комбинирование идей;
2) отбор идей;
3) проверка идей;
4) апробирование идей на практике;
5) принятие решения и контроль на практике.

ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕЙ В МАРКЕТИНГЕ Существуют различные методы, которые могут помочь генерировать большое количество идей. Очень важно, чтобы фирма разработала практический метод для использования плодов своей творческой деятельности.

Управление нововведением

Новая идея, получающая распространение, — вот основная цель директора по развитию или нововведениям. При этом следует выполнить ряд шагов, придерживаясь следующей последовательности:

1) предпринимать все необходимые действия для создания атмосферы, способствующей творчеству и новаторству;
2) быть центром сбора и распространения идей в своей организации;
3) определять порядок рассмотрения идей в соответствии с критериями, согласованными со специалистами по маркетингу;
4) координировать внедрение идей, найденных полезными в процессе их рассмотрения;
5) следить за результатами нововведения и выносить рекомендации по использованию нововведений на других рынках.

ГЕОМЕТРИЯ ФРАКТАЛОВ — од основных методов технического ана применяемый на рынке ценных бумаг, даментом данного метода является пред жение о том, что ценовые графики на довом рынке имеют одинаковый вщ зависимости от того, какой интервал в; ни рассматривается.

ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ ОПЦИОН условие в договоре морской перей (чартере), предусматривающее право вы фрахтования порта погрузки или разг] (из числа указанных в чартере), а также во замены обусловленного в договоре другим. Возникло в связи с распростр; шейся практикой заблаговременного м вого фрахтования тоннажа, когда прогр погрузки-разгрузки еще не полностью < делена.

Правом географического опциона фр ватель (по заявлению) может воспользо ся только один раз и только в пределах новленного в чартере срока.

ГЕП-АНАЛИЗ — анализ возмо» уровня отставания в достижении страте ских целей организации, используется в цессе маркетингового планирования.

При геп-анализе проводится срав> ранее поставленных стратегических і в области финансов, продаж и т. п. с тек; прогнозом их достижения при предпаг нии о следовании ранее выбранным ст гиям. Если поставленные цели нам превышают прогнозные оценки уровн достижения, то образуется «вилка», «за который должен быть ликвидирован.

Два вида «зазоров»:

1) операционный геп-анализ заполю путем повышения производительн уменьшения издержек, улучшения м тинговой деятельности, повышения и т. п., а также путем расширения дея ности на освоенных рынках, повыш доли рынка.
2) стратегический геп-анализ заполш путем снижения целевых показат! поиска новых рынков, разработки н продуктов.

ГЕРБОВАЯ (АКТОВАЯ) БУМАГ специальная бумага особого качества, і назначенная для написания актов и док) тов (векселей, договоров, актов с пр имущества) в целях их лучшей сохрани и предотвращения подделок. Это оди видов гербового знака. В России герб бумага начала использоваться при Пе в 1699 г.

В СССР использование гербовой бу являлось формой взимания причитающ< с документов гербового сбора. Выруче от продажи гербовой бумаги денежные (ства ежедневно зачислялись в доходы і дарственного бюджета.

ГЕРБОВАЯ МАРКА — это вид герб го знака, который специально выпуске и продается государством. Путем про гербовой марки взимается гербовый с граждан и организаций при подаче за;

ний гражданско-правового характера в адми¬нистративные и судебные органы.

ГЕРБОВЫЙ ЗНАК — специальный бланк, который используется для составле¬ния различных коммерческих и финансовых документов, например договоров, векселей, чеков и т. д. Продавая гербовые марки, госу¬дарство получает гербовый сбор.

ГЕРБОВЫЙ НАЛОГ — денежные сред¬ства, взимаемые государством в виде налога на документы, оформляющие различного рода деловые сделки, а также регистрацию предприятий, увеличение объема акционер¬ного капитала обществ, договоры аренды, передачу ценных бумаг, акций, облигаций, соглашения об опеке, посредничестве, пред¬ставительстве.

Уплата гербового налога подтверждается либо наклейкой гербовой марки на установ¬ленную сумму, либо наложением гербовой печати на отметку об уплате налога на до¬кументе.

Ставки налога

В зависимости от характера документа применяются фиксированные (твердые) став¬ки налога или пропорциональные — в про¬центах от суммы сделки или операции, оформ¬ляемой документом.

ГЕРБОВЫЙ СБОР — это плата, взимав¬шаяся в бывшем СССР с отдельных лиц и организаций при оформлении гражданско-правовых сделок, выдаче документов и про¬чего, вид пошлины.

История развития

В первые годы советской власти гербовый сбор взимался по несколько измененному дореволюционному законодательству.

В октябре 1920 г. гербовый сбор был отме¬нен, а в феврале 1922 г. был введен вновь. По действующему в то время «Уставу о государ¬стве» гербовый сбор взимался с письменных обращений частных лиц, предприятий и ор¬ганизаций в правительственные учреждения и письменных отчетов последних, докумен¬тов и бумаг, оформленных по гражданско-правовым сделкам.

Размер гербового сбора определялся с по¬мощью специального табеля в твердых став¬ках или в процентах от общей суммы сделки.

От гербового сбора освобождались госу¬дарственные предприятия.

Гербовый сбор уплачивался гербовыми знаками либо наличными деньгами в кассу банка или другие учреждения, имевшие пра¬во принимать сбор. Доходы государствен¬ного бюджета от взимания гербового сбора были невелики. В связи с налоговой рефор¬мой в 1930 г. гербовый сбор был отменен. Вместо гербового сбора и некоторых других сборов и пошлин с 1 октября 1930 г. была установлена единая государственная пошлина.

ГЕТЕРОГЕННОСТЬ — понятие, рассма¬тривающее внешнюю среду как сверхслож¬ную, разноприродную, многоэлементную систему, состоящую из ряда неоднородных сегментов, каждый из которых характеризует¬ся своим уровнем динамики, предсказуе¬мости, неопределенности.

Концепция П. Лоуренса и Дж. Лорша

Формирование представления о сложном и гетерогенном строении среды связано с дея¬тельностью П. Лоуренса и Дж. Лорша, ко¬торые на рубеже 1960—1970 гг. разработали модель внешней среды в рамках теории комплексных организаций.

При формировании этой концепции П. Лоу-ренс и Дж. Лорш исходили из того, что:

1) гетерогенность — это среда, в которой выполняется профессиональная деятель¬ность;
2) организация — лишь посредник во взаимо¬действии индивида с внешней средой.

С этой точки зрения организация необхо¬дима для получения максимальной выгоды каждым из участников совместной деятель¬ности.

Гетерогенность применительно к функцио¬нированию и развитию организации состоит в том, что ее внешняя среда по-разному про¬является для различных специализированных подразделений, взаимодействующих с ней.

Так, для службы персонала доминирую¬щим фрагментом внешней среды является рынок рабочей силы; для отдела производ¬ства — поставщики оборудования и техно¬логии; для отдела продаж — рынок в соб¬ственном смысле.

В результате формируются специфиче¬ские, т. е. сложные или комплексные, орга¬низации.

ГЕТЕРОСКЕДАСТИЧНОСТЬ — поня¬тие, используемое в математической ста¬тистике и эконометрике, которое означает случай, когда дисперсия ошибки в уравне¬нии регрессии изменяется от наблюдения к наблюдению.

В этом случае приходится подвергать определенной модификации метод наимень¬ших квадратов, в ином случае возможно получение ошибочных выводов.

ГЕОЭКОНОМИКА — это отрасль эко¬номической науки, занимающаяся исследо¬ванием поведения государства в конкретных ситуациях, формированием экономической стратегии и тактики в отношениях с другими государствами.

Термин «геоэкономика» впервые был введен в научный оборот в США в конце 1980-х гг.

Процессы глобализации мировой экономики

Усиление взаимосвязи и взаимозависимо¬сти национальных экономик, хозяйственная интеграция втягивают с разной степенью интенсивности все большее число стран и регионов мира, находящихся на разных стадиях экономического развития, в общее русло развития цивилизации.

В основе этих процессов лежит либерали¬зация экономической и политической жизни большинства стран, открывающая возмож¬ности для формирования единого мирового, информационного, коммуникационного и культурного пространства.

Формирование стратегии развития РФ в начале XXI в.

В основе ее лежат геополитические и гео¬экономические интересы, которые состоят в: обеспечении национальной безопасности, выходе экономики из кризиса и подъеме ее на новый уровень, повышении международ¬ного престижа страны.

Первостепенную роль в решении геоэко¬номических проблем призвана сыграть более тесная экономическая интеграция со страна¬ми ближнего зарубежья.

ГИБЕЛЬ ПОЛНАЯ — уничтожение предметов, которые были застрахованы, в ре¬зультате стихийного бедствия, несчастного случая или другого события либо поврежде¬ние их в такой степени, когда восстановление невозможно.

Виды гибели

При гибели полной выплачивается страхо¬вое возмещение в размере страховой суммы (в некоторых случаях за вычетом стоимости остатков, годных для дальнейшего исполь¬зования). Факт гибели полной устанавлива¬ется страховыми инспекторами при участии специалистов в соответствующей области деятельности.

Существует еще гибель конструктивная — это такой вид повреждения, в случае которо¬го застрахованный предмет в результате наступления страхового случая не перестает существовать, но по первоначальному назна¬чению использован быть не может (напри¬мер, при наводнении испорчен сахарный песок, который стал непригоден для перера¬ботки). В этом случае страховое возмещение представляет собой разницу между страхо¬вой суммой и выручкой, полученной от реа¬лизации испорченной продукции. Страховое возмещение должно соответствовать степе¬ни обесценивания застрахованного объекта.

ГИБКИЕ РЕЖИМЫ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ — форма организации рабочего времени, при которой для отдельных работ¬ников или целых групп работников организа¬ции допускается (в определенных пределах) саморегулирование общей продолжительно¬сти рабочего дня, рабочей недели, рабочего года при обязательном соблюдении общей нормы рабочего времени.

Гибкие режимы рабочего времени — сокращение продолжительности потерян¬ного рабочего времени по объективным причинам. Такие режимы рабочего времени должны быть максимально согласованы с производственной необходимостью и воз¬можностями работников.

Виды гибких режимов рабочего времени

Выделяют следующие виды гибких режи¬мов рабочего времени:

1) гибкий рабочий год;
2) сжатая рабочая неделя;
3) гибкие графики сменного рабочего вре¬мени.

ГИБКИЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ — формы использования рабочей силы, кото¬рые основываются на использовании нестан¬дартных организационно-правовых условий занятости работников предприятия.

Виды гибких форм занятости:

1) занятость, связанная с применением гиб¬ких режимов рабочего времени;
2) занятость, связанная с различием социаль¬ных статусов работников;

3) занятость, связанная с использованием нестандартных рабочих мест и организацией труда;
4) занятость, связанная с использованием надомного труда, вахтового метода и т. д.;
5) занятость, связанная с использованием временных и сезонных работников.

ГИБКИЙ РАБОЧИЙ ГОД — изменение продолжительности рабочей недели в зависимости от существующих потребностей в рабочей силе для сезонных отраслей. В этом случае нормативной базой служит суммарный учет годового времени, которое может быть отработано и за более короткий период (сезон), например в сфере сельскохозяйственного производства. В результате работник получает свободное время, которое может быть использовано им при найме на другую работу в течение определенного периода года.

ГИБКИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ — автоматизированные технологические системы, включающие станки с ЧПУ, обрабатывающие центры, автоматизированные склады, объединенные с мини-ЭВМ, снабженные определенным набором управляющих программ, которые обеспечивают автоматизацию многономенклатурного производства. Гибкие производственные системы позволяют быстро переходить от обработки одного изделия к обработке другого, одновременно выполнять различные операции. Применяются в различных формах при производстве самых разнообразных станков, двигателей, транспортных средств, турбин.

Развитию и расширению этих систем способствует ускорение внедрения современных автоматизированных систем управления.

Роботы — великолепные «работники», выполняют операции с высокой и постоянной точностью и без брака. Роботизированные комплексы позволяют снизить уровень ручного труда до 28%.

Роботизация, гибкие производства — это важная степень системной автоматизации, которая возможна только в условиях высокой организации управления, высокой технологической дисциплины. Автоматические линии, гибкие производственные системы в перспективе должны стать базой для создания предприятий с автоматической регулировкой процессов производства. Такие предприятия очень легко перестраиваются на выпуск новых изделий, даже изготовляемых в индивидуальном порядке.

Решение задачи ускорится созданием третьего поколения роботов, которые будут способны обозревать окружающую их среду и реагировать на ее воздействие.

ГИБКИЙ (ПЛАВАЮЩИЙ) ВАЛЮТНЫЙ КУРС — обменный курс валют, который устанавливается в ходе свободных колебаний спроса и предложения на валютном рынке.

При гибком (плавающем) валютном курсе колебания обменного курса не ограничены, поэтому изменения объемов экспорта и импорта, а также состояние торгового платежного баланса, текущих счетов становятся трудно предсказуемыми, что может в некоторой степени дестабилизировать экономическую ситуацию.

Макроэкономическая стабильность

Чтобы обеспечить макроэкономическую стабильность, Центральный банк РФ определяет границы свободных колебаний курса национальной валюты.

Если цена валюты подходит к верхней или нижней черте данных пределов, то Центральный банк РФ прибегает к валютной интервенции. Приближение к нижней черте потребует приобретения Центральным банком национальной валюты в обмен на иностранную, и наоборот.

ГИБКИЙ ГРАФИК РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ — такой способ использования продолжительности рабочего времени, при котором фиксируется только продолжительность работы, рабочие часы при этом могут видоизменяться в зависимости от ситуации, складывающейся на предприятии, желания и возможностей самого работника. Например, салон красоты работает по десятичасовому графику, т. е. десять часов в день, но время открытия, закрытия, обеда устанавливается в зависимости от дня недели или сезона. Или работник должен отработать восемь часов в день, но время начала и окончания работы может изменяться как самим работником, так и его непосредственным руководителем. Гибкий график называют также гибким режимом рабочего дня.

ГИБКОСТЬ — степень проявляемой приспособляемости предприятий и лиц, которые занимаются различными видами предпринимательской деятельности, к перемене условий хозяйствования; способность субъекта быстро изменять свое поведение на рынке.

ВиОы гибкости

Финансовая гибкость — это способность предприятия собрать определенный объем финансового капитала, который будет достаточен для удовлетворения будущих непредвиденных расходов.

Гибкость цены — это величина, которая определяется как обратная эластичности. Измеряет влияние данного изменения спроса и предложения на цену.

ГИБКИЙ РЫНОК ТРУДА — современная форма функционирования рынка труда в экономически развитых странах. Гибкий рынок — это способность экономической системы оперативно реагировать на внешние воздействия, сохранять управляемость и функциональное равновесие при многочисленных изменениях внешних условий.

Гибкость хозяйствующих субъектов проявляется в рациональном использовании рабочего времени, роста числа смен, изменяемости рабочих мест; использовании работников с неполным рабочим днем, а также временных работников.

Виды гибкой занятости

Существуют два вида гибкой занятости: экстернальный (внешний) и интернальный (внутренний). Экстернальный вид занятости применяется, если политика предприятия нацелена в основном на привлечение дополнительной рабочей силы. Если политика гибкой занятости направлена на развитие профессиональной мобильности трудового коллектива, она формирует интернальный тип рынка труда

ГИЛЬДИЯ (от нем. *Gilde* — «объединение купцов») — в Западной Европе (особенно в период раннего Средневековья) объединения взаимопомощи. В России гильдия как купеческие корпорации известны с XII в.

В XVI—XVII вв. существовали привилегированные корпорации гостей. Внутри такой корпорации купцы разделялись по имущественному признаку на первостатейных, среднестатейных и третьестатейных. Термин «гильдия» впервые упомянут в 1719 г. в регламенте Коммерц-коллегии. Согласно Манифесту от 17 марта 1775 г., купеческое сословие было разделено на три гильдии. Гильдии существовали до 1917г.

В настоящее время отраслевые гильдии существуют при Торгово-промышленной палате РФ и ее территориальных представительствах, например гильдия страховщиков.

ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ (от греч. *hyper* - «над», «сверх» и лат. *inflation* — «вздутие») — резкое обесценивание денег, стремительное снижение их покупательной способности. Является инфляцией с очень высокими темпами роста цен на товары, превышающими 50% в месяц. При существовании такой инфляции невыгодно любое производство, а иногда и торговая деятельность. В такое время население заботится о том, чтобы быстрее избавиться от имеющихся наличных денег, купив на них любые товары.

Последствия гиперинфляции:

1) снижение уровня жизни населения страны, происходящее в нескольких формах: понижение реальной ценности денежных сбережений населения, падения текущих реальных доходов;
2) уменьшение антиинфляционных компенсаций по сравнению с движением цен;
3) при гитеринфляции сложно предугадать уровень роста цен;
4) выплачиваемая населению компенсация не покрывает происходящего уменьшения его доходов;
5) эффект инфляционного налогообложения;
6) неуправляемая инфляция ведет к плохой управляемости национальной экономики в целом.

Неизбежным следствием гиперинфляции становятся подрыв денежного обращения и массовый переход к натуральному обмену (бартеру).

Меры борьбы с гиперинфляцией:

1) стабилизация (уменьшение) инфляционных ожиданий;
2) денежные ограничения,
3) решение проблемы бюджетного дефицита;
4) реформа налогообложения;
5) регулирование валютного курса;
6) повышение степени товарности экономики;
7) приватизация;
8) денежная реформу конфискационного типа.

ГИПОТЕЗА (от греч. *hypothesis* — «основание», «предположение») — предположение, имеющее под собой научное основание,

выдвигаемое с целью объяснения экономических процессов и явлений, но требующее научного доказательства. Это не всякое предположение, а предварительное объяснение проблемы (прогноз), основанное на имеющихся знаниях и опыте.

Проверка гипотезы

Поскольку такие знания и опыт ограничены, гипотеза всегда носит вероятностный характер. Проверка и подтверждение гипотезы знаменуют переход от предположения к новому знанию об изучаемом объекте или процессе.

Экономико-математические модели строятся на основании тех или иных гипотез о структуре и взаимоотношении экономических показателей, о причинах тех или иных процессов. Проверка таких гипотез осуществляется тремя путями. Первый путь — проверка гипотезы, статическое наблюдение и изучение действительных процессов, происходящих в экономике. Например, выдвинута гипотеза: введение премий за качество продукции снижает брак, повышает прибыль предприятий.

Можно изучить применение действующих поощрительных систем (т. е. провести наблюдение) и проверить эту гипотезу. Другой способ проверки гипотезы — проверка с помощью специально поставленного экономического эксперимента. В этом случае разрабатываются и вводятся в действие новые стимулирующие факторы (премии) и ведется наблюдение за тем, как они действуют, к каким приводят результатам. Экспериментальным является и третий способ — проверка гипотезы машинной имитацией («проигрыванием» модели на ЭВМ).

Главный критерий истинности каждой гипотезы

Критерием истинности гипотезы является практика. Проверенная общественной практикой гипотеза уже становится не предположением, а достоверной истиной, научной теорией.

ГИПОТЕЗА АБСОЛЮТНОГО ДОХОДА— Дж. М. Кейнс исходит из того, что люди склонны увеличивать свое потребление с увеличением дохода, но не в той же мере, в какой увеличивается доход.

В алгебраической форме функция потребления Дж. М. Кейнса выглядит так:

$$C=C_o + C_1,;C_o>0;0<C_1.< 1.$$

Рассмотрим гипотезу абсолютного дохода на рисунке 7.

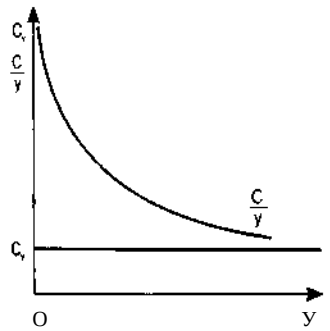


Рис 7. Гипотеза абсолютного дохода

Дальнейшие исследования экономистов США показали, что гипотеза Дж. М. Кейнса подтверждалась при анализе краткосрочных временных рядов, в долгом периоде функция потребления характеризовалась постоянным значением средней склонности к потреблению.

ГИПОТЕЗА ЕСТЕСТВЕННОГО УРОВНЯ — предположение, что динамика объема производства, занятости населения и безработицы подвержена воздействию колебаний совокупного спроса лишь в краткосрочном периоде, а в долговременном описывается классической моделью. Такое определение гипотезы естественного уровня приводится в «Макроэкономике» Н. Г. Мэнкью.

ГИПОТЕЗА ЕСТЕСТВЕННОГО УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ — гипотеза, предполагающая долговременную стабильность экономики при естественном уровне безработицы. Означает, что при таком уровне безработицы кривая Филлипса оказывается в вертикальном положении.

ГИПОТЕЗА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА — гипотеза, согласно которой текущее потребление обусловливается не только текущим располагаемым доходом, но и ожидаемым доходом в течение всей жизни человека.

Например, молодая семья может купить дом в кредит (в рассрочку, на условиях ипотечного кредитования), рассчитывая на увеличение своего дохода в будущем в результате продвижения по службе главы семьи и роста заработной платы. Противоположный пример. Работник предпенсионного возраста, наоборот, сокращает свое потребление из текущего дохода, поскольку его доход уменьшится после ухода на пенсию.

Экономический смысл

Экономический смысл гипотезы жизненного цикла заключается в том, что в коротком периоде уровень потребления может быть выше (ниже) уровня, определяемого располагаемым текущим доходом.

ГИПОТЕЗА ОТНОСИТЕЛЬНОГО ДОХОДА— гипотеза, согласно которой для отдельного индивидуума либо страны значим не абсолютный, а относительный доход. При этом все индивиды или страны не могут одновременно достичь относительного роста своего дохода.

ГИПОТЕЗА ПЕРМАНЕНТНОГО 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, от того, какой это доход — перманентный (постоянный) либо временный. Гипотеза перманентного дохода исходит из того, что и доход, и потребление выступают в форме перманентных и временных.

ГИПОТЕЗА М. ФРИДМЕНА

Гипотеза перманентного дохода была выдвинута М. Фридменом в 1957 г. Она и дополнила 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 *Y*, по Фридмену, состоит из постоянного дохода ($У_p$; и временного дохода (Y_t), т. е.

$$Y = Y_p + Y_r$$

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

$$C = a \times Y_p,$$

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

Вывод

Из гипотезы перманентного дохода 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 РЕШЕНИЯ — элемент процесса выработки решений, связывающий исходные данные и цели решения, используемый в теории и практике менеджмента.

Посредством гипотезы решения оцениваются теоретические возможности достижения цели.

ГИПОТЕЗА СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ — концепция, в основе которой стоит объяснение относительного спада профсоюзного движения в странах (например в США) структурными изменениями в экономике и в составе рабочей силы. Появление большого количества мелких собственников и увеличение числа работников, занятых интеллектуальным трудом с высоким уровнем заработной платы, которые становятся акционерами своих компаний.

ГИПОТЕЗА ШУМПЕТЕРА — положение о роли монополии в обществе, выдвинутое Й. Шумпетером. В соответствии с ним, несмотря на существенные потери для общества от монополии, связанные с более высокими ценами и уменьшением объема производства при одних и тех же издержках, компании-монополисты играют ведущую роль в совершенствовании технологии в условиях совершенной конкуренции.

ГИПОТЕЗА ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА — теория, утверждающая, что рыночные цены отражают осведомленность и ожидания всех инвесторов. Согласно гипотезе эффективного рынка бесполезно пытаться найти акции с заниженным курсом или предсказывать какое-либо движение цен на рынке, так как все последние изменения уже отражены в курсе акций корпораций, таким образом, обмануть рынок невозможно. Правильные и удачные инвестиции могут быть сделаны лишь случайно.

ГИСТОГРАММА (от греч. *histos* — «ткань») — это графическое изображение числовых значений признаков объектов исследования в виде столбиков. Гистограмма строится на основе результатов исследования. При этом на координатных осях откладываются по оси *X* равные отрезки, соответствующие единицам наблюдения, по оси *Y*— величина измеряемого признака (рис. 8).

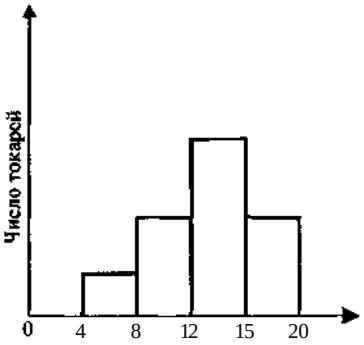


Рис. 8. Гистограмма

На каждом отрезке строится прямоугольник с высотой, равной величине измеряемого признака У данного объекта.

ГИСТОГРАММА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ — графическое изображение интервального ряда распределения в виде столбиковой диаграммы. При этом основание столбика соответствует величине интервала, высота — частоте (частотности или плотности распределения), если эти интервалы неравны.

ГИФФЕНА ПАРАДОКС И ТОВАРЫ *Гиффена парадокс* — возрастание спроса на картофель после значительного увеличения цены на него, отмеченное в XIX в. английским статистиком Р. Гиффином при изучении структуры потребления населения Ирландии. Рост цен привел к тому, что потребители с низким доходом отказались от разнообразного рациона питания и переключились на потребление относительно более дешевого товара.

Гиффена парадокс является одним из вариантов эффекта замещения К. Хикса.

Гиффена товары — это такие товары (обычно малоценные, низкокачественные), спрос на которые в определенных обстоятельствах растет при повышении на них цены (а не снижается, как следовало бы ожидать). Названы по имени английского экономиста и статистика Р. Гиффина (или Гиффена), который обнаружил и объяснил этот эффект в процессе наблюдений над изменениями спроса на продовольствие в Ирландии в голодные годы.

Определения «малоценные, низкокачественные товары» и «платные услуги» здесь не относятся собственно к качеству данных благ, а только к спросу на них.

Потребление таких благ сокращается с ростом доходов покупателей в отличие от нормы, когда чем выше доход, тем больше спрос. Например, с ростом доходов семьи снижается потребление ее членами карамельных конфет (пусть даже хороших) и увеличивается потребление шоколада. С падением же доходов ситуация противоположная. К низкокачественным товарам могут относиться картофель и хлеб, макароны и суррогатные товары. Именно на примере роста потребления картофеля бедными семьями в период голода Р. Гиффин обнаружил эффект, впоследствии названный его именем.

ГКО — размещаемые среди населения и юридических лиц (на добровольной основе) государственные казначейские обязательства, которые являются удостоверением внесения их держателями средств в бюджет. Такие казначейские обязательства дают право получать фиксированный доход на протяжении всего срока владения этими ценными бумагами.

Выпуск в обращение

Выпуск в обращение ГКО производится с целью оптимального исполнения федерального бюджета и снижения темпов инфляции. Эмитентом, т. е. органом, выпускающим государственные казначейские обязательства, является Министерство финансов РФ.

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

Владельцами государственных казначейских обязательств могут быть как юридические, так и физические лица. Обращение казначейских обязательств допускается в ограниченном и неограниченном количестве.

Ограничения, устанавливаемые Минфином РФ:

1) строго целевое использование казначейских обязательств (только на погашение кредиторской задолженности);
2) ограничение на права передачи казначейских обязательств только юридическим лицам;
3) определение минимального числа операций по казначейским обязательствам;
4) ограничение по срокам учета и обмена на налоговое освобождение.

ГЛАВНАЯ КНИГА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА — основной учетный регистр, который предназначен для осуществления синтетического учета. Главная книга применяется при журнально-ордерной и мемориально-ордерной формах учета и предназначена для ведения учета в течение всего года. В ней отражаются все счета синтетического учета, применяемые на данном предприятии. В счетах записывается сальдо мемориальных ордеров или итоговых данных журналов-ордеров, выводятся обороты за месяц и сальдо на конец месяца. При журнально-ордерной форме учета записи в главной книге производятся на основании данных журналов-ордеров.

В последних записи делаются по мере поступления документов или по итогам за месяц из накопительных ведомостей. В конце месяца итоги из журналов-ордеров переносятся в главную книгу, где по каждому счету кредитовый оборот отражается одной суммой, а дебетовый — в корреспонденции с кредитуемыми счетами.

Суммы оборотов по дебету и кредиту всех счетов должны быть равны. Таким образом, в главной книге бухгалтерского учета *обобщаются данные текущего учета и взаимно сверяются записи по отдельным счетам.* При мемориально-ордерной форме учета записи в главной книге производятся на основании мемориальных ордеров и приложенных к ним оправдательных документов. Данные главной книги сверяются с данными регистров аналитического учета. При форме учета «Журнал-Главная» главная книга бухгалтерского учета объединяется с регистрационным журналом в один учетный регистр — книгу «Журнал-Главная».

ГЛАВНЫЙ РАСПОРЯДИТЕЛЬ КРЕДИТОВ — государственный орган (и его руководители), которому предоставлено основное (главное) право распоряжаться выделяемыми бюджетными ассигнованиями, направлять их для использования по определенному целевому назначению. На любом предприятии главные распорядители кредитов — это обычно директор и главный бухгалтер.

Распорядителями кредитов

Руководители министерств, ведомств, государственных учреждений и организаций, которые распоряжаются выделенными бюджетными ассигнованиями и несут ответственность за использование денежных средств по целевому назначению, являются распорядителями кредитов.

ГЛАВНЫЙ РАСПОРЯДИТЕЛЬ В ЮРИДИЧЕСКОМ ПРАВЕ — лицо или организация, которые по решению суда несут ответственность за сохранение и распределение активов и обязательств умершего, если не оставлено завещание.

ГЛАВНЫЙ СЧЕТ — счет синтетического учета, предусмотренный планом счетов в бухгалтерском учете. Эти счета являются счетами первого порядка, а субсчета — это счета второго порядка.

Каждый из главных счетов имеет отдельный шифр (номер). Субсчета имеют не все главные счета, а только те из них, показатели которых необходимо соответствующим образом группировать.

ГЛАШАТАЙ — сотрудник службы маркетинга или специально нанятый для этого работник, как правило, на улице или в общественных местах предлагающий прохожим,

случайным посетителям товары или услуги своей компании.

Сотрудник называет себя представителем иностранной компании со звучным, но мало кому известным наименованием.

Таким образом продают, например, косметику, галантерейные товары, подарочные книги, биостимуляторы (как правило, очень низкого качества и по завышенным ценам). Аналогичным образом могут зазывать посетителей в ресторан, на различные зрелищные мероприятия.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ — увеличение взаимосвязи и взаимозависимости экономических систем всех государств мира. В основе этого процесса — углубление интернационализации производства и капитала. В результате этого выравниваются условия хозяйствования стран, уровни цен, уничтожаются барьеры реализации продукции, ценных бумаг.

Национальные экономики все более втягиваются в мировые экономические процессы, растет взаимозависимость экономик разных стран.

Глобализация имеет для разных стран неоднозначные последствия. Ослабляются позиции национального капитала, теряется контроль над экономикой со стороны национального государства. В ходе глобализации отдельные промышленные отрасли (чаще всего в сфере сельскохозяйственного производства) могут серьезно пострадать, оказавшись неконкурентоспособными.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА — представляет собой установление более или менее устойчивых производственных связей между предприятиями различных стран, когда производственный процесс в одной стране становится частью процесса, протекающего в мировом масштабе.

Современное автоматизированное или высокомеханизированное производство требует крупных затрат на научные исследования и огромных капиталовложений на создание новой продукции. В данных условиях процессы международной специализации и кооперации развитых стран становятся более интенсивными, что еще более усиливает глобализацию производства.

Основную роль в процессе глобализации играет международный транспорт. Он обеспечивает надежную, быструю и экономичную транспортировку продукции из одного государства в другие.

Огромное значение имеют также развитые современные средства связи и компьютеризация экономики.

Возможность мгновенного получения информации из самых дальних мест создает условия для управления процессами производства и реализации продукции в глобальных масштабах. Именно современная техника связала товарные, фондовые, валютные биржи в глобальную систему.

ГЛОБАЛЬНАЯ СИСТЕМА ТОРГОВЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ (ГСТП) — система торговых преференций, которая формируется на основе Соглашения о ГСТП (оно было подписано в Белграде в апреле 1988 г. в ходе встречи министров государств — членов «группы 77» с участием 62 стран, 11 наблюдателей и представителя КНР в качестве специального гостя). Соглашение о ГСТП является отражением стремления развивающихся стран к углублению хозяйственного взаимодействия между ними в соответствии с концепцией «сотрудничества Юг-Юг» в целях прочного закрепления своего положения в мировой торговле, которое осложняется усилением протекционистских тенденций ведущих стран Запада.

Соглашение о ГСТП

Являясь первым многосторонним договором между развивающимися странами, Соглашение о ГСТП предусматривает снижение таможенных пошлин во взаимной двусторонней и многосторонней торговле между ними, а также распространение этих преференций на все страны, которые участвуют в Соглашении в соответствии с принципом наибольшего благоприятствования в торговле.

Данным соглашением предусмотрено следующее: развитие ГСТП за счет увеличения круга товаров с торговыми льготами, снятие тарифных и нетарифных ограничений, заключение между государствами двусторонних соглашений о сотрудничестве в сферах торговли и финансов.

Соглашение о ГСТП не противоречит ГАТТ, существующим региональным и межрегиональным торговым договорам и преференциальным схемам развитых капиталистических государств и ЕЭС в отношении экспорта из развивающихся стран, функционирующим в рамках общей системы преференций.

ГЛОБАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ — организация, действующая на территории более чем одной страны, получает преимущества в различных сферах деятельности, минимизирует издержки и имеет более высокую деловую репутацию, что недоступно конкурентам, выступающим только на внутреннем рынке.

Глобальная организация воспринимает мир как глобальный рынок. Руководство и сотрудники глобальной организации (транснациональной корпорации) размещают производственные мощности в различных странах, создают всемирные логистические системы и финансовые потоки, осуществляют глобальный маркетинг. Персонал таких организаций способен осуществлять деятельность в рамках мирового масштаба, а не только в одной стране.

Руководство глобальной организации использует кадровый потенциал и материалы всех стран, причем самые выгодные варианты, там, где цены ниже, инвестирует финансовые средства в те страны, где отдача на капитал является наивысшей.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАПИТАЛА — благодаря созданию филиалов или дочерних компаний капитал превращается в международный, глобальный.

Другое проявление этого процесса — переплетение связей компаний различных стран, образование международных промышленных банковских объединений.

Формы глобального объединения

Формами глобального объединения интересов крупнейших компаний разных стран являются современные филиалы либо так называемые частичные слияния, а в ряде случаев обмен пакетами акций в целях расширения сотрудничества в некоторых отраслях производства.

Существует такая современная форма глобального объединения интересов капитала, как создание стратегических альянсов.

В усилении международной миграции капитала все большее место занимает организация инвестиционных трестов и инвестиционных компаний, которые приобретают ценные бумаги иностранных компаний.

Инструменты глобализации

Важным инструментом глобализации капитала выступает интернационализация ценных бумаг, деятельность крупнейших фондовых бирж, превратившихся в международные центры перелива капитала.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ — проблемы, связанные с природными, природно-антропогенными, экономическими явлениями, возникшими в ходе развития современной цивилизации и имеющими общепланетарный характер как по масштабам своего воздействия на экономические, политические, социальные, биологические, технические системы, так и по способам их решения, требующим координации усилий всего мирового сообщества.

Классификация глобальных проблем

Существуют следующие глобальные проблемы:

1) связанные с изменениями в природной среде обитания человека:
   а) сокращение биологических ресурсов планеты;
   б) потепление мирового климата;
   в) истощение озонного слоя;
   г) кислотные дожди;
   д) проблемы мусора;
   е) загрязнение воздуха;
2) социально-экономического характера:
   а) энергетический голод;
   б) инфляция;
   в) рост населения мира;
   г) рост нищеты;
   д) ядерная угроза;
   е) разоружение и конверсия военного производства;
3) культурно-нравственнные:
   а) утрата доверия к социальным институтам;
   б) отчуждение молодежи;
   в) рост преступности;
   г) наркомания;
   д) неграмотность.

К осмыслению актуальности мировых проблем и необходимости их совместного решения в последние десятилетия подошли ученые-глобалисты. Их решение требует привлечения колоссальных, финансовых, трудовых и др. ресурсов.

Римский клуб — неформальная организация, объединяющая несколько десятков ученых-экспертов разных стран. В начале

1970-х гг. провел исследование основных факторов, ограничивающих экономическое развитие на планете, результатом которого стала книга «Пределы роста».

Выводы римского клуба.

1. Если существующие на настоящий момент времени тенденции роста населения мира, индустриализации, загрязнения окружающей среды сохранятся неизменными, то уже в XXI в. человечество подойдет к пределам роста.
2. Имеется возможность изменить эти тенденции роста и установить экологически и экономически стабильное состояние, однако к ее реализации необходимо приступать немедленно.

ГЛОБАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ — рамочный контракт, обычно включающий достаточно широкий диапазон взаимных обязательств сторон и общую стоимость таких обязательств. Стороны могут предусматривать подписание отдельных, более конкретных договоров в рамках обязательств, принятых в глобальном контракте. Глобальные контракты могут применяться российскими организациями при налаживании кооперационных связей. Они могут включать обязательства сторон по проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, обмен результатами этих работ, образцами продукции, приборами, технической документацией, услугами; предусматривать общие объемы поставок в рамках кооперационных связей. Глобальные контракты могут заключаться без указания цен на образцы, услуги и комплектующие детали. Однако эти контракты должны содержать сроки согласования цен и методику их определения.

ГЛУБИНА КОНВЕРСИИ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ -- показатель, определяющий отношение объема производства продукции (работ, услуг), снимаемой с оборонного производства, к общему объему производства продукции конверсируемой организации в предшествующий началу проведения конверсии год (согласно Федеральному закону от 13 апреля 1998 г. № 60-ФЗ «О конверсии оборонной промышленности в РФ»).

ГЛУБИНА НОМЕНКЛАТУРЫ ТОВАРОВ — число вариантов ассортиментных предложений конкретного вида товара в рамках отдельной ассортиментной группы.

ГЛУБИНА РЫНКА

Глубина — уровень проникновения в сущность какого-либо явления, значительность; место, пространство, которое удалено от границы; нахождение внутри чего-либо.

Глубина рынка — это показатель уровня, до которого рынок способен абсорбировать сделки купли-продажи без значительного изменения цен.

ГЛУБИНА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ — рыночная ситуация, при которой масштабы деловой активности инвесторов находятся в таком соотношении с выпуском ценных бумаг, при котором заключаются сделки, и с таким числом выпусков, которое только зарегистрировано на бирже: чем больше выпусков ценных бумаг вовлечено в операции, тем больше глубина рынка.

Глубина рынка конкретного вида ценных бумаг зависит от того, насколько крупную сделку он может воспринимать без заметного изменения цен.

ГОД ОТЧЕТНЫЙ — календарный год для любых предприятий с 1 января по 31 декабря включительно.

Для вновь создаваемых предприятий первым отчетным годом является период с даты их официальной государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года. Но для предприятий, которые были созданы после 1 октября, отчетный год длится по 31 декабря следующего года.

Если до государственной регистрации предприятием были произведены какие-либо хозяйственные операции, данные о них будут включаться в их бухгалтерскую отчетность за первый отчетный год.

Отчетность по итогам месяца или квартала считается промежуточной отчетностью и составляется нарастающим итогом с начала отчетного года.

ГОД СТРАХОВОЙ — длительность его соответствует календарному году, в течение которого выписывались соответствующие полисы. При этом все суммы поступивших страховых премий в течение этого года и последующих (включая суммы убытков) переносятся на баланс года выдачи полисов. Это дает возможность проследить прохождение дела за конкретный год. Однако, поскольку зачастую полисы оформляются на многолетней базе, страховой год может включать целый ряд лет, особенно в транспортном и строительно-монтажном страхованиях (в некоторых случаях — до 10—15 лет).

ГОД ФИНАНСОВЫЙ. 1. Стандартный период ведения учета, за который осуществляется подсчет полученных прибылей и убытков, это происходит независимо от того, равняется финансовый год по продолжительности календарному году или нет. 2. Официально введенный учетный период по государственному бюджету. 3. Законодательно установленный срок, за который в соответствии с нормами налогового права составляется финансовая отчетность о результатах деятельности объектов хозяйствования различных организационно-правовых форм (может не совпадать с бюджетными годом).

ГОД ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ — период времени, применительно к которому ведется финансовая и бухгалтерская отчетность. В конце года по итогам хозяйственной деятельности рассчитывается и сдается в налоговые органы основной баланс организации, являющийся корректирующим документом, который отражает финансовые результаты (прибыль) предприятия.

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ — отчет предприятия о финансовой или о хозяйственной деятельности за год; документ, который содержит данные о результатах деятельности предприятия за год. Годовой отчет сдается в налоговую инспекцию, а также рассматривается акционерами компании, как правило, на ежегодном собрании.

Аналитический анализ

К годовому отчету, кроме установленных бухгалтерской отчетностью форм баланса, прилагается также аналитическая записка. В ней подробно описываются причины отдельных недочетов в работе, источники происхождения и направления использования средств, пути развития предприятия.

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ СТРАХОВЩИКА — законодательно установленная для страховых компаний обязательная часть годового отчета.

Структура годового отчета:

1) баланс на конец отчетного финансового года;
2) расшифровка по счету «Прибыли и убытки»;
3) положительное заключение (сертификат) внешнего аудитора о финансовом положении страховщика.

Годовая отчетность страховой компании должна отвечать международным нормам бухгалтерского учета (ГААП) и подлежит обязательному утверждению на общем собрании акционеров компании.

ГОЛОВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. 1. Предприятие, занимающее лидирующее положение в составе объединения, концерна; руководство головного предприятия обычно совмещает свои функции с управлением объединением в целом. 2. Компания, которая владеет контрольным пакетом акций и обладает полномочиями управления дочерними, аффилированными компаниями, филиалами.

ГОЛОД — явление, выражающееся в нехватке чего-либо.

Виды голода в экономике.

Голод денежный — характерное для различных финансовых кризисов явление, которое выражается в недостатке наличных денег.

Голод валютный — нехватка свободно конвертируемой валюты в стране с национальной неконвертируемой или ограниченно конвертируемой валютой для закупки за рубежом жизненно важных для населения товаров и сырья, топлива, комплектующих, оборудования для национальной промышленности.

Голод долларовый — явление острой нехватки долларов, которое вызывается дефицитом платежного баланса и недостатком золотовалютных резервов.

ГОЛОСОВАНИЕ. 1. Подача голоса. 2. Поднятие руки или осуществление других процедур для определения мнения голосующих.

Виды голосования:

1) голосование на общем собрании акционеров, позволяющее акционеру голосовать по ряду вопросов не одним голосом, а несколькими голосами в результате их накопления за счет отказа голосовать по другим

вопросам. Применяется для охраны прав мелких акционеров;

2) вид голосования в акционерных компаниях при выборах совета директоров. При использовании этого метода каждый из акционеров, участвующих в голосовании, получает число голосов, равное произведению числа принадлежащих ему акций на число избираемых директоров;

3) голосование по доверенности — это голосование, применяемое в случае, когда акционер доверяет голосовать за него на общем собрании акционеров какому-либо лицу. Доверенность может быть общей либо ограниченной по полномочиям на голосование по отдельным вопросам;

4) голосование прямое — обычное голосование на общем собрании акционеров, которое обеспечивает победу той стороне, которой принадлежит большая часть акций, принимающих участие в голосовании.

ГОЛОСОМ — метод биржевой торговли, при котором работник биржи выкрикивает названия ценных бумаг с ценой последнего закрытия, а брокеры выкрикивают свои цены продавца или покупателя; заключенные сделки сразу же регистрируются на табло.

Аналогично путем выкрикивания традиционно зачитывается список валют, и фиксируются их курсы, балансируются спрос и предложение валюты.

ГОЛУБЫЕ ФИШКИ — обыкновенные акции тех крупных и надежных предприятий, которые уже зарекомендовали себя как стабильные, имеют отличные показатели доходности и выплачиваемых дивидендов. Этот термин пришел из американской биржевой практики. Голубые фишки — ценные бумаги, имеющие наивысшие инвестиционные качества, они являются наиболее надежными.

Голубые фишки в России

В РФ к таким относятся акции энергетических и энергоресурсных компаний, дивиденды которых устойчиво растут, считаются крепким консервативным вложением капитала.

ГОМО ЭКОНОМИКУС (от лат. *Homo economicus)* — человек, принимающий рациональные (наиболее оптимальные) варианты экономических решений.

Теория «гомо экономикус» А. Смита

Экономическая психология произрастает на почве экономического мышления, любой человек создает в своем мозгу определенное мысленное представление об экономике, участии в ней людей, о связи экономики с жизнью, с собственным благополучием. Все это вместе взятое и есть экономическое мышление, из которого происходит гомо экономикус.

Социально активный человек обязан обладать современным, прогрессивным, экономическим мышлением, опирающимся на научные представления об экономике, ее законы связи с жизнью.

Отсюда следует, что формирование экономического мышления, а тем самым и экономической психологии, системы экономических взглядов есть основа, краеугольный камень формирования личности, человека как индивидуума и как полноправного члена общества.

Достоинство и благородство человека, мера его соответствия идеалам во многом зависят от заложенной в нем экономической психологии и морали, ярко проявляющихся в экономическом поведении.

Современный гомо экономикус — это психология активных деловых людей, уважающих и любящих полезную трудовую деятельность, сохраняющих во всех ситуациях человеческое достоинство.

ГОНОРАР (от лат. *honorarium* — «вознаграждение за услуги») — сумма вознаграждения, которая выплачивается автору за его литературное, музыкальное, научное произведение. Гонорар может также выплачиваться наследникам автора за публикацию и использование произведения.

Оплата гонорара

Определение ставки гонорара производится на основе соглашения автора с организацией, использующей его произведение, и фиксируется в заключенном между сторонами договоре. Если условие оговорено в договоре, автору может выплачиваться аванс. Причем, если произведение используется несколькими способами, за каждый из них выплачивается отдельный авторский гонорар независимо от выплаты вознаграждения за другие виды использования. Если произведение создано в соавторстве, гонорар между авторами делится в соответствии с их соглашением. Если такое соглашение не было достигнуто, все споры соавторов решаются в суде.

ГОНОРАР АККОРДНЫЙ — авторский гонорар, денежная сумма, выплачиваемая автору издательством за литературное произведение целиком независимо от объема.

Такая оплата обычно устанавливается для произведений небольшого объема. Аккордный гонорар, как правило, превышает оплату за авторские листы.

ГОНЧИЕ ПСЫ — компании, получающие очень высокую прибыль, но работающие на пределе своих возможностей.

ГОРА — излишки сельскохозяйственных продуктов, продаваемые по бросовым ценам либо подлежащие уничтожению, чтобы поддержать высокие цены на оставшуюся продукцию.

ГОРДЫЕ ЛЬВЫ — крупные предприятия с высокими темпами роста масштабов деятельности, но в то же время с низкой степенью диверсификации производства.

ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ. 1. Желание фирмы осуществить специализацию на определенной стадии производства и продажи продукции, вместо того чтобы принять участие в ряде последовательных стадий. Горизонтальная интеграция иначе называется латеральной интеграцией. 2. Слияние фирм, выпускающих один и тот же продукт. С позиции фирмы увеличение выпуска продукции посредством горизонтальной интеграции может быть эффективным, поскольку она дает возможность фирме сокращать затраты производства и обращения благодаря экономии от масштаба. Кроме того, горизонтальная интеграция элиминирует либо сокращает влияние конкуренции и повышает контроль фирмы над рынком.

Преимущества и недостатки

Горизонтальная интеграция увеличивает эффективность использования производственных ресурсов, понижает цены и затраты. Но вместе с тем горизонтальная интеграция, ослабляя конкуренцию и повышая уровень концентрации продавцов на рынке, тем самым понижает эффективность размещения ресурсов и создает угрозу монополизма.

Следовательно, горизонтальная интеграция имеет и положительные, и отрицательные последствия.

ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ РАСШИРЕНИЕ СПРОСА — такое расширение спроса, которое обусловливается ростом числа лиц, приобретающих продукцию. При этом расходы каждого лица на покупку товара остаются неизменными, что может быть обусловлено отсутствием роста доходов.

ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ ФИКСИРОВАНИЕ ЦЕН — соглашение нескольких реально или потенциально конкурирующих между собой предприятий — производителей или продавцов товара о том, что рыночные цены на производимую продукцию будут поддерживаться на определенном уровне.

ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ СЛИЯНИЕ — слияние фирм, конкурирующих на одном рынке; объединение предприятий, выпускающих однородную продукцию или применяющих сходные технологии. Налаживание тесного взаимодействия между такими предприятиями по горизонтали, т. е. с учетом дальнейшей совместной деятельности. Горизонтальное слияние осуществляют технологически не зависимые предприятия, заинтересованные в увеличении совместного сбыта продукции.

ГОРОДСКИЕ ЗАЙМЫ — займы, выпускаемые в капиталистических странах городскими управлениями с целью мобилизации финансовых ресурсов для строительства объектов экономической и социальной инфраструктуры.

Использование и размещение

Городские займы также используются для покрытия текущих расходов городских бюджетов. В крупных городах их доля в общей сумме расходов колеблется от 10 до 30%.

Городские займы размещаются в форме облигаций. Проценты по облигациям городских займов, как правило, выше процентов по государственным займам. С целью оказания помощи городам центральные компании и производства нередко гарантируют городские займы. Рост процентных выплат по городским займам, а также погашение капитальной суммы долга увеличивают дефицитность городских бюджетов.

ГОРЯЧИЕ ДЕНЬГИ — временно свободные денежные средства банков, корпораций и индивидуальных вкладчиков капитала, стихийно перемещающиеся из одной страны в другую в целях сохранения стоимости или извлечения спекулятивных доходов. Как правило, порождаются нестабильностью развития экономики страны, несовпадением спроса и предложения на товары и услуги.

Движение

Если горячие деньги в национальной валюте в короткий промежуток времени выброшены на рынок государства, нестабильность экономического положения в стране возрастет. Горячие деньги в международной валюте могут быстро переводиться их владельцами из одной страны в другую для получения выигрыша от изменения валютных курсов, процентных ставок.

Стремясь избежать финансовых потерь от нестабильности политической и экономической ситуации в государстве, владельцы горячих денег создают их большой отток из страны.

Таким образом, горячие деньги относятся к категории «блуждающих» капиталов, которые находятся в постоянном движении в поисках наиболее выгодных и надежных вложений и существенно влияют на платежный баланс и валютное положение страны.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ — форма осуществления власти государства, которая обеспечивает четкое соблюдение законодательных и иных правовых актов, издаваемых государственными органами.

Органы, осуществляющие государственный контроль

Традиционно конституционные функции исполнял парламент, но в последние несколько десятков лет во многих странах получили свое распространение внепарламентские, но действующие от имени парламента контрольные инстанции, возросли численность и роль органов административной юстиции.

В России в настоящее время функционирует следующая система органов государственного контроля: конституционный контроль возлагается на Конституционный суд РФ, финансовый контроль осуществляет Счетная палата (наряду с Министерством и Центральным банком РФ), контроль за соблюдением прав человека — уполномоченный по правам человека, Парламент РФ.

Президентский контроль осуществляется за всеми ветвями власти. За соблюдением избирательных прав граждан следит Центральная избирательная комиссия РФ совместно с избирательными комиссиями субъектов РФ.

ГОСПЛАН — главный экономический орган СССР.

Роль экономического центра выполняли в СССР два главных экономических органа — Госплан, который устанавливал всем отраслям задания по производству, и Госснаб, который контролировал все хозяйственные связи между предприятиями. При составлении планов опирались на отраслевые министерства, которые выполняли функции центра для своих отраслей, Госпланы республик, которые выступали в роли центров на своих территориях.

Планы, составленные Госпланом и Госснабом, утверждались правительством страны, руководством КПСС.

Функции Госплана.

1. Установление для всех предприятий страны задания по производству: кто, что и сколько должен производить. Каждому предприятию в стране спускался из центра подробный план с указанием видов (ассортимента) продукции и объемов (количества) ее производства. Предприятия должны делать все строго по плану и в конце каждого планового периода (месяца, года, квартала и пятилетки) отчитываться пред центром в выполнении заданий. Такие планы разрабатывались для всех без исключения отраслей экономики, промышленности, сельского хозяйства, транспорта.

2. Установление партнерских отношений между поставщиками и потребителями продукции. Центр предписывал каждому производителю, кому тот должен продать свой товар, у кого покупать сырье, материалы, детали и в каких количествах.

3. Регулирование потребления товаров.

4. Влияние на установление централизованных цен на товары и услуги и контроль размера заработной платы работающих в народном хозяйстве.

ГОСПОДСТВУЮЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ — такая ситуация, при которой предприятие либо самостоятельно, либо, совместными действиями с рядом предприятий контролирует рынок конкретного товара (услуги) или их группы. Положение такого предприятия (группы предприятий) сравнимо с положением предприятия-монополиста, которое может самостоятельно устанавливать такую цену, которая обеспечивает ей максимальную прибыль.

Две возможности для приобретения господствующего положения на рынке:

1) попытка предприятия стать монополистом на рынке, используя некоторые методы ограничительной деловой практики;
2) попытка предприятия достичь соглашения с имеющимися предприятиями-конкурентами для установления размера цен и раздела рынка.

Предприятие на рынке может занимать господствующее положение предприятия применительно к товарам или услугам, территории или времени действия господства. Установление господствующего положения предприятия на рынке — это основание для привлечения виновных к ответственности. Инициатива подачи подобного иска, как правило, принадлежит ассоциациям производителей по отраслям или ассоциациям экспортеров (импортеров). Если при этом затрагиваются интересы национальной экономики в целом, существует возможность возбуждения административного или судебного разбирательства по инициативе государственных органов.

Правовые основы определения доли рынка

Законодательства ведущих развитых стран по защите конкуренции регламентируют такие минимальные размеры доли рынка, владение которыми позволяет занять господствующее положение. Учитываются также особенности предприятий: финансовое состояние, возможности реализации, снабжения, отношения с другими предприятиями и пр.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТАМОЖЕННЫЙ КОМИТЕТ РФ — федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий непосредственное руководство таможенным делом в России во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ и общественными объединениями.

Перечень основных задач комитета, его функций в соответствии с этими задачами и круг его полномочий содержатся в Положении о ГТК РФ, утвержденном Президентом России.

Полномочия

Государственный таможенный комитет руководит деятельностью таможенных органов страны, а также деятельностью таможенных атташе представительств России за границей.

Он издает (в пределах своей компетенции) нормативные акты по таможенному делу, которые действуют на всей территории России и являются обязательными для исполнения всеми государственными органами России, а также организациями всех форм собственности и подчиненности, должностными лицами и гражданами.

Управление

Главой ГТК РФ является председатель. Он назначается на данную должность и освобождается от нее только Президентом России. Заместители председателя — по представлению Правительством страны.

В ГТК РФ функционирует коллегия, а также консультативный совет по таможенной политике. ГТК РФ финансируется за счет средств федерального бюджета, а также иных источников финансирования, которые предусмотрены законодательством РФ.

Статус

Комитет является юридическим лицом, имеет печать с изображением Государственного герба РФ и со своим наименованием, счета (в том числе и валютные) в банках и других кредитных учреждениях.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДОТАЦИЯ. 1. Государственное пособие для граждан и предприятий в целях покрытия убытков или для других целей, доплата. 2. Денежные средства, которые выделяются из бюджета для поддержки организаций, у которых затраты на производство и реализацию товаров не покрываются получаемыми от деятельности доходами. Также это средства, выделяемые на поддержание относительно низких розничных цен на реализуемые населению товары.

Виды государственной дотации

Государственные дотации для поддержания уровня цен — это федеральные или региональные дотации предприятиям для поддержания оптовых или розничных цен на уровне, установленном органом управления, представившим эту дотацию.

Государственная дотация нижестоящим бюджетам — это денежные средства, передаваемые из вышестоящих бюджетов в твердой сумме и безвозвратно для окончательного сбалансирования нижестоящих бюджетов в случае превышения их расходов над доходами.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ — на современном этапе развития сельского хозяйства государственная поддержка в этой области сосредоточена на вопросах:

1) поддержания цен (комплексе мероприятий, направленных на повышение и стабилизацию цен и доходов производителей сельскохозяйственной продукции, осуществляемых в виде государственных программ закупок и займов, а также путем субсидирования разницы между закупочными и рыночными ценами);
2) борьбы с излишками (проведения государственных мероприятий по сокращению предложения сельскохозяйственной продукции и стимулированию спроса на нее с помощью поисков способов ее нового применения).

Необходимость государственной стабилизационной политики в сельском хозяйстве вытекает из тенденций развития рынков сельскохозяйственных и промышленных товаров: цены на товары фермеров растут медленнее цен на товары, потребляемые ими, что приводит к неравенству доходов в соответствующих отраслях.

Области, в которых осуществляется реформа в аграрной сфере:

1) частная собственность;
2) институциональные изменения в сельском хозяйстве на основе развития частного сектора;
3) разработка системы юридического содействия собственникам земли с целью обеспечения надежных и стабильных условий аграрного предпринимательства;
4) принятие комплекса мер по привлечению иностранного капитала в аграрную сферу для создания агропромышленных перерабатывающих компаний со смешанным капиталом.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ РАЗВИТИЮ — помощь, направляемая на ограничение или подавление нежелательных для государства видов экономической деятельности (производство и торговля наркотиками, оружием) или на поддержку некоторых форм предпринимательства.

Цели государственной помощи

Государственная помощь развитию ставит своей главной целью соблюдение интересов государства, общества в целом, социально незащищенных слоев населения. Это необходимо для того, чтобы в условиях экономической свободы они не были подавлены, ущемлены устремлениями и интересами отдельных регионов, социальных групп, отраслей, монополий.

Также государственная помощь направлена на защиту окружающей среды, предотвращение гибели природы.

Государственная помощь применяется по отношению к предприятиям и организациям, имеющим жизненно важное значение для экономики и общества, нуждающимся в значительной государственной поддержке.

К таким объектам относятся военные, оборонные, энергетические; заповедники, национальные музеи, природные парки, курорты, полезные ископаемые; учреждения образования, культуры и науки. Подобные объекты чаще всего находятся в ведении государства.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОШЛИНА — обязательный к уплате платеж, который действует на всей территории РФ и взимается при совершении юридически значимых действий, при выдаче некоторых документов уполномоченными органами или должностными лицами.

Согласно закону РФ от 09.12.91г. № 2005-1 «О государственной пошлине» плательщиками государственных пошлин являются граждане РФ, иностранные граждане, лица без гражданства и юридические лица, обращающиеся за совершением юридически значимых действий или выдачей документов.

Если в процессе работы одновременно несколько лиц обратились за совершением юридически значимого действия или за выдачей необходимого документа, то государственная пошлина уплачивается в полном объеме одним или несколькими лицами в согласованных между ними размерах.

В соответствии с налоговым кодексом РФ государственная пошлина взимается в следующих случаях:

1) при подаче исковых и иных заявлений, подаваемых в суды общей юрисдикции, арбитражные суды и Конституционный суд РФ;
2) при совершении нотариальных действий нотариусами государственных нотариальных контор или уполномоченными на то должностными лицами органов исполнительной власти консульских учреждений РФ;
3) при государственной регистрации актов гражданского состояния и других юридически значимых действиях;
4) при выдаче документов указанными судами, учреждениями и органами, за рассмотрение и выдачу документов, связанных с приобретением гражданства РФ или выходом из гражданства РФ.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ — этап эмиссии ценных бумаг, в процессе которого происходит признание официальными регулирующими органами факта данного выпуска ценных бумаг.

Процесс регистрации

В соответствии с действующим законодательством центральными финансовыми органами осуществляется регистрация государственных казначейских обязательств, государственных облигаций целевых внутренних займов, а также акций и облигаций, выпускаемых коммерческими банками, регистрация местными финансовыми органами выпуска облигаций местных займов.

Обычно состоит в присвоении определенного регистрационного номера и выдаче соответствующего официального документа.

Только после этого ценные бумаги считаются выпущенными и могут быть официально проданы на первичном рынке ценных бумаг. В разных странах государственная регистрация ценных бумаг осуществляется различными органами. Это могут быть центральные или местные финансовые органы, специализированные органы, регулирующие деятельность на рынке ценных бумаг, центральные банки.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА — Федеральный закон от 08. 08. 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц» основан на принципе единообразования и идее «одного окна». В законопроекте предусмотрен единый порядок регистрации юридических лиц независимо от их организационно-правовой формы и сферы экономической активности.

Регистрация при образовании, реорганизации и ликвидации юридических лиц осуществляется в единой системе регистрирующих органов по общим правилам, действующим на всей территории РФ.

В этом важном документе (который введен в действие с 1 января 2002 г.) отражены цели государственной регистрации и предусмотрено преодоление барьеров выхода на рынок.

Закон предусматривает ведение единого государственного реестра юридических лиц (ст. 4); установление четко определенного порядка регистрации (ст. 8—11); установление перечня документов, предъявляемых при регистрации. В Законе упрощена процедура предоставления документов по сравнению с ранее действующим порядком (до момента введения этого Закона); четкое определение сроков и места регистрации.

Положительное значение имеет тот факт, что в документе конкретно определены возможные основания отказа в регистрации и характер ответственности за нарушение порядка регистрации.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДУМА — палата Федерального Собрания (парламента), представительный и законодательный орган РФ, избираемый в составе 450 депутатов сроком на четыре года.

Задачи Государственной думы

Если Совет Федерации формируется из двух представителей (по должности) от каждого субъекта РФ, выражающих интересы субъектов Федерации, то Государственная дума призвана представлять интересы населения РФ в целом. Депутаты Государственной думы работают на профессиональной основе, не могут находиться на государственной службе, заниматься другой оплачиваемой деятельностью, кроме преподавательской, научной и творческой.

В соответствии со ст. 75 Конституции РФ Государственная дума принимает федеральные конституционные законы и федеральные законы, имеющие прямое действие на всей территории РФ.

Наряду с законодательной деятельностью Государственная дума осуществляет и другие полномочия. Например, Государственная

дума участвует в решении вопроса о назначении Председателя Правительства РФ, о назначении на должность и освобождении от должности Председателя Центрального банка РФ, о доверии Правительству РФ.

К компетенции Государственной думы отнесено формирование половины состава Счетной палаты и назначение ее Председателя, назначение на должность и освобождение от должности уполномоченною по правам человека, объявление амнистии, а также выдвижение обвинения против Президента РФ для отрешения от должности.

Государственная дума может быть распущена Президентом РФ по основаниям и при наличии условий, предусмотренных ст. 109 Конституции РФ.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОСВЕННОЕ — осуществляется с помощью определенных методов.

Методы предполагают использование различных средств политики в сфере налогов, регламентирование цен на продукцию государственных предприятий, выделение средств на проведение научно-исследовательских работ, дифференцированную кредитную политику, государственные заказы частным компаниям.

Средства торговой политики

При повышении таможенных пошлин на импортируемые товары происходит рост цен внутри государства, так как это приводит к повышению цен на сырье, основные фонды, снижает степень конкуренции.

И наоборот, либерализация политики в сфере торговли удешевляет импорт и ведет к понижению общего уровня цен на внутреннем рынке. Либерализация торгово-политического режима включает не только маневрирование таможенными пошлинами, но и использование нетарифных барьеров, в частности введение или отмену количественных ограничений.

На общий уровень цен в стране влияет также изменение курса валюты, оказывающее воздействие на динамику экспорта и импорта.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ — воздействует на предпринимательскую деятельность посредством законодательных запретов, налоговой системы, обязательных платежей и отчислений, государственных инвестиций, субсидий и льгот. Во многом государственное регулирование ограничено частной, акционерной собственностью на средства производства.

Оно включает:

1) в сфере налогов — установление различных объектов взимания налогов, регламентирования и разделения величины налоговых ставок, применения налоговых льгот, полного освобождения от уплаты налогов;
2) в денежно-кредитной сфере — воздействие на денежное обращение. Посредством воздействия на Центральный банк РФ государство регулирует эмиссию денег и общую денежную массу, воздействует на ставки банковского ссудного процента, выпускает облигации и другие ценные бумаги;
3) в сфере трудовых отношений — законотворческую деятельность государства в сфере труда и занятости. Такая деятельность призвана обеспечивать охрану труда, соблюдение условий трудовых контрактов, минимальную заработную плату;
4) в сфере социального регулирования, включая государственное социальное регулирование, предусматривает меры, создающие возможность пенсионного обеспечения, страхования здоровья и жизни людей, оказания помощи инвалидам, детям;
5) в сфере государственного регулирования охраны и восстановления окружающей среды — проведение мер по защите окружающей среды, введение штрафов и санкций за загрязнение, предписаний осуществления обязательных природозащитных и природоохранных мероприятий.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЯМОЕ

Государственное регулирование — это вмешательство государства в процесс рыночного ценообразования.

Цель вмешательства заключается в перераспределении прибыли между различными группами предпринимателей, стимулировании структурной перестройки и повышении эффективности экономики, решении социальных задач, повышении конкурентоспособности национального экспорта.

Методы прямого государственного регулирования

Прямое государственное регулирование может осуществляться прямыми и косвенными методами. К прямым методам относятся лимитирование цен и их субсидирование из средств государственного бюджета. Лимитирование цен является административной мерой и вводится с целью воспрепятствовать дальнейшему росту инфляции. Причем это в большинстве случаев сопровождается фиксированием ставок заработной платы в целях уменьшения издержек производства. Субсидирование цен применяется, когда правительство государства стремится поддержать развитие отдельной сферы экономики, необходимой для решения общегосударственных задач. Так, во многих странах субсидируются цены на сельскохозяйственную продукцию.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ — сводный план получения доходов государства и использования этих средств на покрытие всех видов государственных расходов. Государственные бюджеты утверждаются парламентами, т. е. высшей законодательной властью страны, тогда как правительство отвечает лишь за исполнение бюджета. Государственный бюджет включает доходы и расходы (табл. 2.).

Таблица 2. Доходы и расходы государственного бюджета

Доходы	Расходы
1. Налог на прибыль предприятий	1. Финансирование экономики

Продолжение табл. 2

Доходы	Расходы
2. Налог с продаж	2. Социально-культурные программы
3. Местные налоги	3. НИОКР и ТН-программы
4. Доходы от предпринимательской деятельности	4. Оборона и армия
5. Рентные платежи	5. Управление
6. Подоходный налог	6. Целевые программы
7. Неналоговые доходы	7. Кредиты и помощь другим государствам
8. Средства ссудного фонда и другие статьи доходов	

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОХОДЫ

Главный источник доходов государственного бюджета — это налоги. В разных странах налоговые системы организованы и действуют по-разному.

Основные виды налогов:

1) налог на личные доходы. Это прежде всего подоходный налог, который платит каждый работающий человек в стране. Он составляет определенный процент от величины заработной платы или годового дохода каждого человека. Обычно чем больше величина личного дохода человека, тем выше процентная ставка подоходного налога;
2) налог на имущество. В нашей стране этот налог появился совсем недавно, в других странах доходы от его уплаты составляют довольно внушительную величину. Это налоги на личные дома, дачи, земельные участки, которые уплачивают граждане страны, а также на здания, сооружения, оборудование, которые уплачивают юридические лица;
3) налог на доход фирмы и его разновидность — налог на прибыль. Эти налоги тоже являются важнейшим источником доходов государства. В нашей стране каждая фирма обязана уплатить государству часть своей прибыли;
4) налог на добавленную стоимость (НДС). В нашей стране в 1992 г. был введен НДС, который составляет самую большую статью доходов государственного бюджета;
5) акцизы. Это налоги на производство и потребление некоторых конкретных видов товаров, например предметов роскоши, а также товаров, которые пользуются устойчиво высоким спросом, например на сигареты, автомобили, спиртные напитки и бензин.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАЕМ — вид займа, когда заемщиком является государство.

Как правило, государственный заем осуществляется путем приобретения заимодавцем государственных облигаций или иных государственных ценных бумаг, удостоверяющих право заимодавца на получение от заемщика предоставленных ему взаймы денежных средств или в зависимости от условий займа иного имущества установленных процентов либо иных имущественных прав в сроки, предусмотренные условиями выпуска государственного займа в обращение.

Виды государственного займа

В зависимости от того, является ли заимодавец резидентом данного государства или нет, различают внутренний и внешний государственный заем.

Государственный долг и заем

Сумма всех государственных займов на некоторый момент времени составляет государственный долг,

Государственный заем может производиться в принудительном или добровольном порядке. В бывшем СССР широко применялись принудительные государственные займы. В РФ разрешен только добровольный государственный заем.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ — заказ государственных органов различного уровня на выпуск продукции, проведение работ (например в РФ строительство или ремонт дорог, зданий, школ, детских садов) и предоставление услуг в соответствии с утвержденной правительственной программой, реализация которой финансируется из средств государственного бюджета.

Исполнители государственного заказа

Исполнителями государственного заказа могут быть как государственные предприятия, так и частные компании.

Исполнители государственного заказа часто получают льготы для его выполнения, оплачивают необходимые для выполнения государственного заказа сырье, полуфабрикаты, строительные материалы, а также получают налоговые льготы, т. е. могут либо не платить налоги, либо платить их по более низким ставкам.

Получение государственного заказа

Выгоды, получаемые при выполнении государственного заказа, настолько велики, что компании ведут жесткую борьбу за получение заказа. Особенно выгодно получить государственный заказ в условиях кризиса и нестабильности в стране, когда он превращается в гарант выживаемости компании и единственный источник прибыли. Это ведет к использованию нечестных методов борьбы за получение государственного заказа: используются связи, лоббирование, подкуп государственных чиновников.

Государственный заказ может выдаваться непосредственно компании на конкурсной основе.

Исполнение заказа может быть неэффективным, если существует единственный исполнитель, способный выполнить данный заказ. Во втором случае вероятным исполнителям направляются условия получения государственного заказа. Компании, согласные участвовать в конкурсе на получение государственного заказа, предоставляют свои проекты выполнения заказа. В таких проектах обосновываются технико-экономические показатели и условия исполнения заказа и указываются сроки, себестоимость и цена выполнения заказа. Заказчик после тщательной проверки и сопоставления условий поступивших предложений-проектов выбирает наиболее приемлемый проект и заключает контракт на выполнение государственного заказа с победителем конкурса.

В РФ для исполнителей государственного заказа введены специальные правила ведения раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности, утвержденные постановлением Правительства РФ.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ — это расходы на:

1) развитие отраслей народного хозяйства;
2) оборону и армию;
3) управление (расходы на государственных служащих);
4) науку и культуру;
5) просвещение, здравоохранение и социальные программы;
6) выплаты по долгам.

Выплаты из госбюджета

Из госбюджета производятся следующие выплаты:

1) ассигнования — выдача денежных средств из госбюджета на содержание предприятий и учреждений;
2) субсидии — вид государственного денежного пособия, предоставляемого государством организациям и учреждениям;
3) субвенции — вид государственного финансового пособия местным органам власти или отдельным отраслевым хозяйственным органам, предоставляемого на цели развития;
4) дотации — вид государственного пособия организациям, предприятиям для покрытия убытков и в целях поддержки.

ГОСУДАРСТВО ВСЕОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ. 1. Концепция, разрабатываемая в рамках институционального направления западной экономической теории. Развитие системы институтов общественного благосостояния рассматривается в ней как универсальный процесс, связанный с долговременными тенденциями в области перераспределения общественного продукта. 2. Уровень развития государства, складывающийся в развитых странах.

Социальная роль государства

Государство всеобщего благосостояния означает реализацию социальной ориентации современной рыночной экономики при посредничестве государственной политики доходов, занятости и цен, использования прямых и косвенных регуляторов социальных процессов, когда осуществляются программы развития различных отраслей социальной инфраструктуры — в области науки, культуры, образования и здравоохранения.

Достигнутый в результате научно-технического прогресса и структурных реформ уровень экономического развития и высокие стандарты жизни различных социальных слоев и групп населения, динамизм экономической и социальной структуры позволяют строить разветвленные системы социальной защиты и использовать соответствующие социальные механизмы.

Это все виды социального страхования и социальной помощи, основанной на проверке нуждаемости.

Образцом государства всеобщего благосостояния считается модель смешанной экономики в Швеции. Помимо высоких прямых и косвенных налогов, в результате которых через государственный бюджет перераспределяется около 3/5 валового национального продукта, низкой дифференциации доходов, в ней задействованы специфические механизмы регулирования заработной платы и занятости, обеспечивающие низкий уровень безработицы. В то же время в последние годы в шведской экономике появился ряд проблем, решить которые можно лишь в результате уменьшения социальной составляющей.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ — система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения валового национального продукта.

Финансовая система — отношения между экономическими субъектами по поводу формирования и использования фондов денежных средств через соответствующие институты, учреждения на основе законодательно установленных нормативов.

Государственные финансы:

1) госбюджет;
2) государственные внебюджетные фонды;
3) государственное социальное страхование (пенсионный фонд);
4) государственное имущественное и личное страхование.

Функции государственных финансов

Выделяют такие функции государственных финансов, как:

1) аккумулирующая (создание материальной основы существования государства и обеспечения его функционирования);
2) регулирующая (регулирование финансовых отношений с целью развития научно-технического прогресса и решения социальных проблем);
3) распределительная (формирование и использование денежных средств через соответствующие фонды целевого назначения: госбюджет, фонд социального страхования, специальные фонды, фонды предприятия);
4) контрольная (обеспечение правильности взимания налогов и использования их по целевому назначению).

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ — это общая задолженность федерального правительства по отношению к владельцам государственных ценных бумаг, который равен сумме прошлых бюджетных дефицитов (минус бюджетные излишки) (рис. 9.).

Внутренний долг — это размер задолженности федерального правительства гражданам, фирмам и учреждениям данного государства.

Внешний долг — это размер задолженности федерального правительства иностранным гражданам, фирмам и учреждениям.

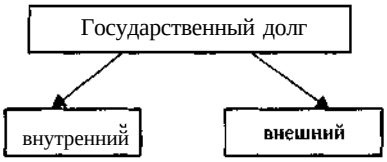


Рис. 9. Государственный долг

При разумном ведении дел большой государственный долг не разрушает экономику страны и не приводит к острым социально-политическим конфликтам. Разумное управление выпуском и погашением государственных ценных бумаг позволяет не только юридически законно и выгодно привлекать деньги в государственный бюджет, но и регулировать развитие экономики.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ — это совокупность предприятий, организаций, проводящих экономическую деятельность и находящихся в государственной собственности.

Начиная с XX в. государство стало выполнять функции, присущие ему как экономическому субъекту, — развитие государственной собственности и государственного предпри-нимательства.

Причины роста государственного сектора в экономике: войны и национальная оборона, рост народонаселения, урбанизация, проблемы окружающей среды.

Традиционный объект государственной собственности

Это прежде всего национальное достояние, не являющееся предметом купли-продажи и не приносящее прибыли (парки, леса, воды).

В руках государства часто находятся жизненно важные отрасли инфраструктуры: транспорт, связь, энергетика, часть военной промышленности. В основном это высококонцентрированные отрасли, представляющие собой опоры, условия, необходимые для функционирования рыночной экономики.

Значительный вес в государственной собственности составляют смешанные корпорации, где государственное участие в капитале может и не быть подавляющим (составлять менее 50%), однако оно обеспечивает общественный контроль за деятельностью компании.

В США 10—12% предприятий строится государством, около 6% остается в его собственности, а остальные передаются частным компаниям для эксплуатации. Доля продукта этих предприятий в национальном доходе значительно ниже, чем в Европе, и составляет 1,2—1,3% национального дохода.

ГОСУДАРСТВО-РАНТЬЕ — это государство, которое располагает значительными капиталовложениями в других странах и получает оттуда прибыль в виде дивидендов и процентов. В колониальный период такими странами были Англия, Франция, Португалия, Испания и США.

В настоящее время эти государства, хотя и утратили колонии в 1950—1960 гг., имеют крупные инвестиции в бывших колониях и продолжают получать прибыль от вложений в ценные бумаги и проценты за предоставленные кредиты.

Государства-рантье в современных условиях

В современных условиях инвестиции государств-рантье переплелись, и они также выступают в качестве рантье по отношению друг к другу.

Число государств-рантье в последние годы возросло за счет западноевропейских государств (прежде всего Германии, Скандинавских стран и так называемых новых индустриальных стран — «восточных тигров»: Южной Кореи, Тайваня, Сингапура и Таиланда).

ГОТОВАЯ КОМПАНИЯ — это предприятие, которое уже зарегистрировано, но не имеет руководителя и предлагается к продаже агентством, занимающимся регистрацией компаний; ее вхождение в работу осуществляется в результате нотариальных формальностей, ибо основная работа по регистрации уже проделана ранее.

ГОФМАКЛЕР — старший маклер на фондовой или товарной бирже, избираемый членами биржи на определенный срок из числа биржевых маклеров. Гофмаклер осуществляет наблюдение за деятельностью маклеров на бирже и к концу биржевого собрания составляет свободную курсовую запись с указанием курсов состоявшихся сделок для биржевой комиссии.

Гофмаклер входит в состав биржевого комитета.

ГРАДУАЛИЗМ (от лат. «постепенно»). 1. Политика, направленная на снижение инфляции в течение достаточно длительного времени за счет управления совокупным спросом и без ущерба для занятости. 2. Направление экономической мысли, сторонники которого изучают пути и закономерности постепенного перехода экономической системы из одного состояния в другое, без катаклизмов, происходящих, например, в результате применения так называемых методов шоковой терапии для стабилизации экономики стран, попавших в ситуацию финансово-экономического кризиса, опасных темпов инфляции (как это произошло в России в начале рыночных реформ).

ГРАДАЦИЯ — классификация товаров, продаваемых по срочным контрактам, фьючерсам на товарных биржах. Такая группировка включает товары примерно одинакового качества, что позволяет торговать, не проводя дополнительный анализ каждой следующей партии товара.

ГРАНИЦА ГОСУДАРСТВЕННАЯ — линии и проходящие по этим линиям воображаемые вертикальные поверхности, определяющие пределы территории государства (суши, вод, недр, воздушного пространства), т. е. пределы распространения его суверенитета.

Сухопутные государственные границы

Линии, отделяющие сухопутную территорию одного государства от сопредельной территории другого государства, являются сухопутными государственными границами.

Морские государственные границы

Морскими государственными границами называются линии, которые отделяют территориальные воды государства от вод открытого моря, а также от территориальных вод соседних государств.

Границы воздушного пространства

Границы воздушного пространства государства — это воображаемые поверхности, которые проходят перпендикулярно к поверхности земли по линии границ государства. Сухопутные и морские государственные границы между сопредельными государствами устанавливаются в договорном порядке.

Собственные государственные границы

Там, где территориальные воды государства соприкасаются с открытым морем, государство устанавливает свои государственные границы в законодательном порядке в соответствии с международным правом.

Географические государственные границы — линии, проходящие через определенные географические координаты, иногда совпадающие с той или иной параллелью или меридианом. На пограничных озерах линии государственной границы проходят по середине озера или по прямой линии, соединяющей выходы сухопутной государственной границы по его берегам, причем при изменении очертаний берегов или уровня воды для перемещения государственной границы требуется специальное соглашение сопредельных государств. Государственные границы неприкосновенны. В целях обеспечения безопасности государственных границ государство вправе принимать необходимые меры, включая применение вооруженной силы против нарушений государственной границы.

Режим государственной границы устанавливается внутренним законодательством соответствующего государства, а также его договорами с сопредельными государствами.

ГРАНИЦА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ — график в виде линии, который показывает максимально возможный объем производства благ при ресурсах и технологии, которыми располагает экономическая система, и заданных объемах выпуска других благ.

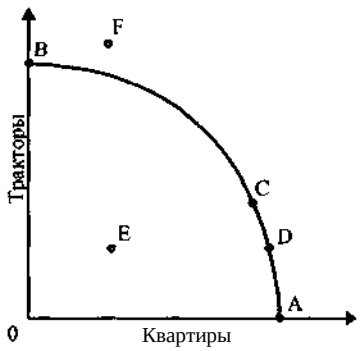


Рис. 10. Границы производственных возможностей

На рисунке 10 показано сочетание тракторов и квартир, которые могут быть произведены в экономической системе с двумя благами. При этом допускается, что количество наличных ресурсов и технологий постоянно. Точка В представляет максимальные возможности выпуска тракторов при отсутствии строительства квартир. Точка А представляет максимально возможное строительство квартир при отсутствии производства тракторов.

График раскрывает понятие «эффективность производства». Так, точка Е, расположенная с внутренней стороны границы, отражает неэффективное использование факторов производства. Точка F, расположенная с наружной стороны границы, при имеющихся ресурсах и технологии недостижима. Точки В, С, Д, А, расположенные на кривой, напротив, характеризуют эффективное производство.

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

ГРАНИЦЫ РАЙОНА ПЛАВАНИЯ — одно из условий тайм-чартера, ограничивающее районы Мирового океана, в которых фрахтователи могут беспрепятственно использовать зафрахтованные суда.

Границы района плавания обычно не оговариваются подробно, делается лишь указание на правила страховых компаний, где подробно описаны все районы Мирового океана (с учетом сезонного фактора), на которые не распространяются условия страхования.

Заход в эти районы возможен при условии особой договоренности со страховщиком и после одновременной уплаты дополнительной страховой премии. Нарушение границ плавания лишает зафрахтованное судно страховой защиты.

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

ГРАНИЦА ТАМОЖЕННАЯ — граница территории, на которой действует единое таможенное законодательство и ведется единый статистический учет операций внешней торговли. Граница таможенная совпадает с государственной, если в стране нет свободных экономических зон или франко-портов.

ГРАНИЦА ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ — понятие, фиксирующие предел непосредственного эффективного внешнего контроля со стороны руководителя за поведением и деятельностью подчиненных.

Проблема границы внешнего контроля была впервые поставлена А. Файолем, который видел в ней один из источников роста уровней управленческой иерархии организации.

Граница внешнего контроля — это предельное число подчиненных, которое в состоянии контролировать один руководитель, колеблется в зависимости от сложности и деятельности, выполняемой подчиненными.

Граница на нижних этажах организации, где руководитель имеет дело со сравнительно простыми функциями, колеблется от 25 до 30 человек (малая группа).

На высших этажах управленческой иерархии оно не должно превышать 3—6 человек, в некоторых — 9 человек. Проблема границ проявляется, если число подчиненных превышает предельно допустимый максимум.

ГРАНТ (англ. *grant)* — финансирование инновационных работ, которое производится на льготных условиях. Грант получают на конкурсной основе. Претенденты на получение гранта — лицо или группа лиц, разработавшие прогрессивную идею, но не имеющие собственных средств для ее финансирования.

Получатели гранта

Грант предоставляется государственными структурами, предпринимателями, частными фирмами, центрами, организациями для поддержки творческих начинаний, обещающих в перспективе значительный эффект.

К получателям гранта предъявляются определенные требования, оговариваются условия выполнения работ, может предусматриваться доля в прогнозируемом эффекте. Грант предоставляется на условиях безвозвратного финансирования, беспроцентного займа или льготного кредитования.

В международной практике применяется грант-элемент-показатель (см. ГРАНТ-ЭЛЕМЕНТ).

ГРАНТ-ЭЛЕМЕНТ — показатель степени льготности предоставляемой помощи в реализации проблемных разработок с определением доли безвозвратного финансирования, беспроцентного займа или льготного кредитования.

Грант-элемент-показатель

Используется при сравнении условий предоставления различных видов кредитов и займов. С помощью этого показателя рассчитывается доля выгоды, недополучаемой кредитором из-за предоставления средств на условиях безвозвратного финансирования или других льготных условиях по сравнению с кредитом на коммерческой основе. В последние годы получила распространение практика предоставления фанта российским исследователям зарубежными фондами, в частности для проведения учеными исследований в зарубежных научно-исследовательских центрах. В этих случаях фант выступает в форме обеспечения взаимовыгодного сотрудничества отечественных ученых с западными научными центрами.

ГРАТИС (от лат. «бесплатно») — применяется в практике торговли для обозначения безвозмездности каких-либо операций или оказываемой услуги (например бесплатные образцы товаров, демонстрационная версия компьютерной профаммы). Практически так называемые бесплатные операции заранее калькулируются и учитываются в издержках, в конечной цене изделия, исчисленной с учетом издержек производства и обращения.

ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО — способ организации общественной жизни, основанный на праве и демократии, где человеку гарантируется свободный выбор форм его экономического и политического бытия, утверждаются права человека, обеспечивается идеологический плюрализм.

Взаимодействие индивида и гражданского общества

В условиях фажданского общества реализуются особенные, частные интересы отдельных индивидуумов на основе самоуправления. Индивид взаимодействует с государством опосредованно, через определенные общественные институты (традиции, обычаи, веру, фуппы по интересам, добровольные объединения фаждан, способы совместной организации и др.).

ГРАФИК ГАННТА (см. ГАННТ) — наиболее распространенный метод наглядного изображения состояния и хода производства в процессе оперативно-производственного планирования (рис. П.).

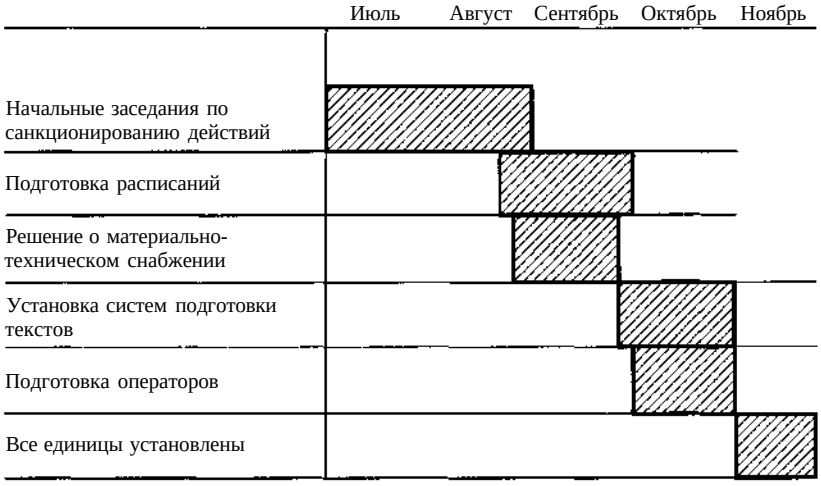


Рис. П. График Ганнта

По вертикали данный график показывает перечень всех подлежащих исполнению работ, а также их исполнителей, а по горизонтали — отрезки времени, отведенные для выполнения каждой работы. Эти отрезки выражаются в единицах времени (часах, днях и т. д.) и соответствуют объему работ, выполняемых каждым исполнителем и его производителями.

Главный принцип графика Ганнта заключается в максимальном использовании возможностей параллельного выполнения разных работ с целью сокращения общего срока выполнения планового комплекса данных работ.

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

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

Наклон кривой графика импорта соответствует предельной склонности к импорту (рис. 12.).

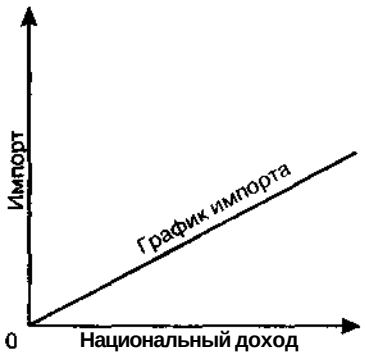


Рис. 12. График импорта

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

Кривая графика инвестиций в коротком и среднем периодах имеет положительный наклон и при инвестициях больше нуля пересекается с вертикальной осью, поскольку, например, инвестиции автономные наблюдаются даже при нулевом уровне национального дохода (рис. 13.).

Рисунок показывает, что график инвестиций включает в себя:

1) автономные инвестиции, которые осуществляются безотносительно к уровню национального дохода;
2) замещающие инвестиции, которые изменяются в зависимости от уровня национального дохода, ибо в связи с ростом национального дохода и объема производства продукции данный вид инвестиций имеет тенденцию к росту;

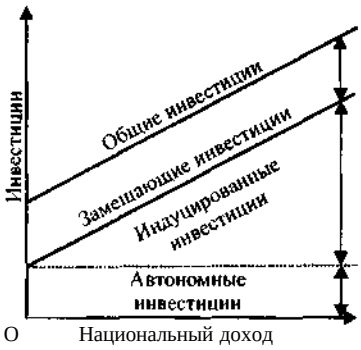


Рис. 13. График инвестиций

3) инвестиции индуцированные, которые связаны с увеличением национального дохода: вместе с его увеличением возрастают и индуцированные инвестиции.

ГРАФИК ИНВЕСТИЦИЙ СБЕРЕЖЕНИЙ — график, иллюстрирующий комбинации уровней национального дохода и процентных ставок, обеспечивающих равновесное состояние реального сектора народного хозяйства (рис. 14.).

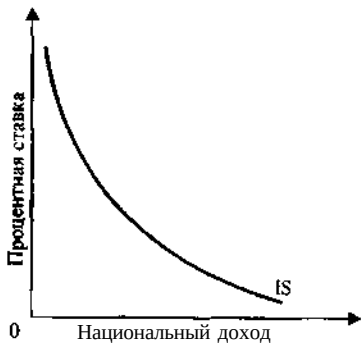


Рис. 14. График инвестиций сбережений

Кривая графика инвестиций сбережений имеет отрицательный наклон. Более низкая процентная ставка поощряет более высокий уровень инвестиций, который содействует росту уровня национального дохода и объема производства продукции в связи с эффектом мультипликатора.

Более высокий уровень инвестиций в свою очередь обусловливает и более высокий уровень сбережений, необходимых для поддержания экономического равновесия. Больший уровень сбережений наблюдается лишь при условии большего уровня дохода.

Именно поэтому более низкие ставки процента вызывают больший равновесный уровень дохода.

ГРАФИК ЛИКВИДНОСТИ ДЕНЕГ

График ликвидность — деньги — график, изображающий различные сочетания уровней национального дохода и процентных ставок в условиях равновесного состояния экономики (рис. 15.).

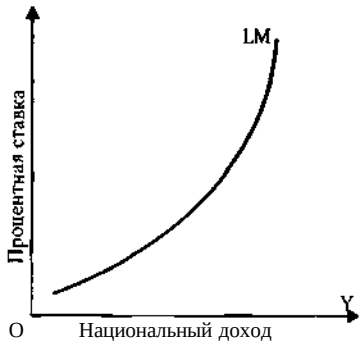


Рис. 15. График ликвидности денег

График ликвидности денег и график инвестиций сбережений во взаимодействии фиксируют точку общего экономического равновесия.

График ликвидности денег имеет положительный наклон: при данном запасе денег в экономике рост ставки процента ведет к сокращению спекулятивного спроса на деньги, высвобождая тем самым часть денег для трансакционного спроса на деньги. Если трансакционный спрос на эти деньги будет увеличиваться, то национальный доход также увеличится. Таким образом, чтобы люди использовали эти средства при более высокой ставке процента, потребуется возрастание уровня национального дохода.

ГРАФИК НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ - график, показывающий связь между поступлениями от налогов и уровнем национального дохода (рис. 16.).

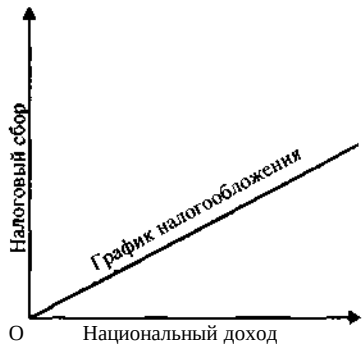


Рис. 16. График налогообложения

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

На рисунке 17 показан простой график потребления линейной формы $C = a + bY$, где C — потребление, a — автономное потребление, b — коэффициент пропорциональности, Y — располагаемый доход. Линия OE показывает, чему были бы равны расходы на потребление при условии их равенства с располагаемым доходом. Разница между OE и линией потребления выражает величину расходования или накопления сбережений

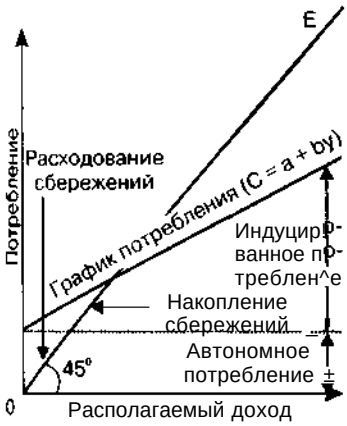
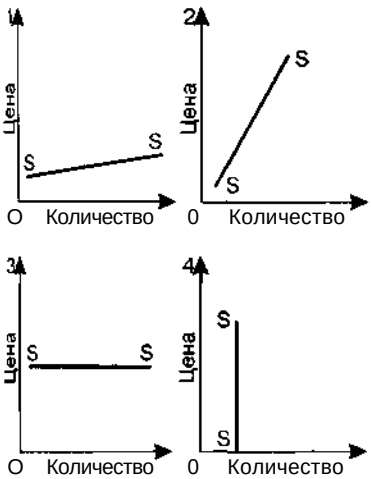


Рис. 17. График потребления

при различных уровнях дохода. Наклон кривой потребления отражает предельную склонность к потреблению.

Когда располагаемый доход низкий, то домашние хозяйства тратят больше, чем их текущий доход, т. е. люди 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 услуг, которые продавцы предлагают к реализации в течение конкретного периода времени (рис. 18).



Риг. *IS. График предложения*

ГРАФИК ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЕНЕГ — график, изображающий зависимость объема предложения денег от процентной ставки. Относительно проблемы предложения денег в экономической литературе существуют различные мнения. Одни экономисты предложение денег показывают вертикальной прямой линией, означающей, что предложение денег определяется экзогенно и вводится в экономическую систему извне государством. В других исследованиях содержится утверждение, что предложение денег определяется эндогенно.

Так, банковские депозиты создаются банковской системой, и поэтому они чувствительны к изменениям ставки процента. Из этого суждения следует: чем выше процентная ставка, тем больше объем предложения денег.

График предложения денег и график спроса на деньги в совокупности определяют равновесную процентную ставку (рис. 19.).

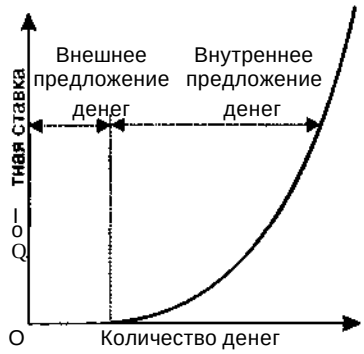


Рис. 19. График предложения денег

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

Расположение кривых сбережений определяется такими факторами, как: размер богатства домохозяйств, уровень цен, ожидания будущего дохода, цен и продукции; налогообложение (рис. 20.).

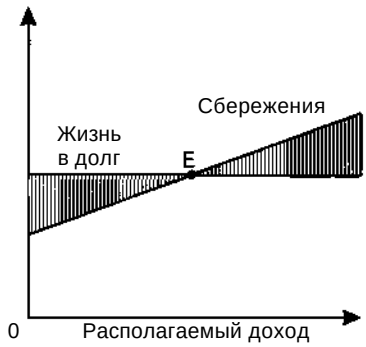


Рис. 20. График сбережений

Следовательно, график сбережений строится посредством вычитания значений потребления из соответствующих значений, так как сбережения равны доходу минус потребление.

Наклон кривой графика сбережений равен наклону предельной склонности к сбережению. Точка пересечения Е кривой сбережений и оси абсцисс характеризует пороговый доход, при котором доходы потребляются полностью.

ГРАФИК СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ — график, иллюстрирующий общий объем отечественных благ, предлагаемых предпринимательским сектором и государством, при различных уровнях общих расходов (рис. 21).

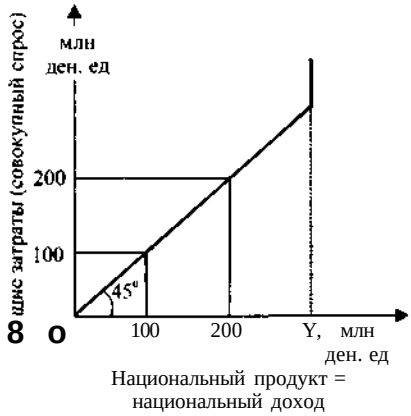


Рис. *21. График совокупного предложения*

График совокупного предложения, как правило, строится в виде прямой линии, под углом 45° выходящей из начала координат, ибо предприниматели выпускают любой объем национального производства (см. рис. 21). Расходы в 100 млн денежных единиц вызывают 100 млн денежных единиц совокупного предложения, а расходы 200 млн денежных единиц вызывают 200 млн денежных единиц совокупного предложения и т. д.

Но подобный процесс не может наблюдаться бесконечно, поскольку в момент, когда производственные ресурсы народного хозяйства полностью заняты в выпуске продукции, дополнительные затраты уже невозможно снабдить дополнительными средствами ресурсами внутренних ресурсов, ибо потолок потенциального объема производства уже достигнут экономикой.

Таким образом, правее уровня национального продукта, соответствующего полной занятости, кривая графика совокупного предложения становится вертикальной.

ГРАФИК СОВОКУПНОГО СПРОСА — график, изображающий общую сумму расходов на отечественные блага при разных уровнях национального дохода.

На рисунке 22 показано изменение совокупного спроса вместе с уровнем национального дохода. Этот график строится посредством сложения графиков потребления, инвестиций, государственных расходов и экспорта.

На рисунке 22 (2) изображены сдвиги кривой в результате изменений в ключевых факторах. Так, если возрастает склонность к потреблению, то кривая потребления сдвигается вверх, вызывая сдвиг кривой совокупного спроса из положения АД в АД,; уменьшение государственных расходов вызывает сдвиг кривой вниз, из положения АД в положение АД,.

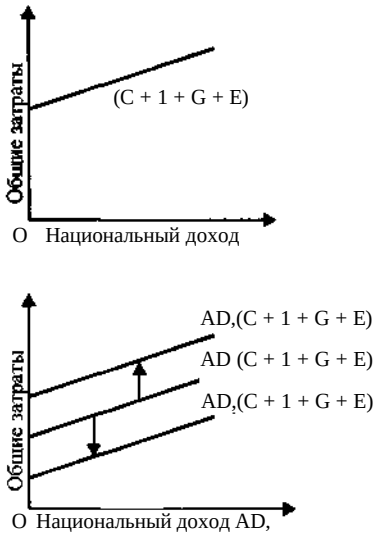


Рис. 22. График совокупного спроса

На рисунке 23 (1) иллюстрируется объем спроса на реальный национальный доход в зависимости от изменения уровня цен. На рисунке 23 (2) показаны сдвиги кривой совокупного спроса в результате изменений ключевых факторов. Так, если увеличивается склонность к потреблению, кривая совокупного спроса перемещается вправо, из положения АД в АД..

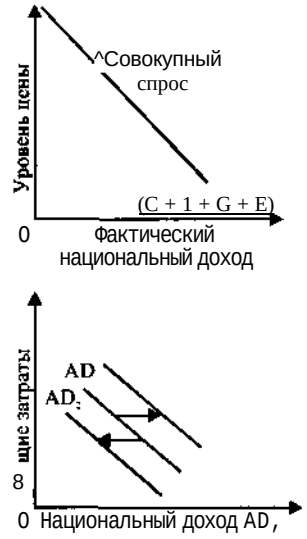


Рис. 23. График совокупного спроса

Уменьшение государственных расходов приводит к перемещению кривой совокупного спроса влево — из положения АД в АД₂.

ГРАФИК СПРОСА — график, показывающий, какое количество конкретного блага покупатели готовы купить по разным ценам (рис. 24.).

На графиках изображены кривые спроса, имеющие разную эластичность спроса. На

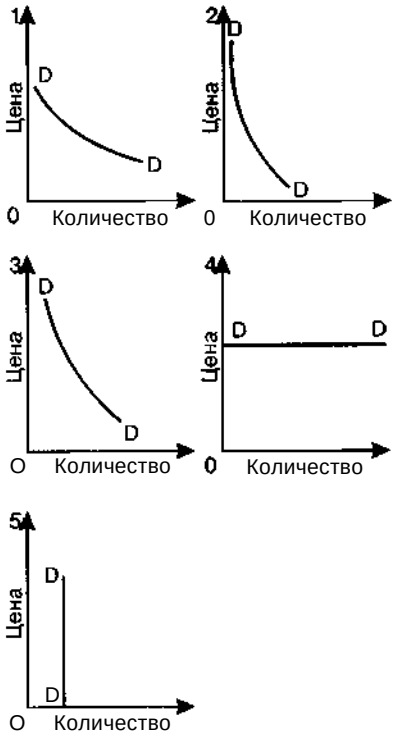


Рис. 24. Графики спроса

рисунке 24 (1) показаны кривые эластичного спроса. Рисунок 24 (2) изображает кривую неэластичного спроса. Рисунок 24 (3) иллюстрирует спрос с единичной эластичностью. Рисунок 24 (4) отражает совершенно эластичный спрос. Рисунок 24 (5) показывает совершенно неэластичный спрос.

ГРАФИК ФУНКЦИИ — показывает зависимости между двумя и более переменными, заданными числами (рис. 25).

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 перемен-

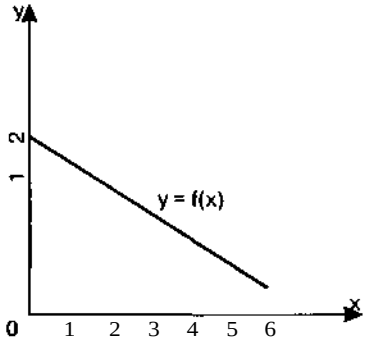


Рис. 25. График функции

ных. Графики теоретических обусловленностей зачастую иллюстрируются сплошными линиями.

ГРЕШЕМА ЗАКОН — экономический закон, сформулированный английским государственным деятелем и финансистом XVI в. Т. Грешемом.

Закон гласит: «Худшие деньги вытесняют из обращения лучшие». Закон Грешема действует в условиях биметаллизма, когда при установленном по закону соотношении стоимости золота и серебра (например 1 : 15) свободно чеканятся из металла частных лиц золотые и серебряные монеты соответствующего веса, которые имеют одинаковую платежную силу по номиналу.

При падении стоимости, например, до соотношения 1 : 20, становится выгодным расплачиваться исключительно серебряными монетами. Эти монеты вытесняют из обращения золотые монеты, которые превращаются в сокровище, переплавляются в слитки или вывозятся за границу.

Условия действия закона Грешема

Закон Грешема действует также при инфляции, когда золотые и серебряные монеты припрятываются населением, а в обращении в основном остаются бумажные деньги.

ГРИВНА (от «гривна» — металлическое украшение, обруч, носившийся на шее) — денежная и весовая единица Древней Руси.

Различались: гривна кун (счетно-денежная единица) и с XII в. гривна серебра (слиток серебра). Наибольшее распространение и значение имели новгородские гривны — продолговатые серебряные бруски весом около 200 г, которые с XIII в. стали называться рублем.

Они применялись при крупных платежах и обслуживали международную торговлю. В 1447 г. с прекращением литья слитков в Новгороде основной счетно-денежной единицей становится рубль. Название «гривна» закрепилось за весовой единицей в 204 г (так называемая гривенка). Впоследствии слово «гривна» означало фракцию рубля, а с XVIII в. — серебряную десятикопеечную монету.

В настоящее время гривнами называются денежные знаки Украины.

Гривенник — десятикопеечная русская монета. Название употреблялось наряду с наименованиями «гривна» и «10 копеек». Выпускается начиная с 1701 г. в серебре (вес около 2,8 г) 83-й пробы, в дальнейшем пробы и вес понизились.

В XVIII—XIX вв. эпизодически чеканились и медные десятикопеечные монеты. В СССР до 1931 г. гривенник чеканился из серебра, затем из никеля, с 1961 г. выпускался в медно-никелевом сплаве белого цвета.

ГРИН-МАРКЕТИНГ — экономический маркетинг, который возник в Европе в начале 1980-х гг., когда было установлено, что некоторые товары опасны для атмосферы Земли. В результате были разработаны товары нового типа, называемые «зелеными», которые наносили меньший вред окружающей среде.

Аспекты грин-маркетинга

Это разработка экологически безопасной продукции, поддающейся биохимическому разложению упаковки, а также совершенствование контроля за загрязнением окружающей среды.

К успехам грин-маркетинга экологически чистой продукции следует отнести создание упаковок с использованием утилизированной макулатуры, разработку бесфосфатных моющих средств, многооборотной тары для мусора и бутылок.

ГРИФ. 1. Печать, штемпель с образцом определенной подписи или каким-либо другим содержанием либо оттиск такой печати или штемпеля на документе. 2. Надпись (специальный знак) на документе или издании, определяющая особый порядок их хранения или использования (например, «Для служебного пользования», «Секретно»).

Грифование — является основополагающей формой индексации каких-либо сведений, которая обеспечивает отнесение отдельного коммерческого секрета к определенной категории с учетом уровня его секретности и определяет порядок защиты этого секрета.

ГРИФ СЕКРЕТНОСТИ — особая отметка, которая наносится на носитель секретной информации. Может также указываться в сопроводительных документах, соответствующих уровню засекречивания информации.

Гриф конфиденциальности — специальная отметка на носителе информации, свидетельствующая о наличии конфиденциальной информации.

ГРОСС-ТЕРМС — условие в чартере (фрахтовая формула), которое относит все расходы по погрузке и выгрузке груза (включая трюмные работы) на судовладельца.

Обязанности фрахтователя

Фрахтователь обязан в этом случае доставить товар за свой счет к борту судна в порту погрузки и принять за свой счет от судовладельца товар от борта судна в порту выгрузки. Все остальные расходы — подъем груза на борт, его укладка или тримминг — приходятся на судовладельца.

Виды гросс-термса

Одна из разновидностей гросс-термса — это применяемый в трамповом судоходстве аналог известным линейным условиям. Они отличаются от гросс-термса тем, что освобождают фрахтователей не только от расходов по грузовым операциям, но и от ответственности за их продолжительность, т. е. не предусматривают никаких норм грузовых работ. И все же при фрахтовании на условиях рейсовых чартеров эти условия в отличие от условий линейного судоходства понимаются так, что фрахтователь обязан подавать груз к борту и отвозить от борта со скоростью, с которой судно может этот груз получать или выдавать, тогда как при коносаментных перевозках в линейном сообщении перевозчик платит за весь процесс грузовых работ от склада до трюма и грузоотправитель не несет никакой ответственности за темп грузовых работ.

Разновидностью гросс-термса следует считать и близкую по содержанию итальянскую формулу «сотто паранко», которая характерна для портов Средиземноморья и в деталях варьируется от порта к порту.

Применение гросс-термса

Гросс-термс применяется в трамповом судоходстве с установлением в договоре перевозки норм погрузки-выгрузки.

ГРУЗ — товар, находящийся в процессе транспортировки, перевозки, перемещения.

Виды груза:

1) груз бездокументный — груз, который обнаружен на складе терминала или на транспортном средстве без перевозных документов и принадлежность которого к той или иной партии установить не удалось;
2) груз документный подлежит реализации в установленном порядке. Реализация осуществляется по ценам, установленным комиссиями в составе представителей терминала, организаций, покупающих этот груз, местных органов финансов и торговли;
3) груз бондовый — импортные товары, по которым таможенная пошлина еще не уплачена и которые находятся на таможенном складе;
4) груз выброшенный — если существует необходимость общего спасания, возможно применить выбрасывание грузов за борт судна. Груз, который был смыт или выброшен с судна, в английском языке носит два названия в зависимости от потопляемости: плавающий и тонущий. Прибитые к берегу, эти грузы, например по британскому праву, становятся собственностью государства, если владелец не объявился в течение года и одного дня после их обнаружения;
5) груз для представительских целей — перемещаемые через таможенную границу данной страны товары или иные предметы, предназначенные для официального пользования (проведения приемов, международных выставок и ярмарок, переговоров, рекламы, вручения в качестве сувениров и т. д.) дипломатических, консульских представительств и делегаций иностранных государств, международных межправительственных организаций;
6) груз внешнеторговый — груз, ввозимый или вывозимый на основе внешнеторгового контракта;
7) груз возвращаемый — груз, ранее вывезенный из страны или ввезенный в страну и, соответственно, ввозимый или вывозимый в неизменном состоянии.

ГРУЗ ОПАСНЫЙ — это изделие и вещества, которые при перевозке на воздушном судне и при неправильном обращении способны создавать значительную угрозу жизни или здоровью людей. Транспортировка опасного груза осуществляется в соответствии с особыми условиями перевозок.

Груз, опасный при морской перевозке — груз, легко воспламеняющийся, взрывчатый или опасный по своей природе, сданный под неправильным наименованием, и тот, при приеме которого перевозчик не мог посредством наружного осмотра удостовериться в его свойствах. Такой груз может в любое время в зависимости от обстоятельств быть уничтожен или обезврежен перевозчиком без возмещения отправителю убытков. Отправитель несет ответственность перед перевозчиком за убытки, причиненные ему в результате погрузки такого груза.

Фрахт за перевозку такого груза не возвращается. В случае, если при отправлении груза фрахт не был уплачен, перевозчик вправе взыскать его полностью.

ГРУЗ ПОЛНЫЙ — заявленное капитаном в пределах грузового марджина количество груза, которое фрахтователем должно быть предъявлено для перевозки, чтобы полностью использовать грузоподъемность и (или) грузовместимость судна при правильной укладке груза.

Юридический смысл полного груза

В условиях чартера обычно фиксируется данная обязанность фрахтователя. Капитан обычно декларирует подлежащее предъявлению количество груза до начала погрузки. Это количество и есть в юридическом смысле полный груз. Корректировка количества полного груза без согласия фрахтователя не допускается. Нарушение этого условия и обусловленный им недогруз судна дают судовладельцу право на получение мертвого фрахта за границу между полным и фактически погруженным грузом.

ГРУЗ СКОРОПОРТЯЩИЙСЯ — товары, требующие особого воздушного и температурного режима при перевозке (фрукты, овощи, мясо, рыба).

Груз палубный:

1) груз, который размещается не в трюме судна, а на его палубе;
2) при морской перевозке — груз, перевозимый на палубе только в соответствии с соглашением между перевозчиком и отправителем, законом или обычаями делового оборота.

В случае, если перевозчик и отправитель достигли соглашения о том, что груз должен или может перевозиться на палубе, перевозчик обязан сделать указание о достижении такого соглашения в коносаменте или другом документе, подтверждающем договор морской перевозки груза.

В случае, если перевозчик не сделает такого указания, он должен доказать, что соглашение о перевозке груза на палубе было заключено им с отправителем.

Однако перевозчик не вправе ссылаться на такое соглашение в отношении третьего лица, которое добросовестно приобрело коносамент, в том числе в отношении получателя.

ГРУЗООБОРОТ — показатель объема работы, выполненной грузовым транспортом. Измеряется в тонна-километрах (ткм) (работа транспорта по перевозке 1 т груза на расстояние 1 км). Для определения грузооборота масса перевезенного груза в тоннах (отдельно по каждой партии груза) умножается на дальность перевозки, и полученные произведения суммируются.

Измерение грузооборота в транспорте

Показатель грузооборота используется в планировании и статистике для измерения производительности труда в транспорте (количество тонна-километров на одного работающего), себестоимость перевозок также определяется в расчете на 1 ткм, так как затраты на перевозку зависят от ее дальности и массы груза. Для оценки деятельности предприятий транспорта показатель грузооборота не применяется, так как общество заинтересовано в наилучшем удовлетворении потребностей в перевозках при минимизации транспортных издержек, для этих целей используется показатель перевозки (отправки) грузов в тоннах, выручка от перевозок.

ГРУЗООТПРАВИТЕЛЬ — сторона договора перевозки груза (организация или частное лицо), сдавшая груз перевозчику и указанная в качестве отправителя в первоначальном перевозочном документе.

Обязанности грузоотправителя

Обязанности грузоотправителя состоят в: обеспечении полного и своевременного выполнения планов перевозок грузов; уплате, установленной за осуществление перевозок; заполнении первоначальной документации; поставке груза в состоянии, обеспечивающем его сохранность при перевозке; загрузке в установленные сроки. За невыполнение данных условий грузоотправитель несет ответственность.

ГРУЗОПОЛУЧАТЕЛЬ — организация или частное лицо, которым по указанию грузоотправителя должен быть выдан груз в пункте конечного назначения.

Грузополучателем может быть и сам отправитель, но обычно это другая организация, не являющаяся стороной в договоре перевозки. Она приобретает определенные права и несет обязанности, обусловленные договором, заключенным грузоотправителем с перевозчиком.

ГРУППА—несколько лиц, которые взаимодействуют между собой таким образом, что каждый из них в одно и то же время влияет на остальных и испытывает такое влияние на себе.

Два типа группы:

1) формальная группа;
2) неформальная группа.

ГРУППА ФОРМАЛЬНАЯ — группа, созданная по воле руководства для организации производственного процесса. Эти группы решают вопросы качества продукции, контроля над производством, взаимодействия работников и руководителей.

Группа неформальная — спонтанно возникшая группа людей, регулярно взаимодействующих для достижения какой-то определенной цели. Развитие неформальных групп основано на социальном взаимодействии, происходящем в формальных организациях. Первичные характеристики неформальных групп; сопротивление переменам, появление неформальных лидеров и слухи.

Чтобы справиться с неформальной группой, руководство должно признать неформальную группу и ее лидера, работать с ней, прислушиваться к мнению ее членов, гасить слухи путем оперативного предоставления официальной информации.

ГРУППИРОВКА ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ — объединение, характеризующее распределение конкретной совокупности компаний по их финансовому состоянию, положению платежей и расчетов с остальными субъектами рынка, уровню финансовой устойчивости и платежеспособности.

Группировки в зависимости от целей

1) по финансовым результатам — разрабатываются по предприятию, получившему прибыль или убыток;
2) по предприятиям малого бизнеса — разрабатываются группировки по размеру прибыли и выручки;
3) по платежеспособности — выделяются предприятия, имеющие просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженности, предприятия, попадающие в определенные интервалы по коэффициенту платежеспособности.

Предприятия, попадающие в каждый из интервалов, могут быть охарактеризованы по их количеству (процент к общему числу организаций), среднесписочной численности работников (процент к общей численности работников), размеру кредиторской и дебиторской задолженностей (процент к общей сумме).

ГРУППИРОВКА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ НАЗНАЧЕНИЮ

Группировка — распределение произведенной промышленной продукции на средства производства (продукцию группы А промышленности) и предметы потребления (продукцию группы Б промышленности).

Структура промышленной продукции:

1) продукция производственного назначения, целиком относящаяся к группе А (руда цветных и черных металлов, пряжа, технологическое оборудование, целлюлоза);
2) продукция непроизводственного назначения (предназначается для населения и отраслей непроизводственной сферы), целиком относящаяся к группе Б (хлеб и хлебобулочные изделия, кондитерские изделия и др.);
3) продукция смешанного назначения, частично относящаяся к группе А, частично относящаяся к группе Б (электроэнергия, уголь, газ, готовые ткани, мясо).

«ГРУППА СЕМИ» — группа из семи промышленно развитых стран (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия и Канада).

Главы этих государств или министры экономики (финансов), управляющие центральных банков периодически встречаются для обсуждения перспектив развития мировой экономики, выработки единой стратегии по наиболее сложным вопросам экономической политики, рассмотрения финансовых, валютных, торговых, инвестиционных и иных проблем.

Эту группу называют Совещанием глав государств и правительств ведущих капиталистических стран по экономическим вопросам, или клубом Рамбуйе.

«Группа семи» и Россия

В последнее время в совещаниях глав этих государств принимает участие и Россия, и тогда его называют группой восьми или «Большой восьмеркой».

ГРУППА ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ (ГФП) — сравнительно стабильное объединение промышленных, финансовых, торговых и других организаций, возникшее путем участия, личной унии, долгосрочных кредитных обязательств и иных форм взаимозависимости.

Правовые основы деятельности (ГФП)

Группа финансово-промышленная не выступает в качестве организационно-правовой формы, действует на основе кооперативной интеграции. В финансово-промышленной группе одновременно участвуют и промышленные, и кредитные организации.

В России возникло много финансово-промышленных групп, но использование данного наименования возможно лишь для тех из них, что образованы согласно правовым нормам, в соответствии с которыми финансово-промышленные группы представляет собой совокупность юридических лиц, функционирующих в виде основных и дочерних обществ или объединивших полностью либо частично свои материальные и нематериальные активы на основе соглашения об образовании ГФП.

Транснациональные финансово-промышленные группы образуются на основе межправительственного договора, регулирующего специфику их функционирования и национальный режим для участников на основе взаимности. Финансово-промышленным группам могут быть предоставлены таможенные льготы по тем благам, которые перемещаются через границу в рамках ее деятельности.

Управление в финансово-промышленных группах осуществляется советом управляющих, являющимся высшим органом управления, и центральной компанией, которая представляет собой юридическое лицо, учрежденное всеми участниками соглашения о ее создании либо играющее по отношению к ним роль основного общества.

ГРУППИРОВКИ ТОРГОВЫХ ТЕРМИНОВ — объединение торговых терминов по определенным признакам.

В редакции 1980 г. все условия инкотермс по назначению применения делятся на 4 группы:

1) морские перевозки — FAS, FOB, CFR, CIF. EXS, EXQ;
2) воздушные перевозки — FOA;
3) сухопутные сообщения — FOA, FOT, DAF;
4) различные виды транспортных перевозок. в том числе смешанные перевозки — EXW, FRC, FCR, C1P, DDP.

В редакции 1990 и 2000 гг. термины группируются в четыре базисные группы:

1) группа E — включает одно условие EXW: покупатель получает товар на складе продавца;
2) группа F — включает условия FCA FAS, FOB: продавец обязан доставить товар перевозчику;
3) группа C — включает условия CIF, CFR, CPT, C IP, продавец должен заключить договор перевозки, однако не несет риска потери или повреждения товара и дополнительных расходов после отгрузки или отправки товаров;
4) группа D — включает условия DAF, DES, DEQ, DDU, DDP: продавец несет весь риск, связанный с доставкой товара в пункт назначения.

ГРУППИРОВКА ДОКУМЕНТОВ — один из элементов обработки документов, т. е. подготовки их к предстоящим записям в учетные регистры синтетического и аналитического учета. В предприятии ежедневно составляется большое количество разнообразных документов.

Необходимость группировки документов

В случае, если бы каждый из документов был зарегистрирован отдельно в счетах бухгалтерского учета, учет становился бы очень громоздким. Для сокращения количества записей в учетных регистрах производится группировка документов по однородным признакам и за определенный период. Для этого используются средства механизации и сводные (группировочные) документы. На основании сводных документов производятся записи по счетам.

Например, кассовые документы группируются за каждый день по приходу и расходу, что находит отражение в отчете кассира. На основании отчета кассира и приложенных к нему оправдательных документов производят записи по дебету счета № 50 «Касса» в ведомости № 1 и по кредиту этого же счета в журнале-ордере № 1. При мемориально-ордерной форме учета данные отчета кассира записываются в группировочную ведомость по дебету и кредиту корреспондирующих счетов. Эта ведомость вместе с оправдательными документами служит основанием для составления мемориального ордера.

ГРУППА КАЧЕСТВА — общественное формирование рабочих, инженерно-технических работников и служащих, образуемое на добровольной основе в подразделениях предприятий с целью выявления, изучения и решения практических задач повышения качества выпускаемой продукции и эффективности производства.

Задачи группы качества

Данная группа предназначена для повышения степени надежности и долговечности производимой продукции, увеличения доли производства изделий более качественных, сокращения количества брака, роста показателей производительности труда, повышения ритмичности производства, рационального и экономного расхода ресурсов.

По задачам группа качества близка к кружкам качества, получившим широкое распространение во многих развитых странах.

ГРУППЫ СОЦИАЛЬНЫЕ — группа людей, которые имеют какой-либо общий социальный признак. Группа должна выполнять общественно необходимые функции в совокупном общественным разделении труда и деятельности. Данное понятие является родовым по отношению к понятиям «класс», «социальный слой», «коллектив», «нация», «этническая», «территориальная», «религиозная» и другие общности.

Виды групп:

1) малые;
2) вторичные;
3) неформальные;
4) первичные;
5) референтные;
6) формальные.

Формальные и неформальные группы

Группа формальная — такой вид малой группы, в которой отдельные члены имеют положение и ведут себя согласно официальным правилам предприятия и социальных институтов.

Группа неформальная — существует в рамках формальной социальной организации на основе межличностных отношений, общих интересов, взаимных симпатий и социального статуса личности.

«ГРУППА ДЕСЯТИ» — объединение группы стран в кредитно-финансовой сфере, известное также под названиями «Парижский клуб», «Клуб кредиторов». Было образовано в Париже в 1961 г.

Состав «Группы десяти»

Свое название «Группа десяти» получила в 1962 г., когда Бельгия, Великобритания, Германия, Голландия, Италия, Канада, США, Швеция, Франция и Япония подписали Генеральное соглашение о предоставлении Международному валютному фонду 6,2 млрд долларов США в качестве кредитных ресурсов для стран — членов МВФ, нуждающихся в финансовых средствах для санации своих платежных балансов и преодоления кризисных явлений в экономике. Состав «Группы десяти» определяется лидирующими позициями стран-членов в сфере международной торговли. За истекшие годы эти страны еще более укрепили свои позиции и во все возрастающей степени влияют на международные экономические отношения.

В частности, в рамках «Парижского клуба» был разработан ряд практических рекомендаций по регулированию внешней задолженности развивающихся стран. В работе «Группы десяти» принимает участие и Швейцария, хотя она не является членом МВФ.

Статус

«Группа десяти» имеет статус межправительственной организации. Ее деятельность осуществляется в форме совещаний и взаимных консультаций министров финансов стран-членов при участии высших руководителей ведущих и кредитных организаций мира, таких как МБРР, МВФ.

Организация в своей работе не руководствуется строгим регламентом, встречи проходят при закрытых дверях. Номинально руководителями встреч поочередно выступают министры финансов стран-участниц. Во время встреч обсуждаются вопросы сотрудничества в области международных финансов.

«ГРЯЗНОЕ ПЛАВАНИЕ» — манипуляции, осуществляемые регулирующими государственными органами над ее валютным курсом при системе плавающих валютных курсов. При этом ставится задача получения дополнительных конкурентных преимуществ перед торговыми партнерами для извлечения добавочной прибыли. Чтобы прекратить дальнейший рост курса национальной валюты, правительство страны может проводить интервенции на валютном рынке, т. е. осуществлять ревальвацию. И наоборот, чтобы создать предпосылки для повышения курса национальной валюты, может быть проведена девальвация валюты.

ГУМАНИТАРНАЯ ПОМОЩЬ — различные виды товаров (продовольственные, товары первой необходимости, медикаменты и пр.), передаваемые различными юридическими и физическими лицами экономически развитых государств в нуждающиеся страны и регионы, в зоны стихийных бедствий и военных конфликтов для улучшения их положения. Такая помощь направлялась в Россию в начале рыночных реформ, когда в результате либерализации цен произошло обнищание большинства населения страны.

Предметы гуманитарной помощи

Под товарами народного потребления первой необходимости понимаются: одежда, обувь, медикаменты и медицинское оборудование.

Иные предметы могут быть отнесены к гуманитарной помощи только решениями Комиссии по вопросам международной гуманитарной и технической помощи при Правительстве РФ, которая является единым координирующим органом в России по вопросам транспортировки, распределения и реализации зарубежной гуманитарной и технической помощи.

Законодательная основа гуманитарной помощи

Поступающая гуманитарная помощь должна соответствовать действующему в РФ законодательству и международным требованиям безопасности для человека. Условия ввоза продовольствия и медикаментов в Россию регулируются нормативными актами соответствующих федеральных органов страны (санитарно-эпидемиологическими, ветеринарными и фармакологическими).

Гуманитарная помощь является собственностью иностранных юридических и физических лиц до момента ее фактической передачи грузополучателю, а при отсутствии данных о грузополучателе — собственностью России с момента ее ввоза на таможенную территорию РФ.

ГУДВИЛЛ (от англ. *goodwill* — дословно «добрая воля, доброе стремление») — понятие используется в области хозяйственной рекламы. Гудвилл может относиться к предприятию, фирме, услугам, изделиям. В эко-

номической сфере гудвилл способствует повышению качества изделий, сервиса, улучшению отношений между партнерами.

Под гудвиллом 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.

Положительные и отрицательные характеристики гудвилла

Когда одна фирма имеет намерение купить другую фирму, то положительный гудвилл представляет собой премию, которую покупатель должен заплатить сверх стоимости ее активов.

В случае, когда фирма работала неудачно, ее рыночная стоимость потенциальным покупателем может быть оценена ниже балансовой стоимости ее активов. В данном случае гудвилл отрицателен.

ГЭЛБРЕЙТ ДЖОН КЕННЕТ (1908—) — заслуженный профессор экономических наук Гарвардского университета. Он всемирно известен благодаря вкладу в развитие кейнсианской и посткейнсианской экономики, в экономику современной большой фирмы, также его писательской деятельности и активному вкладу в политику Америки.

Профессор Гэлбрейт родился 15 октября 1908 года в Иона Стейшн, Онтарио. Он стал гражданином Америки в 1937 г. Жена Кэтрин Атвейтер, три сына. Профессор и миссис Гэлбрейт живут в Кэмбридже (Массачусетс) во время учебного года и в Нью-фейне (Вермонт) летом.

Биография

Профессор Гэлбрейт получил степень бакалавра в университете Торонто (Сельскохозяйственный колледж Онтарио) в 1931 г., степень магистра (1933 г.) и доктора философии (1934 г.) в Калифорнийском и Принстонском университетах перед тем, как перейти на постоянную работу в Гарвард в 1948 г. Он ушел на пенсию в 1975 г. Получил около 45 почетных степеней от университетов во всем мире, включая Гарвардский университет, Оксфордский университет, университет в Париже, Московский государственный университет, университет Торонто. Профессор Гэлбрейт добился безупречной карьеры в Американской и мировой политике. Будучи демократом, он служил послом у президента Д. Кеннеди в Индии в 1961—1963 гг. При президенте Ф. Рузвельте Гэлбрейт был заместителем руководителя в Управлении по регулированию цен в начале 1940-х гг., где он организовал и управлял военной системой контроля за уровнем цен. Он также был директором в Центре наблюдения стратегического бомбометания в 1945 г. До общественной деятельности Гэлбрейт был награжден медалью Свободы в 1946 г.

Д. К. Гэлбрейт

Профессор Гэлбрейт проводил кампанию с Адлаем Стивенсоном в 1952—1956 гг., был экономическим советником у сенатора Д. Кеннеди во время его предвыборной президентской кампании в 1960 г.; как председатель Американской Демократической Акции поддерживал сенатора Ю. Маккарти в его попытке стать президентом, помогая назначить его на должность в Демократической Конвенции 1968 г. Он был одним из первых и длительных противников российского участия в конфликте во Вьетнаме.

Профессор Гэлбрейт, известный за его рассудительный, понятный и убедительный стиль, издал много книг и статей.

Основные труды

В своей работе «Богатеющее общество» (1958 г.), за которую он получил награду Тэмимент Бук и награду С. Хилмана, оспаривал миф надежности экономики США на росте национального продукта; он выступал в ней за стабильность экономики, утверждая, что потребительский вкус на роскошные товары, а не всеобщее благополучие, диктует сосредоточение экономики страны. В книгах «Новый индустриальный штат» (1967 г.) и «Экономика и цель общества» (1973 г.) продолжил исследование этого тезиса, шумно приветствуемые критикой и публикой.

Другие труды, которые завоевали профессору Гэлбрейту международную аудиторию, — «Американский капитализм» (1952 г.), «Великий крах» (1955 г.), «Экономика и искусство спора» (1955 г.), «Либеральный час» (1960 г.), «Шотландцы» (1964 г.), роман-бестселлер «Триумф» (1968 г.), «Записки посла» (1969 г.), «Китайский пассажир» (1973 г.), «Деньги: когда они пришли, куда они ушли» (1975 г.), «Возраст неуверенности» (1977 г.), «Гид по экономике для каждого» (1979 г.), «Природа массовой бедности» (1979 г.), «Жизнь в наше время» (1981 г.), «Голос бедного» (1983 г.), «Анатомия власти» (1983 г.), «Вид с трибун» (1986 г.), «Экономика в будущем» (1987 г.), «Капитализм, коммунизм и их сосуществование» (с С. Меньшиковым, 1988 г.), второй роман «Профессор в должности» (1990 г.), «Культура довольства» (1992 г.), «Путешествие по экономическому времени» (1994 г.), «Хорошее общество» (1996 г.), «Письма к Кеннеди» (1998 г.) и в мае 1999 г. была издана книга «Анонимно: Ф. Д. Р.».

Гэлбрейт также писал об индийском искусстве, современном урбанистическом планировании и дизайне, о гражданских правах и американской внешней политике. Он был редактором журнала, газеты «Фортунах с 1943 до 1948 гг., печатал статьи в таких экономических журналах и популярных периодических изданиях, как «Книжный обозреватель Нью-Йорка», «Нью-Йорк» и «Нью-Иор(Таймз Мэгэзин».

Гэлбрейт был президентом Американской экономической ассоциации, старшим членом совета Колледжа Святой Троицы в Кэмбридже (в котором сейчас он почетный член), официальным членом Колледжа Всех Душ в Оксфорде и почетным профессором международных курсов усложненного типа для продолжающих обучение в Женевском университете. Он является членом Американской академии искусств и наук и почетным иностранным членом Академии наук бывшего СССР, теперь России. В 1982 г. он был выбран в 50-е члены Американской академии искусств и литературы, заняв место председателя, когда-то принадлежавшее А. Маклейшу. С1984 до 1987 г. был президентом объединенных Американской академии и института искусств и литературы.

Д

ДАВЛЕНИЕ НА «МЕДВЕДЕЙ» — административные, официальные меры, которые применяются центральными банками стран с рыночной и переходной экономикой для оказания давления на спекулянтов, играющих на понижение цен на валюту без покрытия на валютных рынках.

Центральные банки поддерживают уровень курса валюты, чтобы спекулянты были вынуждены покупать иностранную валюту по ценам, более высоким, чем цены ее продажи, в целях стабилизации ситуации на рынке.

Давление на «медведей» без официального вмешательства часто применяется и на других рынках, например на товарном. Данная методика также является общепринятой на фондовом рынке для поддержания цен на акции компаний с целью удержать рынок от обвала, а также намеренно используется для повышения стоимости компании или для поддержания цен на акции тех или иных фирм.

ДАВЛЕНИЕ НА КОНКУРЕНТА — разнообразные меры воздействия, оказываемые на конкурента с целью вытеснения его с рынка или ограничения сегмента, который он занимает.

Методы легального воздействия на конкурента

На различных конкурентных рынках могут применяться в различных вариантах. На рынках чистой конкуренции экономическое давление сильно затруднено, так как все предприятия имеют примерно равные условия хозяйствования, а следовательно, их то-

вары имеют практически идентичные характеристики. На рынке монополистической конкуренции возможно давление через выпуск товаров, аналогичных товарам конкурентов, по более низким ценам, а также посредством поведения агрессивной рекламной кампании. На рынках олигополии давление может осуществляться посредством ведения «ценовой войны», т. е. путем значительного снижения цен одной компании по отношению к ценам другой. Второе предприятие тоже вынуждено снижать цены, что в конечном итоге приводит к установлению цен ниже себестоимости реализуемой продукции, что является убыточным для всех предприятий, работающих на данном рынке, а следовательно, используется крайне редко.

Методы нелегального воздействия на конкурента — распространение заведомо ложной информации о товарах или фирме в средствах массовой информации, поджоги офисов, угрозы физической ликвидации владельцев фирм и т. д.

В начале 1990-х гг. нелегальные методы воздействия на конкурентов приобрели довольно широкое распространение в России, однако к настоящему времени ситуация значительно улучшилась.

ДАЙДЖЕСТ. 1. Краткое изложение чего-либо. 2. Периодическое издание, перепечатывающее сокращенные основные материалы из других изданий.

В настоящие время термин в основном используется во втором значении, чаще всего по отношению к еженедельным или ежемесячным изданиям, которые получили большое распространение за рубежом, так как они позволяют большому кругу читателей получать доступную информацию об интересующих их явлениях и событиях. Например, экономические дайджесты позволяют гражданам, далеким от теоретических проблем развития экономики, получать необходимые им данные в удобной, сокращенной и доступной форме.

В России дайджесты получили распространение после начала экономических реформ 1990-х гг., когда появился класс экономически активных граждан, имеющих потребность в оперативной и доступной информации.

ДАМНИФИКАЦИЯ (от лат. *damnum* — «убыток» *Hjacere* — «делать») — понесение убытков, ущерба в имуществе.

В российском гражданском законодательстве под убытком понимаются те отрицательные последствия, которые наступили в имущественной сфере потерпевшего в результате совершенного против него гражданского правонарушения.

Возмещение убытков носит имущественный характер. В большинстве случаев убытки возмещаются в части, не покрытой суммой неустойки, задатка или уплаченных за нарушение денежного обязательства процентов.

Виды убытков в п. 2 ст. 15 ГК РФ: реальный ущерб и упущенная выгода.

В состав реального ущерба включены расходы, которые лицо уже реально произвело к моменту предъявления иска о возмещении убытков либо еще произведет для восстановления нарушенного права, т. е. будущие расходы. Сумма реального ущерба легко исчислима при помощи инструментов бухгалтерского учета (по отношению к предприятиям) или простого подсчета (по отношению к физическим лицам), обычно оценка производится с привлечением квалифицированных экспертов.

Упущенная выгода представляет собой доходы, которые получило бы лицо при нормальных условиях гражданского оборота, если бы его права не были нарушены. Под нормальными условиями оборота следует понимать типичные для него условия функционирования рынка, на которые не воздействуют непредвиденные обстоятельства или обстоятельства непреодолимой силы. Расчет упущенной выгоды производится при помощи экономического анализа, а также бухгалтерского управленческого учета. В реальной судебной практике возмещение упущенной выгоды часто является затруднительным, так как могут возникать большие разногласия относительно сумм предполагаемого ущерба.

ДАМНО. I. Разница между номинальной стоимостью денег и их курсовой стоимостью. 2. Расходы банковских учреждений, связанные с получением наличных денег по сданным на комиссию векселям (т. е. инкассированием векселей).

В современных условиях разница между номинальной стоимостью денег и стоимостью, исчисленной по текущему валютному курсу, может возникнуть в случае, если валютный курс определяется центральным банком страны нерыночными методами, такая ситуация характерна для стран с нерыночной экономикой. Обычно возникновение такой разницы приводит к образованию в стране теневого (нелегального) валютного рынка. До 1991 г. данная ситуация была характерна для СССР, так как курс обмена национальной валюты задавался директивно и не соответствовал реальному обменному курсу валют, что приводило к вышеописанной разнице.

На ранних стадиях формирования международных рыночных отношений такое несоответствие иногда возникало вследствие несоответствия реальной стоимости денег (выраженной в золотом эквиваленте) и курсовой стоимости обмена.

Расходы банков по инкассированию сданных на комиссию векселей представляют собой затраты, понесенные банками в ходе проведения операций по получению денежных средств по ним. Они могут включать в себя расходы на юридическое оформление требований, комиссию банкам, посредникам и т. д.

ДАМПИНГ (от англ. *Damping).* 1. Захоронение (затопление) отходов промышленного и иного производства в Мировом океане, а также удаление отходов или других предметов с искусственных морских сооружений, судов и летательных аппаратов. 2. Полное или частичное разрушение (уничтожение) морских платформ, летательных аппаратов или иных искусственно сооруженных в море конструкций, совершенное преднамеренно.

Последствия дампинга

Дампинг наносит серьезный урон окружающей среде и Мировому океану. В настоящий момент законодательные акты большинства государств содержат категорический запрет дампинга без разрешения государственных органов. Однако захоронение отходов в море остается весьма прибыльным, хотя и нелегальным занятием, поэтому некоторые фирмы, несмотря на большие штрафы, продолжают заниматься этим видом деятельности. По всему миру дампинг вызывает активные акции протеста со стороны защитников окружающей среды.

ДАННЫЕ — это: 1) не связанные друг с другом факты (даты, имена, числа); 2) нормативы, сведения, сообщения, предоставленные в формализованном виде, используемые в процессе управления производством или группой людей, а также ведения хозяйственной деятельности.

Данные собираются и обрабатываются в различных отделах и подразделениях организаций в зависимости от их характера и направлений использования. Чаще всего сбором и обработкой данных занимаются: бухгалтерия предприятия, аналитический отдел, а также маркетинговые службы организации или специализирующиеся в этой сфере бизнеса компании.

Обычно для удобства работы данные группируются по различным признакам в зависимости от характера и объема имеющегося материала.

ДАННЫЕ ВТОРИЧНЫЕ — информация, которая была собрана ранее для целей, отличных от настоящих, и может быть использована в исследовании.

Данный термин в основном используется в маркетинге и при проведении различных исследований.

Вторичные данные, с которыми чаще всего работает система постоянного слежения за внешней маркетинговой средой, обширны и рассеяны в различных источниках, которые полностью практически невозможно перечислить.

Внешние источники информации

Внешними источниками являются данные международных организаций (Международный валютный фонд, Европейская организация по сотрудничеству и развитию, ООН); законы, указы, постановления государственных органов; выступления государственных, политических и общественных деятелей; официальная статистика, периодическая печать, результаты научных исследований, семейные бюджеты; данные о сбережениях населения; каталоги и проспекты различных фирм; годовые финансовые отчеты фирм; результаты конкурсов; информация отраслей, бирж, банков; таблицы курсов акций; судебные решения и т. п. Кроме того, к ним относятся выставки, ярмарки, совещания, конференции, презентации, дни открытых дверей, коммерческие базы и банки данных.

Большинство источников внешних данных, как правило, доступно каждому, и ключом к их обработке является внимательное наблюдение, а также умение собирать и оценивать информацию, при этом выводы по результатам исследования не могут опираться на один-единственный источник, ибо не все документы, попадающие в поле зрения, являются надежными и нетенденциозными, к выводам, имеющим ценность, может привести только сравнение нескольких источников.

Четыре главных достоинства использования вторичных данных:

1) быстрота получения по сравнению со сбором первичных данных;
2) дешевизна по сравнению с первичными данными;
3) легкость использования;
4) повышение эффективности использования первичных данных.

Недостатки вторичных данных: возможная нестыковка единиц измерения, использование различных определений и систем классификаций, разная степень новизны, сложность оценить их достоверность. Эти недостатки обусловлены тем, что вторичные данные базируются на основе информации, собранной исходя из целей других исследований, и прежде всего со-ответствуют ей.

ДАННЫЕ ЛОНГИТЮДНЫЕ — данные, полученные в ходе длительного и систематического изучения одних и тех же испытуемых, позволяющие определить диапазон возрастной и индивидуальной изменчивости фаз жизненного цикла человека.

Ценность лонгитюдных данных заключается в возможности предсказания дальнейшего хода психического развития индивидуума и установления связей между его фазами.

В течение более трех десятилетий в США проводятся национальные лонгитюдные исследования (National Longinudinal Surveys (NLS)), в ходе которых на примере нескольких групп мужчин и женщин собираются данные о различных аспектах людей на рынке труда и других важных событиях в их жизни.

ДАННЫЕ ПЕРВИЧНЫЕ — информация, данные, которые собираются впервые для целей настоящего исследования.

Чаще всего данный термин применяется в маркетинге, связывается с маркетинговыми исследованиями.

Первичные данные получаются в результате специально проведенных для решения конкретной маркетинговой проблемы маркетинговых исследований. Сбор первичных данных осуществляется путем наблюдений, опросов, экспериментальных исследований, выполняемых над определенной частью общей совокупности исследуемых объектов, т. е. статистической выборкой.

В большинстве случаев перед проведением мероприятий, направленных на получение первичных данных, организации проводят первичный анализ проблемы с использованием *вторичных данных,* это связано с тем, что сбор первичной информации требует значительных финансовых ресурсов, а также занимает много времени.

Преимущества первичных данных:

1) подбор данных строго в соответствии с целями исследований;
2) новизна данных;
3) возможность проверить достоверность собранной информации.

ДАННЫЕ СИНДИКАТИВНЫЕ — внешняя информация, издаваемая определенными организациями о состоянии рынка или деятельности конкретной фирмы и недоступная для широкой публики.

Приобретение синдикативных данных

Синдикативные данные приобретаются за деньги, а именно специальные информационно-консультационные организации собирают и обрабатывают первичные данные, а затем их продают своим клиентам (подписчикам).

Достоинства синдикативных данных

Одним из основных достоинств синдикативных данных является их относительная дешевизна, так как стоимость исследования разделяется между несколькими подписчиками, является долевой.

Отдельно следует отметить, что синдикативные данные основаны на сборе и обработке рутинной информации, осуществляемых неоднократно, а следовательно, им присуще высокое качество, а также быстрая передача информации подписчикам.

Недостатки синдикативных данных.

1. Подписчики практически не могут влиять на собираемую информацию, перед тем как стать подписчиком, необходимо оценить пригодность информации с точки зрения применяемых методов измерения, структуры выборки и т. п.
2. Поставщик синдикативных данных обычно старается заключить контракт на длительный период времени, обычно на один год.
3. Стандартизованные синдикативные данные доступны любой фирме-конкуренту данной отрасли.

ДАНЬ. 1. Натуральный или денежный побор в пользу более сильной стороны конфликта. 2. На Руси применялась для обозначения налогов в пользу феодалов или государства.

Изначально термин применялся для обозначения платы, которую победители требовали с побежденных племен, а позже — государств. В некоторых случаях дань уплачивалась до сражения с целью избежать войны.

В более поздний период становления феодального общества дань, взимаемая с княжеств или племен, объединенных под властью одного правителя, приобрела значение налогов, т. е. регулярно уплачиваемых платежей, и постепенно трансформировалась в федеральную ренту, а в более поздний период — в известную нам налоговую систему.

Для подчинения себе племен князья облагали их данью, т. е. требовали уплаты денег или вещественных ценностей (зерно, мед, меха в зависимости от региона). Постепенно с образованием феодальной системы и, как следствие, собственности феодалов на землю право взимания дани закрепилось за ними и привело к включению дани в состав феодальной ренты.

В XIII—XV вв. местные князья имели право устанавливать и отменять дань для отдельных категорий землевладельцев по собственному желанию и часто освобождали некоторых от необходимости ее уплаты. В этот период отдельно взималась специальная разновидность дани, установленная в пользу Золотой Орды.

На рубеже XV—XVI вв. с образованием единого государства дань приобрела статус обязательного налога с черносошных и дворовых крестьян и посадских людей. В 1679 г. она была отменена после объединения важнейших прямых налогов в один.

Отдельно отметим, что с церковных приходов взималась специальная церковная дань (часть доходов от взносов прихожан) в пользу высшего духовенства (патриархов, митрополитов, архиепископов и т. д.).

Актуальность термина в современных условиях

В современных условиях данный термин потерял свое историческое значение, однако в Росси в начале 1990-х гг. этот термин широко использовался для обозначения поборов рэкетиров с предпринимателей, коммерческих фирм.

ДАРЕНИЕ — правовой договор, предполагающий безвозмездную передачу определенного имущества от одного лица (дарителя) в собственность или в оперативное управление другой стороне (одаряемому).

Договор дарения вступает в силу только с момента передачи имущества и может быть аннулирован до этого срока по желанию дарителя. Дарение ценных и особо ценных предметов должно оформляться нотариально. Имущество не может быть подарено законными представителями от имени недееспособных лиц, однако они вправе принять дар в пользу последних.

В законодательстве большинства стран предусматриваются те или иные обязательные условия оформления договора дарения для признания его действительным. Договор дарения обычно называется дарственной.

ДАРСТВЕННАЯ — официальный, заверяемый нотариально документ, закрепляющий факт передачи в дар имущества, прав и т. п.

Дарение жилого дома совершается в специально установленной законом форме с обязательным оформлением его нотариально, а также регистрацией факта передачи собственности на жилье в органах государственной регистрации.

Ответственность за несоблюдение установленной формы дарения

Несоблюдение установленной формы дарения влечет за собой такие юридические последствия, как недействительность договора, лишение права ссылаться на свидетельские показания в случае спора в суде и др.

ДАРОВОЙ ЭФФЕКТ — доход, прибыль, которую банк получает за счет размещения (вложения) «бесплатных» ресурсов клиентов.

Следует учитывать, что при рыночной экономике как таковых бесплатных денежных ресурсов не существует, однако одним из главных принципов работы любых кредитных организаций является поиск возможности приобретения финансовых ресурсов как можно дешевле и использование их по максимально высокой цене. В этом смысле для банков является крайне выгодным использование денежных средств на счетах клиентов до востребования, стабильных остатков на расчетных счетах юридических лиц и прочее, так как по этим счетам банками традиционно выплачиваются наиболее низкие проценты. В современных условиях в России средняя процентная ставка по таким счетам составляет от 0,5 до 2% годовых, при средней стоимости кредит составляет от 15 до 20% в год, таким образом, банки получают доход в размере разницы между стоимостью приобретения и использования ресурсов в 13—19%.

ДАРОВЫЕ БЛАГА (англ. *free goods)* — блага, которые настолько распространены, что их стоимость в экономическом выражении практически равна нулю, при этом отсутствует необходимость в их производстве или распределении.

Даровыми благами являются природные явления и условия, такие как солнечный и лунный свет, снег, природная влага и т. д.

На данном этапе развития экономики в связи с возрастающим вниманием к сохранности окружающей среды использование даровых благ в производстве приобретает все большую актуальность, так как стоимость привычных источников энергии, таких как нефть, газ и уголь, постоянно повышается, что приводит предприятия к необходимости использования ресурсосберегающих технологий. В связи с этим некоторые зарубежные предприятия уже сейчас довольно успешно применяют в своей деятельности солнечную энергию, энергию приливов, падающей воды и т. д.

ДАРЫ — имущество, передаваемое в собственность одного лица другим добровольно и без материального возмещения.

В случае, если стоимость даров значительна, то законодательством установлена необходимость документального оформления факта передачи имущества в дар при помощи нотариально заверенного документа, называемого «дарственная». Если стоимость передаваемого имущества незначительна, то для физических лиц достаточным является устное соглашение, а для юридических лиц необходимо документальное подтверждение факта передачи (обычно документация такого рода выписывается бухгалтерией организации), однако оформления дополнительного договора не требуется.

ДАТА «БЕЗ ДИВИДЕНДА» — срок начала обращения ценной бумаги на финансовом рынке без включения суммы объявленного ожидаемого дивиденда в контрактную цену.

На финансовых рынках обычно применяется при проведении первичного размещения ценных бумаг и в биржевых котировках обозначается как дата «х».

С этого момента ценная бумага обращается на рынке, т. е. может выступать как объект совершения сделки купли-продажи, но при этом у участников рынка нет точного, официального представления о предполагаемой доходности приобретаемой или продаваемой ценной бумаги. Таким образом, операции с ценными бумагами, выпущенными в обращение с использованием даты «без дивиденда», обычно относятся к высоко рискованным, и обращение таких ценных бумаг редко имеет длительный срок.

Обычно ценные бумаги «без дивиденда» выпускаются компаниями перед внедрением крупного проекта, доходность и окупаемость которого в скором периоде вызывает сомнение.

ДАТА ВАЛЮТИРОВАНИЯ — дата завершения (урегулирования) операции на валютном рынке, т. е. дата поставки средств.

Валютирование означает, что кредитованная сумма находится в распоряжении владельца счета со дня его начала. Таким образом, деньги переходят в собственное распоряжение держателя счета с начала срока валютирования.

Например, банк в Москве с целью кредитования своего счета в евро направляет Deutshe Bank чеки, подлежащие оплате в евро в различных учреждениях Германии. Запись в кредит банковского счета осуществляется согласно правилам в день поступления чеков во Франкфурт, но при сдвинутом по отношению к операционному дню валютировании. Deutshe Bank не в состоянии осуществить валютирование в один день с внесением записи, поскольку ему необходимо взыскать соответствующий эквивалент в других учреждениях. Записи по счетам осуществляются после проведения всех необходимых расчетов.

Именно дата окончания всех выше описанных процедур и является датой валютирования.

ДАТА ИСТЕЧЕНИЯ СРОКА ОПЦИОНА — последний день, когда может быть реализована (осуществлена) сделка по опционному контракту.

Опцион (от лат. *optio* — «выбор, право выбора») — это контракт, договор, дающий право покупать или продавать конкретный товар по заранее согласованной цене в течение определенного контрактом времени. Опцион представляет собой двусторонний платный договор о передаче права на покупку или продажу определенного актива по определенной цене до и (или) на определенную будущую дату. Плата за приобретение опциона обычно устанавливается в процентах от суммы будущей сделки.

По фьючерсным контрактам датой истечения опциона является конкретный, оговоренный в договоре день месяца, который предшествует месяцу выполнения контракта, т. е. датой истечения опциона на сентябрьскую поставку продукции или сырья будет определенное сторонами контракта число в августе.

Дата истечения срока сделок по опционам с ценными бумагами, которые зарегистрированы на фондовых биржах в США, является суббота, следующая после третьей пятницы месяца, когда истекает срок действия опциона.

К дате истечения срока опциона все держатели, желающие его осуществить, должны проявить свое желание. В случае, если это не происходит, опцион считается аннулированным без возвращения суммы средств, уплаченных за его приобретение.

ДАТА ПОГАШЕНИЯ — день, в который наступает срок выплаты по займам, облигациям или долговому обязательству.

Дата погашения в обязательном порядке должна быть проставлена на всех долговых ценных бумагах за исключением обязательств до востребования. На обязательствах до востребования указывается, в течение скольких рабочих дней оно должно быть погашено с момента предъявления требований об оплате. В случае, если на долговом обязательстве проставлена дата погашения, оно называется срочным.

На дату погашения по долговому обязательству должен быть оплачен основной и накопительный процент.

Обычно по срочным ценным бумагам сроком погашения выбирается первое число месяца, квартала или года.

ДАТИРОВАНИЕ — простановка на документах даты их составления, обсуждения, принятия и утверждения.

Датирование является обычной и в большинстве случаев обязательной процедурой при составлении каких-либо документов, используемых в документообороте любой организации. Даты составления, принятия или утверждения проставляются на всех бухгалтерских документах, на всех распоряжениях или приказах руководителей организации, на всех договорах, заключаемых фирмой. Также датирование применяется на общегосударственном уровне, например, даты в обязательном порядке проставляются на федеральных законах, подзаконных актах, постановлениях правительства и т. д.

Без датирования многие документы считаются недействительными, например обязательность датирования распространяется на все бухгалтерские документы.

ДАУН-ТИК — термин, который используется на финансовых и товарных биржах, а также при обсуждении договора для обозначения сделки по цене ниже предыдущей сделки.

В условиях рыночной экономики сделка по цене ниже предыдущей может быть заключена под воздействием разнообразных факторов, например падения спроса на продаваемую продукцию или в случае, если фирме-продавцу необходимо срочно реализовать продукцию в целях мобилизации всех возможных финансовых ресурсов (например для погашения просроченного кредиторского обязательства).

Также даун-тик-сделка может заключаться в результате переговоров с покупателем, если фирма-продавец заинтересована в сотрудничестве.

ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ — совокупность наличного и безналич-ного денежного оборота (рис. 26).

Основное движение денежных средств происходит в безналичной форме.

Безналичное движение средств — совокупность платежей, совершаемых путем перечислений денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачета встречных требований. Безналичные расчеты представляют собой главную форму движения денежных средств в современном мире, они осуществляются преимущественно между юридическими лицами, однако часть расчетов происходит между организациями и физическими лицами.

ДВИЖЕНИЕ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ — механический переход денег из одних рук в другие (покупка товаров за наличный расчет), а также изменение сумм денежных средств физических и юридических лиц на счетах в коммерческих банках.

Данная форма расчетов в большинстве случаев применяется при расчетах между физическими лицами, при покупке товаров народного потребления и т. д. В современных условиях на данную форму расчетов в западных странах приходится менее 15% всего объема движения денежных средств.

Юридическим лицам (кроме кредитно-банковских учреждений) запрещено хранить в кассе большие суммы наличных (за исключением дней выдачи заработной платы работникам). Максимально допустимая сумма наличных денег (кассовый лимит) определяется договором, заключаемым между предприятием и обслуживающим его банком. Организации не могут использовать в расчетах между собой наличные деньги, если сумма сделки превышает установленный законодательством предел.

ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА — перемещение капитала между экономическими субъектами.

В широком смысле *капитал* — это стоимость, приносящая прибавочную прибыль при использовании труда наемных рабочих; в более узком значении применительно к конкретным хозяйствующим субъектам — это деньги, предназначенные для извлечения прибыли.

Структурно капитал юридических лиц состоит из денежных средств, вложенных в активы хозяйствующего субъекта.

В условиях рыночной экономики капитал имеет свойство перемещаться в те отрасли экономики, в которых рентабельность, прибыльность работы предприятий выше. В большинстве случаев движение капитала осуществляется в денежной форме посредством фондового рынка.

С началом рыночных преобразований в России в 1990-х гг. с учетом нестабильности законодательства и экономики в целом наблюдалось активное движение капитала за границу. Относительная стабилизация экономики после 2000 г. приостановила этот процесс, и на данном этапе отмечается тенденция к возвращению капитала обратно в Россию.

ДВИЖЕНИЕ ПО КРИВОЙ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — показывает рост объема (количества) товара, предлагаемого на рынке, под влиянием возросших цен на них или снижение объема продаж под воздействием снижения цен.

При этом смещение кривой предложения не наблюдается, т. е. предложение остается неизменным, а меняется лишь объем продаж товаров.

Движение по кривой предложения происходит в строгом соответствии с законом предложения, который гласит, что при прочих равных условиях чем выше цена товаров, тем большее их количество может быть произведено и предоставлено к продаже на рынках (рис. 27), что вполне объяснимо желанием производителей получить максимально возможную в данных условиях прибыль.

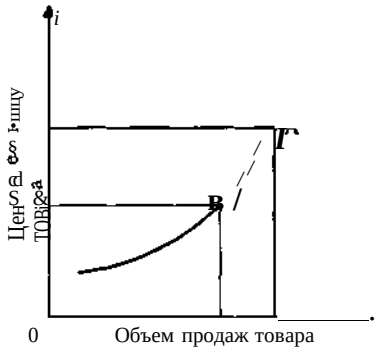


Рис. 27. Движение по кривой предложения

Двигаясь по кривой предложения (рис. 27) от точки *В* к точке *А*, мы отмечаем рост объема товаров под влиянием возросших цен, а движение вниз по кривой от точки *А* к точке *В* означает снижение объема предлагаемого на рынках товара под влиянием снижающихся цен на эти товары.

ДВИЖЕНИЕ ПО КРИВОЙ СПРОСА — показывает, как изменение одной переменной, влияющей на показатель спроса, вызывает обратное движение другой, например снижение цены на товар вызывает увеличение объема его продаж, может наблюдаться и обратное изменение, т. е. снижение объема продаж организацией приводит к появлению у нее резерва увеличения каждой единицы продаваемого товара.

Графически это проявляется в изменении спроса на отрезке *АВ* (рис. 28).

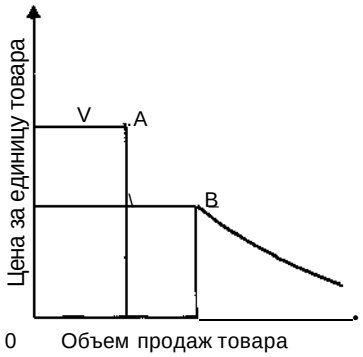


Рис. 28. Движение по кривой спроса

Кривая спроса не изменяется, т. е. не происходит ее смещения в ту или иную сторону, это означает, что спрос не изменяется, он остается прежним, а следовательно, измене-

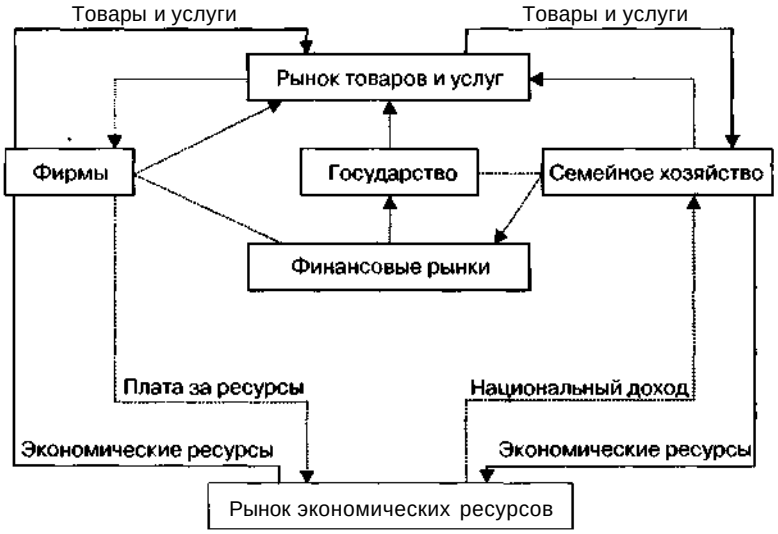


Рис. 26. Движение денежных средств

ние цен меняет лишь объем продаж товаров, но не спрос.

Движение по кривой спроса сопряжено с действием закона убывающей предельной полезности экономических благ, а именно на рынке продажа каждой последующей дополнительной единицы товара становится возможной лишь при снижающейся цене.

ДВИЖИМОСТЬ — ценности, имеющие имущественный характер, которые не связаны непосредственным образом с землей и не прикреплены к ней (антоним — недвижимость).

Это подвижные, перемещаемые вещи и ценности (деньги, ценные бумаги и др.) либо те, которые способны передвигаться сами (транспорт, скот). Обязательным свойством движимости является то, что перемещение таких объектов не приводит к существенному изменению их свойств.

Гражданское право большинства стран континентальной Европы, Японии и некоторых других стран относит к недвижимости землю и все, что непосредственно связано с ней (здания, сооружения и т. п.), а все остальное — к движимости. В странах англосаксонской правовой системы (Великобритания, США) деление имущества на движимость и недвижимость во внутренних отношениях не употребляется и не регулируется, а учитывается судами только для тех отношений, которые регулируются международным частным правом.

Для большинства объектов движимости за исключением особо ценных (исторические, культурные ценности и др.) установлен более простой порядок совершения сделок, упрощенная форма удостоверения права собственности и др.

ДВОЙНАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ЗАПИСЬ — отражение каждой хозяйственной операции не менее чем на двух взаимосвязанных счетах.

Само понятие «двойная бухгалтерская запись» возникло не сразу и связывается с трудом Д. А. Тальенте (1525 г.), но получило всеобщее распространение благодаря П. П. Скали(1755г.).

Корреспонденция счетов

Все хозяйственные операции заносятся на счета бухгалтерского учета с применением метода двойной записи, когда каждая хозяйственная операция записывается дважды: в дебет одного счета и на кредит другого. При осуществлении такой записи возникает корреспонденция (т. е. взаимосвязь) счетов бухгалтерского учета.

Метод двойной записи хозяйственных операций в бухгалтерском учете обусловлен не столько техникой ведения учетной регистрации, сколько экономической природой смены форм стоимости в процессе кругооборота средств труда, предметов труда и денежных средств. Для правильного ведения учета по системе двойной записи необходимо правильно и четко определить счета, которые затрагиваются при проведении и отражении той или другой ситуации.

Принцип двойной записи является одним из ключевых принципов современного бухгалтерского учета. Он заключается в том, что каждая хозяйственная операция приводит к равновеликому изменению как минимум двух учетных объектов, следовательно, равенство итогов актива и пассива баланса не нарушается. Например, получение денежных средств с расчетного счета в банке на сумму 50 000 рублей привело к уменьшению денежных средств на расчетном счете на 50 000 рублей и увеличению денежных средств в кассе предприятия на 50 000 рублей.

Следует отдельно отметить контрольное значение двойной записи в бухгалтерском учете, так, например, несоответствие итогов актива и пассива баланса организации любой формы собственности свидетельствует о допущенной ошибке в учете и отражении бухгалтерских данных.

Данные, собираемые в учете при использовании принципа двойной записи на предприятии, представляют большое практическое значение для менеджмента организации, позволяя отслеживать истоки поступления и основные направления расходования денежных и других средств организации.

ДВОЙНАЯ ВЕРШИНА — термин, который используется в экономическом анализе для графического обозначения ситуации, когда цена на какой-либо товар (услугу), чаще всего ценную бумагу, за короткое время дважды достигала максимального, значения, а затем вернулась на более низкий уровень.

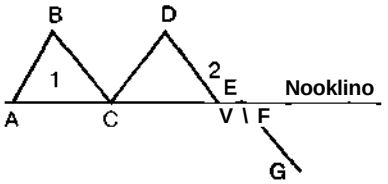


Рис. 29. Классический график фигуры «двойная вершина»

Как видно из названия, эта фигура состоит из двух вершин примерно одинаковой высоты (рис. 29).

Фигура «двойная вершина» содержит информацию относительно:

1) линии поддержки (отрезок *AE);*
2) линии сопротивления (отрезок *BD);*
3) направления цены;
4) цели цены, которая определяется подтверждением фигуры, к примеру прорыв линии «шеи» при большом торговом объеме.

Параллельно линии сопротивления, которая может быть проведена через две вершины, проходит линия, практически аналогичная линии «шеи» фигуры, — «голова и плечи». Предположим, что старая линия сопротивления была прорвана в точке *A,* после чего она превращается в линию поддержки на уровне цены С, однако в итоге она снова прорывается в точке *E.* После этого линия поддержки снова превращается в линию сопротивления, которая в конечном итоге приводит к развороту рынка в точке *F.* При этом цель цены находится на уровне G, равном средней величине высоты обеих вершин фигуры и находящемся на расстоянии от точки Е.

Надежность фигуры возрастает прямо пропорционально времени, затраченному на ее образование. Вероятность того, что цель цены в такой фигуре будет достигнута быстро, незначительна, а надежных рекомендаций относительно сроков полного образования фигуры не существует. Предположения на этот счет рекомендуется строить на основании опыта и здравого смысла. Цель цены важно измерять в точке прорыва линии «шеи», а не от середины фигуры.

ДВОЙНОЕ ДНО — термин, которым в экономическом анализе пользуются для графического обозначения ситуации, в которой цена за короткое время дважды опустилась до низкого уровня, а затем поднялась.

Фигура «двойное дно» является полным зеркальным отображением фигуры «двойная вершина» (рис. 30), а следовательно, к ней применимы характеристики, сделанные по отношению к фигуре «двойная вершина».

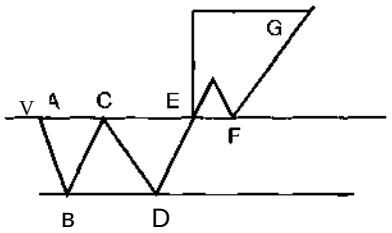


Рис. 30. График фигуры «двойное дно»

Из рисунка видно, что высота впадин примерно совпадает. В этой фигуре линия «шеи», которая одновременно является линией поддержки, проводится параллельно линии, которая соединяет вершины впадин (В и *D).* Она прорывается в точке *A* и превращается в линию сопротивления на уровне цены С, однако снова прорывается в точке *E* и превращается в линию поддержки, которая создает разворот рынка в точке *F.* От точки *E* измеряется цель цены — на уровне *G,* который находится на расстоянии, равном середине высоты впадин, за пределами линии «шеи».

ДВОЙНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. 1. Обложение одной и той же суммы дохода или вида доходов разными налогами дважды. 2. Обложение одной и той же суммы дохода в разных странах идентичными налогами.

Например, в случае, если физическое лицо (гражданин) одной страны выезжает на работу в другую страну и при условии, что между странами не заключено соглашение об условиях работы граждан за рубежом, то заработная плата, получаемая таким человеком, может стать объектом двойного налогообложения. Также примером двойного налогообложения может служить заработная плата работников, облагаемая налогом на доходы физических лиц и налогом на фонд заработной платы, включающий в себя заработную плату отдельных сотрудников, уплачиваемую предприятием.

Значение двойного налогообложения для предприятия

Двойное налогообложение является крайне нежелательным фактом хозяйственной жизни, ставящим предприятия и организации в невыгодные условия. Для защиты от двойного налогообложения заключаются межправительственные соглашения, вводятся нормативные акты, законы. Например, импортируемые и экспортируемые товары облагаются налогом на добавленную стоимость только в одной из стран.

ДВОЙНОЕ ПОРУЧЕНИЕ БРОКЕРУ (англ. *one-cancels-other order)* — комбинация из двух взаимоисключающих поручений, при которой выполнение одного поручения приводит к автоматической отмене другого.

Применяется на фондовом рынке при неустойчивой ситуации, при которой клиент брокера не в состоянии сразу оценить выгодность того или иного контракта и не уверен в правильности принятия того или другого решения. Особое значение приобретает в условиях ограниченности денежных ресурсов клиента.

Примером такого поручения может быть следующая ситуация: клиент имеет 100 000 свободных рублей на рынке, он дает распоряжение купить или акции одной компании на всю сумму, или ценные бумаги другой фирмы на аналогичную сумму. При такой ситуации выполнение первого поручения автоматически исключает второе. Также примером такого поручения может быть распоряжение на покупку или продажу ценных бумаг одной и той же компании в зависимости от ситуации на рынке.

ДВОЙНОЕ СТРАХОВАНИЕ — это страхование, при котором один и тот же объект страхуется у нескольких страховщиков от одних и тех же рисков, при этом общая страховая сумма может превысить реальную стоимость объекта страхования.

Чаще всего этот вид страхования используется в случаях, когда предполагаемая сумма возможного страхового возмещения или страховой риск превышают возможности или нормы одной страховой компании.

Применение двойного страхования

Такое страхование часто применяется в морском страховании при перевозке крупных и особо ценных грузов, при страховании нефтетанкеров от возможного разлива нефти и связанных с этим убытков, двойное страхование также применяется при запуске объектов в космос, например в страховании коммерческих запусков спутников всегда участвуют более двух страховщиков.

ДВОЙНОЙ ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ — тариф, при котором используются два ряда таможенных ставок на товары: минимальные, если между странами заключены таможенные соглашения, и максимальные для стран, с которыми такие соглашения не подписаны.

Чаще всего двойной тариф называют двухколонным, так как пошлины представляются в виде таблицы, имеющей два столбца.

Использование двойного тарифа на практике

Хотя применение двойного тарифа и сейчас является часто используемой практикой, однако правительства многих стран, обложение товаров в которых производится по более высоким ставкам, недовольны таким положением.

Применение двойного тарифа характерно для стран — участниц Всемирной торговой организации, при этом обложение товаров стран, входящих в состав союза, проводится по низким ставкам, а товары других стран облагаются повышенными пошлинами.

Данный режим используется также при регулировании таможенной политики страной. Например, государство заинтересовано в сотрудничестве с какой-либо страной (при этом таможенные пошлины снижаются) и не заинтересовано в товарах другой страны (при этом таможенные пошлины повышаются).

ДВУСТОРОННИЕ ПОТОКИ (англ. *Ыгateral flows)* — движение денежных и товарных потоков в экономике страны или региона, а также между секторами экономики навстречу друг другу.

Такие потоки являются нормальной составляющей частью экономики любой страны, это часть функционирования экономической системы.

Примером двусторонних потоков может служить процесс покупки любых товаров или услуг на рынке, т. е. покупка любого товара является составной частью двустороннего потока, так как происходит взаимный обмен между продавцами и покупателями. В глобальном смысле такой обмен затрагивает все без исключения отрасли экономики, так как продажа товара является конечной целью любого производства.

ДВУСТОРОННЯЯ БАНКОВСКАЯ СДЕЛКА — договор, заключаемый между банками на взаимовыгодной (чаще всего коммерческой) основе.

Подобные сделки являются нормальной составляющей работы любого банка, без подобного сотрудничества невозможно функционирование банковской системы.

Для выполнения поручений клиентов и проведения банковских операций банки открывают взаимные корреспондирующие счета. В процессе проведения тех или иных операций в банках подсчитываются итоги по таким счетам, и по мере необходимости производится пополнение сумм на корреспондирующем счете.

Также к двусторонним можно отнести договоры об оказании услуг, заключаемые между банками, например о доверительном управлении каким-либо имуществом и т. п.

ДВУСТОРОННЯЯ МОНОПОЛИЯ — рынок, на котором действуют один покупатель и один продавец.

Предположим, что предприятие производит уникальную деталь по уникальной технологии, являясь монопольным производителем, в то же время эта деталь используется только в специфическом оборудовании, монопольно производимом другим предприятием, которое можно считать монопольным покупателем по отношению к первому. В таком случае сложно предсказать, на каком уровне будет цена на деталь, однако можно предположить, что она будет посередине между желаниями покупателя и продавца, в случае если одна из сторон имеет какие-либо преимущества, то цена будет ближе к ней.

Теоретически одна монополия может нейтрализовать другую, и в этом случае цена может установиться на уровне, близком к конкурентному.

В современных условиях ситуация двусторонней монополии может сложиться на рынке труда, если существует монопольный рынок и очень сильный профсоюз.

ДЕБЕНТУРА (от лат. *debere* — «быть должным») — таможенное свидетельство на возврат ранее уплаченных пошлин предприятию или физическому лицу.

Предприятие может получить такое свидетельство, если оно заплатило таможенную пошлину, а впоследствии товар был возвращен в страну отправителя. В этом случае предприятие оформляет запрос на возвращение излишне начисленных платежей и ждет принятия решения по этому вопросу, если требование является законным и оформлено должным образом, то организация получает возмещение и таможенное свидетельство, удостоверяющее совершение платежа.

Данный документ оформляется официально и должен храниться в соответствии с условиями, применяемыми к бухгалтерским документам.

ДЕБЕНТУРА ДОКУМЕНТАЛЬНАЯ - документально оформленное свидетельство о возврате того или иного платежа (в том числе таможенные документы о возврате ранее начисленных и переведенных пошлин).

Термин по сути и содержанию аналогичен понятию «дебентура».

ДЕБЕТ (от лат. *debet* — «он должен»), 1. Левая сторона бухгалтерского счета (который на бумаге представлен в виде двусторонней таблицы). 2. Долг, задолженность, которая возникает у предприятия-кредитора при предоставлении денежных средств или иных ресурсов в долг другому предприятию или организации, а также долг, возникающий при неуплате или несвоевременной уплате должником своих обязательств.

В настоящее время этот термин чаще всего применяется в бухгалтерском учете. Все хозяйственные операции, возникающие на предприятии, согласно принципу двойной записи записываются в дебет одного счета и в кредит другого.

В зависимости от характеристики счета (активный или пассивный) изменяется значение записи, так дебетование активного счета означает увеличение товарно-материальных или денежных ценностей организации, т. е. увеличение активов предприятия, а дебетование пассивных счетов означает уменьшение источников финансирования деятельности организации, например выплату кредита банку.

ДЕБЕТ-НОТА — извещение, которое посылается одной из сторон расчетных отношений о записи в дебет счета суммы по причине наступления срока некоторого известного сторонам обязательства.

Согласие другой стороны на такую операцию выражается посылкой кредит-ноты.

В настоящее время данный вид безналичных расчетов между предприятиями применяется редко, однако ранее дебет-нота обычно выписывалась при наступлении сроков оплаты за товары или услуги, платежей по кредитному договору или договору займа, также в случаях предоплаты за товар. В современных условиях большее распространение получили такие формы расчетов, как чеки, аккредитивы, электронные платежи и т. д.

ДЕБЕТОВАНИЕ ПРЯМОЕ (англ. *direct debit)* — поручение о переводе денежных средств со счета в пользу третьей стороны, которое владелец счета отправляет банку. При этом размер суммы заранее не оговаривается, а следовательно, третья сторона сама определяет ее величину и требует выплаты банком денежных средств.

Такие платежи осуществляются на основании дополнительного договора между отправителем денег и его банком, по которому отправитель денег дает согласие на изъятие денег с его банковского счета на основании требований бенефициара с приложением документов, свидетельствующих о выполнении условий сделки с его стороны к вышеуказанному договору.

При осуществлении платежа при прямом дебетовании банковского счета права и обязанности отправителя денег и банка возникают с момента заключения соответствующего договора, а именно у банка возникает обязанность исполнения требований третьих лиц, предъявляемых к банковскому счету клиента в пределах суммы денег и (или) периода времени, предусмотренных в указанном договоре, а у клиента — поддерживать на банковском счете сумму, достаточную для покрытия поступающих требований.

ДЕБЕТ В СТРАХОВАНИИ — задание о сумме страховой премии, которую необходимо получить с определенного участка или сегмента рынка, которое страховой агент по личному страхованию граждан получает еженедельно.

Является одной из основных форм контроля и стимулирования деятельности страховых агентов, а также помогает фирме лучше прогнозировать поток денежных поступлений. Особое значение выполнение таких заданий приобретает, если предприятию предстоят большие страховые выплаты. Наличие определенной суммы, на которую нужно ориентироваться, часто помогает многим страховым агентам эффективно выполнять работу.

Дебет в страховании — это аналог плановых заданий, применяемых в других областях экономики.

ДЕБИТНАЯ СИСТЕМА— система продажи страховых полисов в страховых компаниях, при которой страховые взносы собираются страховым агентом при помощи регулярных (личных) посещений клиентов (страхователей).

Преимущества дебиторской системы

Главным преимуществом дебитной системы является то, что при ее помощи страховая компания может контролировать оплату клиентами страховых платежей. В большинстве случаев такая система применяется при работе с физическими лицами и является удобной для них, так как избавляет их от необходимости личного визита в офис страховой компании с целью оплаты взноса по договору страхования.

Применение дебиторской системы

В XX в. применялась Государственной страховой компанией в СССР, однако с началом рыночных реформ и резким спадом интереса физических лиц к услугам страховых фирм использование дебитной системы сбора платежей практически сошло на нет. В настоящее время в связи с большим распрост-ранением системы безналичных расчетов применяется крайне редко.

ДЕБИТОР (от лат. *debitor* — «должник, обязанный») — согласно мировому законодательству, а также ПС РФ это физическое или юридическое лицо, имеющее денежную или имущественную задолженность перед другим хозяйствующим субъектом или государством.

Гражданское законодательство трактует это понятие как сторону, обязанную совершить определенное действие или воздержаться от совершения действия.

Дебиторами могут быть лишь правоправные субъекты, т. е. носители гражданских прав и обязанностей (физические или юридические лица).

При заключении большинства двусторонних хозяйственных договоров одно и то же лицо выступает как в роли дебитора, так и кредитора (например, по договору купли-продажи покупатель является дебитором в обязательстве оплатить товар и кредитором — в обязательстве получить товар).

В случае, если на стороне дебитора выступает несколько хозяйствующих субъектов, возникает множественность дебитора, при этом обязательство исполняется каждым дебитором в своей доле, а при солидарной ответственности каждый из них должен исполнить обязательство в полном объеме. В этом случае дебитор, целиком выполнивший обязательство, имеет право регрессивного требования к остальным дебиторам, т. е. по отношению к ним становится кредитором.

ДЕБРЕ ДЖЕРАРД (1921).

Биография

Американский экономист. Родился 4 июля 1921 г. во французском городе Кале. Окончил колледж в родном городе и в 1939 г. получил степень бакалавра. В 1941 г. поступил в Высшее педагогическое училище при Парижском университете Эколь нормаль суперье, где оставался до 1944 г.

Джерард Дебре

После этого, поступив в ряды французской армии, прошел обучение в офицерской школе в Алжире и до июля 1945 г. служил в Германии в рядах французской армии.

В 1946 г. вернулся в университет, закончил обучение и получил квалификацию преподавателя математики. Параллельно в течение двух лет в связи с возникшим интересом к экономической теории он работал ассистентом-исследователем в Национальном центре научных исследований. Летом 1948 г. обучался на семинаре по исследованию экономики под руководством В. Леонтьева в Зальцбурге (Австрия). Получив стипендию Фонда Рокфеллера, полтора года стажировался на экономических факультетах таких университетов США, как Гарвардский, Чикагский, Калифорнийский и Колумбийский, а также в 1950 г. — в университетах Швеции и Норвегии.

С 1950 по 1955 гг. он работал в Чикагском университете в Комиссии Коулза по экономическим вопросам в качестве ассистента-исследователя, затем в течение шести месяцев — в Париже в Службе электричества Франции. В 1956 г. в Парижском университете Д. Дебре была присвоена степень доктора наук, с 1955 по 1961 гг. он являлся профессором Йельского университета и работал в Фонде Коулза и в Стэнфордском университете. В 1962 г. переехал в Беркли и поступил на работу в качестве профессора экономики в Калифорнийский университет. С 1975 г. является профессором математики.

Основные научные интересы Д. Дебре связаны с разработкой теории «общего равновесия», основы которой заложил А. Смит и которая является одной из центральных областей современной экономической мысли.

Основные работы

Первая работа была опубликована в 1952 г., создана на основании данных, которые он получил, работая в Комиссии Коулза. В 1957 г. в журнале «Эконометрика» он опуб-

ликовал статью «Существование равновесия для конкурентной экономики» совместно с К. Эрроу, была предложена математическая модель рыночной экономики, в которой они сумели доказать существования равновесной цены.

В конце 1950-х гг. Д. Дебре опубликовал книгу «Теория стоимости: аксиоматический анализ экономического равновесия», которая в настоящие время считается одним из классических экономических произведений. Самой крупной работой Д. Дебре является сборник статей «Математическая экономика», в двадцати статьях которого обобщены его основные разработки.

Регалии

В 1983 г. Д. Дебре получил Нобелевскую премию по экономике «За вклад в разработку теории общего равновесия и условий, при которых оно осуществляется в некоей абстрактной экономике».

С 1976 г. Дебре является кавалером французского ордена Почетного легиона, член Американской академии наук и искусств, Американской национальной академии наук, Американской экономической ассоциации и Американской ассоциации содействия развитию науки. В 1969—1971 гг. — вице-президент, а затем президент Эконометрического общества. Ему присвоены почетные ученые степени Боннского, Лозаннского, Северо-Западного (США) университетов, а также Тулузского университета социальных наук.

ДЕБУРС — некомпенсируемые расходы, понесенные хозяйствующим субъектом

В бухгалтерском учете такие расходы обычно относят к финансовым результатам деятельности организаций. Чаще всего они возникают в результате непредвиденных и неконтролируемых обстоятельств (например, утраты имущества организации в результате стихийного бедствия) или когда виновные лица не могут быть привлечены к материальной ответственности. Для предотвращения или снижения возможных сумм подобных убытков предприятия обычно заключают договора страхования.

К невозвратным расходам также относятся некоторые расходы, связанные с хозяйственной деятельностью. Например, суточные по командировкам сотрудников по России составляют 100 рублей в день, эта сумма может быть отнесена на себестоимость продукции, но если организация решает платить больше, то разница не возмещается и списывается на финансовый результат.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ (от лат. *de* — «понижение» и *valeo* — «иметь значение, стоить») — уменьшение курса (стоимости) валюты страны по отношению к твердым валютам или международным счетным единицам, уменьшение реального золотого содержания денежной единицы.

Виды девальвации

Девальвация бывает открытой и скрытой. При открытой девальвации правительство страны производит ее официально в законодательном порядке и превращает в средство укрепления национальной валюты через изъятие части денег из обращения или обмена обесценившихся денег на новые платежные единицы. Скрытая девальвация также приводит к обесцениванию бумажных денег, однако изъятие части денежной массы из обращения страны при этом не производится.

Преимущества и недостатки девальвации

Девальвация в современных условиях — свидетельство кризиса валютной системы, следствие обесценивания денег или значительного и длительного дефицита платежного баланса страны.

Она поощряет экспорт, но увеличивает внешнюю задолженность государства, вызывает удорожание импортных товаров. Девальвация усиливает экономические и политические противоречия в экономике: в связи с ростом цен и тарифов снижается уровень жизни.

Ранее девальвация в той или иной мере способствовала стабилизации денежной системы, так как сопровождалась (прямо или косвенно) восстановлением обмена знаков стоимости на золото или серебро (в монетах или слитках для частных лиц). Она осуществлялась в открытой или скрытой форме. В первом случае деньги обменивались по сниженному курсу (например, в России в 1839 г. к 1 серебряному рублю приравнивались 3 руб. 50 коп. ассигнаций); во втором — обмен денег производился по номиналу, но с уменьшением их металлического содержания. После Первой мировой войны 1914—1918 гг. в западных странах были проведены многочисленные девальвации (открытая — в Германии в 1924 г., скрытая во Франции — в 1928 г. и т. д.). С 1930-х гг. девальвация, как правило, осуществляется в основном путем снижения официального курса знаков стоимости (т. е. валют).

ДЕВИАЦИЯ (от лат. *deviatio* — «отклонение»): 1) неожиданное изменение цен на товарных и валютных биржах под влиянием форс-мажорных обстоятельств; 2) изменение ранее намеченного курса следования морского судна вследствие спасания людей, судов и грузов, уклонение от угрожающей судну опасности (например, от скопления айсбергов), получения срочной медицинской помощи членами экипажа и т. п. После ликвидации причин, приведших к девиации, судно, если это возможно, должно вернуться на прежний курс.

Последствия девиации

Девиация является крайне нежелательным событием на биржевых рынках, так как обычно приводит к возникновению паники :., как следствие, к достаточно значительным убыткам, однако в некоторых ситуациях может иметь положительное значение. Например, в случае, когда на биржу приходит известие о значительной и неожиданно полученной прибыли компании или об оказании ей поддержки государством, курс ценных бумаг серьезно возрастает, что приносит их владельцам дополнительный и неожиданный доход.

При морском страховании страховщик освобождается от ответственности за последствия девиации судна, если в полисе отсутствует девиационная оговорка.

ДЕВИЗНАЯ ПОЛИТИКА — политика Центрального банка государства по воздействию на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты — девизов.

В целях укрепления национальной валюты (повышения ее курса) центральные банки продают иностранную валюту, однако, если правительству выгодно снижение курса национальной валюты, Центральный банк скупает иностранную валюту других государств (чаще всего экономически устойчивых и надежных).

Развитие девизной политики

Девизная политика начала применяться в XIX в. и получила широкое распространение. В 1930-х гг. использовалась рядом стран (США, Великобританией и др.) для понижения курса своей валюты в целях поощрения экспорта товаров и борьбы за внешние рынки. В современных условиях девизная политика западных стран направлена на поддержание валютных курсов, регулируемых Международным валютным фондом (МВФ) на уровне официальных паритетов с отклонениями в пределах ±1%.

Необходимым условием для проведения успешной девизной политики является наличие в данной стране крупных валютных резервов. Воздействуя на спрос и предложение валюты, государство временно сглаживает колебания валютного курса, но не может устранить стихийную основу его и задержать обесценение валюты при расстройстве платежного баланса и усилении инфляции. Одной из разновидностей девизной политики государства является валютная интервенция, отличающаяся более крупными масштабами и кратким периодом проведения.

Центральный Банк РФ с начала 1990-х гг. в связи с нестабильностью экономики был вынужден проводить крайне активную девизную политику, постоянно контролируя колебания курса рубля по отношению к курсам других валют.

На современном этапе Центральный банк РФ достаточно активно скупает иностранную валюту. По мнению многих экспертов, это делается специально для подержания курса рубля на низком уровне в целях стимулирования внутренних производителей.

ДЕВИЗНЫЙ КУРС (РЕАЛЬНЫЙ) - пропорция обмена двух валют. Он показывает, сколько единиц иностранной валюты можно получить за единицу отечественной. Иначе говоря, девизный курс — это цена отечественной валюты, выраженная в единицах иностранной (например, сколько долларов обменивается за на рубль).

Существует два названия пропорции обмена двух валют: девизный и обменный курс. Обменный курс свидетельствует, какое количество единиц отечественной валюты можно получить в обмен на единицу иностранной. Это цена иностранной валюты (сколько рублей обменивается, скажем, на 1 доллар). Название пропорции обмена двух валют зависит от того, с позиции какой страны она рассматривается. Допустим, 20 рублей обменивается на 1 доллар. Это обменный

курс для россиянина и девизный курс для владельца долларов.

Уточнение «реальный» означает неофициальное представление мнения экспертов относительно курса валют, оно может отличаться от официального курса в ту или другую сторону.

ДЕВИЗЫ (фр. *devises).* 1. Международные платежные средства, которые должны в безоговорочном порядке оплачиваться за рубежом в иностранной валюте, чаще в виде девизов применяются такие формы, как чеки, векселя, аккредитивы, выставленные на иностранные банки, и другие формы безналичных расчетов. 2. Словесные символы, используемые для условного обозначения экономических, предпринимательских операций, например девиз банковской деятельности: «Получить средства дешевле, выдать их как можно дороже».

Виды девизов

Первоначально преобладали девизы в виде коммерческих переводных векселей (тратт), которые оформлялись экспортером на импортера. С расширением мировой торговли и корреспондентских связей банков приняли форму банковских платежных средств: векселей, чеков, аккредитивов, платежных поручений преимущественно в форме телеграфных переводов, а также взаимных межгосударственных краткосрочных кредитов (своп).

В международном платежном обороте девизы могут присутствовать в виде банкнот других государств, а также иностранных ценных бумаг. При золотодевизном стандарте, действовавшем в середине XX в., девизы служили главным обеспечением в разных странах и разменным фондом при взаиморасчетах разных стран.

Как международные платежные средства качественно неоднородны и зависят от степени их размена на золото и других девизов, особенно выраженных в валютах стран, играющих основную роль в международном торговом и платежном обороте. В качестве последних выступают резервные, относительно устойчивые, обратимые валюты, которые входят в состав ликвидных ресурсов центральных банков, казначейств и правительственных органов.

Цена девиза в национальной валюте всегда изменяется с изменением валютного курса,

ДЕВСТВЕННЫЙ ЗАЕМ — первый выпуск облигаций данной компании в обращение на фондовый рынок.

Имеет огромное значение для дальнейшего функционирования компании на финансовом рынке. Полное и своевременное размещение девственного займа в определенной мере гарантирует успешную работу в дальнейшем, в то время как проблемы, возникшие с этим займом, могут надолго оттолкнуть потенциальных инвесторов.

Компании обычно проводят серьезные исследования перед выпуском данного займа: например, изучаются настроения, доминирующие на рынке, сложившиеся тенденции; также могут проводиться частные беседы с возможными крупными покупателями облигаций с целью выяснить степень их готовности к покупке облигаций данной фирмы.

На практике проценты по девственному займу несколько выше, чем по последующим выпускам.

ДЕГРАДАЦИЯ (от фр. *degradation* — «упадок») — ухудшение состояния какой-либо системы. В экономике — распад, потеря организаций и управления экономической системой страны, региона или компании.

Деградация хозяйствующих субъектов (предприятий) является достаточно распространенным экономическим явлением, особенно часто это происходит в сферах малого и среднего бизнеса, где развитие и упадок отдельных предприятий происходят очень быстро и обычно не оказывают серьезного влияния на экономику в целом.

Проблемы деградации

Деградация крупных предприятий, которые имеют много сотрудников, является более серьезной проблемой, так как упадок такого предприятия приводит к увольнению большого количества рабочих и служащих, что приводит к росту безработицы и другим социальным проблемам.

Еще более серьезные проблемы возникают, если деградация затрагивает определенную отрасль экономики, так как в этом случае многие люди остаются без привычной работы, им приходится проходить переквалификацию и т. д.

ДЕДАКТЕБЛ (англ. *deductible).* 1. Франшиза. 2. Часть страхового возмещения, выплачиваемая страховой компанией авансом до полного решения по претензиям страхователя.

Франшиза — условие договора страхования, освобождающее страховщика от возмещения убытков, если они не превышают определенной денежной суммы или процента от стоимости объекта страхования. Например, в страховой договор по страхованию автотранспортного средства может быть внесена оговорка, что компания не выплачивает страхового возмещения в случае, если ущерб оценивается менее чем в 1000 рублей.

Если ущерб возник в результате страхового случая, а сумма возмещения является значительной, компания может принять решение о выплате части страхового возмещения до окончательного установления его величины. Обычно это делается в целях уменьшения единовременной выплаты возмещения.

ДЕДВЕЙТ (англ. *deadweight)* — объем или вес товаров или материалов, который морское судно способно перевести за один раз, т. е. грузоподъемность судна, которая измеряется в тоннах и представляет собой разность между полным и чистым водоизмещением.

Дедвейт выступает как один из критериев, применяемых при оценке риска в страховании морских судов. Дедвейт равен водоизмещению судна за вычетом собственного веса с готовыми к действию механизмами (с заполненными топливными трубопроводами, с водой в котлах, охлаждающих трубопроводы, и др.).

На пассажирских судах основную часть дедвейта составляют расходуемые судовые запасы, такие как топливо и вода, а на грузовых судах большая часть дедвейта — это вес груза.

При страховании морских судов применяется для расчета возможных дополнительных убытков, связанных с возмещением стоимости груза при наступлении страхового случая.

ДЕЗАВУИРОВАНИЕ (от фр. *desavouer* — «отказываться, выражать неодобрение») — официальное заявление доверителя о его несогласии с действием доверенного лица или о том, что данное лицо не уполномочено действовать от имени доверителя; в международном праве — опровержение главой государства или правительства действий дипломатического представителя в связи с превышением им своих полномочий.

Доверитель может не согласиться с конкретным решением своего представителя, тогда выражение несогласия не приводит к отказу от доверительного управления, однако, если противоречия становятся серьезными, доверитель вправе выбрать другое доверенное лицо в любое удобное для него время, если иное не оговорено контрактом или другим юридическим документом.

ДЕЗИГНАЦИЯ — подпись кредитора на договоре займа; перечень испорченных товаров.

Специфический термин, употребляемый в узких специализированных экономических и юридических кругах.

Подпись кредитора на договоре займа делает договор действительным, без такой подписи договор не имеет какой-либо силы, Обычно процессу подписания договора предшествует серьезная подготовительная работа. Независимо от способа составления и оформления договора подпись ставится в конце документа. В случае, если кредитором выступает юридическое лицо, подпись ответственного представителя (лица, наделенного правом подписи) в обязательном порядке заверяется официальной печатью организации.

Перечень испорченных товаров часто прилагается к заявлениям на возмещение ущерба. При этом перечень составляется ответственным лицом (лицами) и соответствующим образом заверяется.

ДЕЗИНВЕСТИЦИИ — негативные нетто-инвестиции, новые капиталовложения, которые по сумме не покрывают сумму износа и списания основных фондов (или капитала) фирмы.

Этот процесс является нежелательным для любого предприятия, так как это означает, что организация работает на изношенном, устаревшем оборудовании, норматив-ный срок эксплуатации которого уже истек. В результате резко повышаются расходы на ремонт и прочие издержки производства, что в конечном итоге приводит к увеличению себестоимости продукции и снижению доли прибыли компании.

Также такая ситуация характерна для фирм, сворачивающих свою деятельность на рынке.

Дезинвестиции, к сожалению, являются обычным явлением для российских предприятий, работающих в производственной сфере. В нашей стране это во многом обусловлено слабым развитием рынка ссудных капиталов, дороговизной кредитных ресурсов и нехваткой собственных средств компаний на обновление основных фондов.

ДЕЗИНФЛЯЦИЯ — набор мер, предпринимаемых правительствами стран для снижения темпов роста инфляции.

Чаще всего эта политика проводится путем изъятия из обращения части денежной массы с целью борьбы с высокой и гипервысокой инфляцией.

Дезинфляция осуществляется в основном посредством:

1) увеличения налогов;
2) предотвращения роста заработной платы или ее замораживания;
3) снижения расходов государственного бюджета путем кредитной рестрикции (сокращения объемов кредитов) за счет увеличения продажи государственных ценных бумаг.

Все эти меры могут применяться отдельно или в комплексе в зависимости от темпов инфляции и причин, вызвавших ее появление.

В некоторых ситуациях правительства могут применять дополнительные меры административного характера. Крайней мерой, которую может принять правительство для борьбы с гиперинфляцией, является денежная реформа, при которой «старые» деньги изымаются из обращения и заменяются на «новые».

ДЕИНВЕСТИРОВАНИЕ — отказ от вложения денежных средств или ресурсов (инвестирования) в проект или фирму со стороны организации, предоставившей кредитные ресурсы, который сопровождается изъятием вложенных ресурсов.

При нормальных условиях функционирования экономики происходит крайне редко. Обычно, если организация принимает решение об инвестировании в тот или иной проект, финансирование происходит полностью, однако, если организация, предоставившая или давшая обязательство предоставить кредитные ресурсы, попадает в кризисное положение, деинвестирование является одним из методов выведения ее из этого состояния.

Чаще всего производится в виде полной или частичной остановки текущих инвестиционных проектов (например, приостановления незавершенного строительства, продажи объектов незавершенного строительства, неустановленного оборудования) или отказа от участия в других организациях.

Кредитующая организация принимает решение о деинвестировании на основании результатов анализа рентабельности и сроков возврата вложений. При этом решающую роль играет срок, через который проект начинает давать отдачу, а не его стратегическая роль для кредитующего предприятия, так как сохранение важных, но долгосрочных проектов в условиях кризиса может привести к банкротству организаций, проводящих инвестирование.

ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ — видимое и значительное сокращение значения и роли обрабатывающей промышленности в экономике страны или региона, в конечном итоге приводящее к неконкурентоспособности промышленности этой страны в отношении других стран.

Чаще всего сокращение роли обрабатывающих и производящих отраслей в экономике является результатом глубокого структурного кризиса, а также может быть результатом переориентации экономики страны, когда на первый план выходят сферы услуг, туризма или финансово-кредитная сфера.

Современные тенденции деиндустриализации

В настоящее время процесс деиндустриализации в той или иной степени характерен для большинства западных стран, где главенствующую роль в экономике все больше занимает финансово-кредитная сфера, а также сфера обслуживания. В российской экономике деиндустриализация возникла в начале 1990-х гг. и была связана с общим структурным кризисом экономики, вызванным распадом СССР, и переходом к рыночной экономике. В этих условиях разорились или оказались на грани банкротства многие предприятия тяжелой и легкой промышленности, которые не сумели приспособиться к новым условиям хозяйствования. В настоящее время можно отметить серьезные тенденции к исправлению данной ситуации.

ДЕЙСТВИЯ СОГЛАСОВАННЫЕ — заключенная между конкурирующими на рынке фирмами договоренность с целью повышения прибыли или установления главенствующего положения на рынке.

Антимонопольное законодательство большинства стран запрещает согласованные действия как противоречащие условиям свободной конкуренции.

Недействительные действия

Согласно законодательству запрещаются или признаются недействительными договоренности в любых формах (устные и письменные) о согласованных действиях потенциально конкурирующих предприятий или организаций, которые в совокупности могут занимать или занимают более 35% рынка продаж или покупок того или иного товара. Также запрещаются согласованные действия, направленные на ограничение конкуренции, в том числе:

1) ограничение производства, изъятие из обращения товаров или значительное повышение цен, в том числе путем сговора в целях создания искусственного дефицита, а также для поддержания его на рынке;
2) сокращение объемов производства или полное прекращение производства и сбыта продукции, на которую имеется спрос на рынке и заказы потребителей, не обоснованное невозможностью их производства или поставки на производящей организации;
3) деление товарного рынка по какому-либо принципу (например территориальному, объему продаж или покупок, ассортименту продукции, продавцам или покупателям);
4) создание барьеров, мешающих входу на товарный рынок других продавцов определенных товаров и услуг или их покупателей (заказчиков), а также создание помех выхода с рынка действующих на нем субъектов;
5) отказ от заключения договоров с теми или иными субъектами (в случае, если предприятие пытаются намеренно заставить покинуть тот или иной сектор экономики);
6) установления единых цен, скидок, надбавок и наценок на тот или иной товар на рынке;
7) поддержание цен на определенном заранее уровне на аукционах или других торгах.

Также запрещаются согласованные действия предприятий, если одно из них занимает доминирующее положение на рынке, а другое является его поставщиком или заказчиком, если они направлены или могут иметь своими последствиями ущемление интересов других хозяйствующих субъектов этого рынка (физических или юридических лиц) или ограничение конкуренции.

ДЕКЛАРАНТ — хозяйствующий субъект (физическое или юридическое лицо), который обладает правом на вывоз или ввоз товаров или имущества, предоставленным органами таможенного контроля; юридическое или физическое лицо, которое сообщает информацию о своей деятельности в органы государственной статистики и надзора, например в виде разнообразных деклараций о налогах и сборах.

Согласно российскому законодательству все без исключения юридические лица обязаны подавать в налоговую инспекцию по месту регистрации организации (предприятия) и в установленные сроки определенные виды налоговых деклараций, следовательно, все без исключения юридические лица являются декларантами.

Частные предприниматели, которые осуществляют свою деятельность без образования юридического лица, согласно налоговому кодексу обязаны ежегодно предоставлять декларацию о доходах, они также являются декларантами.

Физические лица за исключением установленных законодательством случаев (например при пересечении государственной границы) становятся декларантами по желанию, например при оформлении налогового возмещения.

Согласно законодательству Российской Федерации для всех без исключения декларантов обязательным является предельно четко и в установленные сроки оформлять положенные документы.

ДЕКЛАРАЦИЯ (от лат. *declaratio* - «заявление, объявление») — документ, объявление, предусмотренные правилами экономического поведения и оформляемые в соответствии с законодательством той или иной страны, сообщение государственным органам данных о доходах или количестве

провозимого товара, которое используется для установления и начисления налогов и пошлин; официальное, документально подтвержденное провозглашение государством, партией, международными, межгосударственными организациями основных принципов или положений своей деятельности (например. Декларация прав человека). В большинстве случаев декларации, провозглашенные той или иной организацией, являются обязательными к исполнению всеми ее членами.

В зависимости от содержащейся информации декларации подразделяются на:

1) налоговые — содержат сведения о налогооблагаемых доходах или подлежащих возмещению расходах хозяйствующего субъекта;
2) таможенные — включают данные о провозимых через границу товарно-материальных ценностях или ином имуществе, составляются как юридическими лицами (при экспорте или импорте продукции), так и физическими — при пересечении границы государства;
3) валютные — включают сведения о перевозимых через границу или имеющихся за рубежом валютных ценностях, подаются в органы таможенного надзора физическими лицами (при перевозке наличной валюты) или в органы финансового надзора юридическими лицами;
4) имущественные — подаются в налоговые органы, а также оформляются при заключении договоров страхования и содержат данные об имуществе хозяйствующего субъекта.

В Российской Федерации большинство деклараций имеет официально утвержденную форму, которая заполняется в соответствии с правилами министерств и ведомств, разработавших данную декларацию. Неправильное заполнение или несвоевременная подача налоговых и таможенных деклараций приводят к начислению штрафов на декларантов.

ДЕКЛАРАЦИЯ НАЛОГОВАЯ (англ. *income lax return)* — заявление плательщика налога, подаваемое официально в органы налогового контроля (налоговую службу), о полученных им за истекший период доходах и произведенных расходах, источниках доходов, налоговых льготах и исчисленной сумме налога и других данных, которые могут повлиять на исчисление и уплату налога.

Подача налоговой декларации

Налоговая декларация представляется каждым налогоплательщиком отдельно по каждому налогу, подлежащему уплате этим налогоплательщиком, если иное не предусмотрено законодательством страны о налогах и сборах.

Налоговая декларация представляется в налоговый орган по месту регистрации (учета) налогоплательщика в установленной форме на бумажном носителе или в электронном виде. Налоговые органы обязаны предоставлять бланки налоговых деклараций бесплатно.

Налоговая декларация может быть представлена налогоплательщиком в налоговый орган различными способами, гарантирующими своевременную доставку в налоговое управление, а именно: лично, через представителя, отправлена по почте в виде почтового отправления с описью вложения или передана по телекоммуникационным каналам связи. Порядок представления налоговой декларации в электронном виде согласно Налоговому кодексу определяется Министерством Российской Федерации по налогам и сборам.

Налоговый орган не вправе отказать в принятии налоговой декларации, в случае просьбы со стороны налогоплательщика обязан проставить отметку на копии налоговой декларации о ее принятии, а также дату ее представления. Если налоговая декларация была передана по телекоммуникационным каналам связи, налоговый орган обязан передать налогоплательщику квитанцию о приемке в электронном виде. При отправке налоговой декларации по почте или по телекоммуникационным каналам связи датой предоставления декларации считается дата ее отправки.

Требования к налоговой декларации

Формы налоговых деклараций утверждаются законодательством о налогах и сборах. Если они не утверждаются в законодательном порядке, то разрабатываются и утверждаются Министерством Российской Федерации по налогам и сборам.

Все налоговые декларации в обязательном порядке представляются с указанием единого по всем налогам идентификационного номера налогоплательщика.

Налоговые органы не вправе требовать от хозяйствующих субъектов (налогоплательщиков) включения в налоговую декларацию сведений, которые не связаны с исчислением и уплатой налогов.

Налоговая декларация представляется в сроки, установленные законодательством о налогах и сборах.

Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации инструкции по заполнению налоговых деклараций по федеральным, региональным и местным налогам издаются Министерством Российской Федерации по налогам и сборам по согласованию с Министерством финансов Российской Федерации, если иное не предусмотрено законодательством, и в целях обеспечения правильности заполнения должны быть доведены до предприятий заранее.

При обнаружении налогоплательщиком в поданной им налоговой декларации ошибок (случайных или умышленных), приводящих к занижению суммы налога, подлежащей уплате, налогоплательщик обязан внести необходимые дополнения и изменения в налоговую декларацию, в противном случае налоговые органы имеют право применять меры административного воздействия.

ДЕКЛАРАЦИЯ О ДОХОДАХ — извещение, которое передается в налоговые органы физическим лицом о фактически полученных им за календарный год доходах и произведенных расходах.

Подача декларации

Декларацию о доходах в обязательном порядке представляют граждане, получающие доходы от предпринимательской деятельности.

Физические лица — граждане Российской Федерации — вправе добровольно оформлять декларацию о доходах в случаях, если они претендуют на оформление налоговых возмещений.

Согласно законодательству о налогах и сборах налоговые возмещения могут быть выплачены, например, при покупке недвижимого имущества (один раз в течение жизни человека), при получении высшего образования в вузах на платной (коммерческой) основе и т. д.

Порядок оформления и предоставления декларации о доходах регулируется Налоговым кодексом РФ. В настоящее время граждане обязаны подавать декларацию о доходах не позднее 1 апреля года, следующего за отчетным, при этом в декларацию включаются сведения о доходах, полученных от всех законных видов деятельности.

ДЕКЛАРАЦИЯ СТРАХОВАЯ (англ. *insurance declaration)* — заявление, которое подается страхователем и содержит в себе сведения об объекте страхования и о характере риска.

Страховая декларация включает в себя данные о стоимости объекта, его состоянии, местонахождении, порядке хранения и использования, наличии аварийной сигнализации, а также другие качественные характеристики, необходимые для заключения договора, такие как марка, модель, сорт, структура, состав и др. Данные, представленные в страховой декларации, проверяются, и на их основании дается заключение о характере и степени риска.

В случае, если данные, внесенные в декларацию, были заведомо ложными или неполными, страховщик освобождается от ответственности по заключенному договору страхования.

Форма страховой декларации разрабатывается страховой компанией самостоятельно и часто является различной для разных объектов страхования (например, движимого и недвижимого имущества).

ДЕКЛАРАЦИЯ ТАМОЖЕННАЯ — документ, который перевозчик предоставляет таможне и в который включается перечень перемещаемых через границу экспортируемых или импортируемых товаров.

Подача таможенной декларации

В Российской Федерации таможенная декларация представляется в срок, установленный законодательством и Таможенным кодексом РФ, который в зависимости от качественных и иных характеристик имущества может колебаться от одного дня до двух недель (считая со дня прибытия товара на таможню).

В обязательном порядке в таможенную декларацию включают номер грузового документа, по которому товар принят на таможню (в портовых таможнях также вносится наименование судна, на котором перевозится товар), тарифное наименование товара или ссылку на статью таможенного тарифа, цену и стоимость партии товара.

Также в декларацию обычно вносится перечень прилагаемых к ней документов (счета, сертификат качества на товар и т. д.).

Согласно Таможенному кодексу РФ таможенная декларация состоит из четырех основных самокопирующихся сброшюрованных листов формы ТД1 (основной лист) и ТД2 (добавочные листы). В представляемой таможенной декларации не может быть подчисток и помарок.

Листы таможенной декларации распределяются следующим образом:

1) первый лист остается в таможенном органе, где хранится в специальном архиве;
2) второй лист (статистический) остается в отделе таможенной статистики;
3) третий лист возвращается декларанту;
4) четвертый лист:
   а) при вывозе товара вместе с товаросопроводительными документами и товаром направляется в таможенный орган, в регионе которого расположен пункт пропуска товаров на границе;
   б) при ввозе товаров остается в отделе таможенной стоимости органа таможенного наблюдения и контроля, который проводит оформление прибывшего товара.

ДЕКЛАРАЦИЯ ТАМОЖЕННАЯ ПЕРИОДИЧЕСКАЯ — таможенная декларация, которая используется в случае, если одно и то же физическое или юридическое лицо регулярно перемещает одни и те же товары одного и того же вида.

Данный вид декларации имеет фиксированный срок действия и оформляется сразу на все товары и транспортные средства, регулярно перемещаемые через таможенную границу.

Оформление периодических таможенных деклараций производится в соответствии с таможенным законодательством РФ, при этом на них распространяются те же требования, что и на обычные таможенные декларации.

ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ТОВАРОВ — приобретение права на экспорт или импорт товаров у органов Государственного таможенного контроля участником внешнеэкономических отношений.

Осуществляется либо посредством оформления грузовой таможенной декларации, либо по товарно-транспортным документам.

Физические лица при пересечении таможенной границы страны осуществляют декларирование ввозимых или вывозимых товаров, предметов, имущества, в том числе наличной валюты либо валютных ценностей на соответствующих стандартизированных бланках.

ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ТОВАРОВ НЕДОСТОВЕРНОЕ — представление недостоверных, неполных и неточных сведений об импортируемых или экспортируемых товарах или имуществе, а также представление других заведомо ложных или некорректных данных, связанных с таможенными правилами.

Ответственность

Недостоверное декларирование перевозимых через границу ценностей является административным правонарушением. В случае, если недостоверное декларирование перемещаемых через таможенную границу РФ товаров не имеет признаков контрабанды, то согласно законодательству таможенные органы вправе взыскать с декларанта штраф в размере от 50 до 200% стоимости имущества, являющегося непосредственным объектом правонарушения, с его конфискацией или без таковой.

ДЕКОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА — разукрупнение чрезмерно больших предприятий в отдельные самостоятельные организации с их последующим постепенным обособлением в рамках системы малого бизнеса.

Особенности деконцентрации в России

Деконцентрация производства является одним из характерных явлений в экономике России последних пятнадцати лет — с начала проведения экономических реформ. Промышленные гиганты, более или менее успешно существовавшие в советское время, стали недостаточно эффективными и рентабельными в условиях рыночной экономики, многие из них оказались на грани банкротства, и на базе этих предприятий стали развиваться мелкие частные фирмы и организации. Особенно характерно это явление для легкой и средней промышленности, так как традиционно на мировом рынке преуспевают именно мелкие и средние предприятия.

Деконцентрация производства является одним из способов борьбы с монополиями, в этом случае решение о разделении предприятия принимается государственными органами. К одним из самых значительных примеров такого процесса можно отнести разделение корпорации «Microsoft» под воздействием антимонопольного комитета США.

ДЕКОРТ (от нем. *Dekort* — «скидка») — скидка с цены товара.

Предоставляется продавцом покупателю в случае, если покупатель досрочно оплачивает товар или качество реально поставляемой продукции оказалось ниже предусмотренного договором.

Преимущества декорта

Во всем мире предоставление скидок и декортов является одним из самых распространенных методов увеличения спроса на продукцию, привлечения покупателей и, как следствие, роста объемов продаж.

Предоставление декорта при досрочной оплате товаров приводит к стимулированию предоплаты товаров, а следовательно, к ускорению оборачиваемости оборотных активов организации, что в конечном итоге приводит к росту прибыли и рентабельности предприятия.

Декорт, если качество товара оказывается ниже предусмотренного договором, часто является единственным способом удержать покупателя от разрыва контракта.

Таким образом, декорт в равной степени выгоден и продавцам, и покупателям, так как увеличивает прибыль продавцов и позволяет сократить расходы покупателей.

ДЕКРЕТНЫЕ ДЕНЬГИ — денежные знаки, которые вводятся в обращение в качестве денег декретом органов власти, постановлением правительства.

Подлинная ценность (покупательная способность) декретных денег часто не совпадает с номиналом, отраженным на денежной единице, и определяется уровнем цен и количеством товаров, которое можно купить на данную сумму денег.

Декретные деньги вводятся в обращение в случаях проведения в той или иной стране денежных реформ, например при переходе страны на другую денежную единицу, также в условиях гиперинфляции, когда практически обесценившимся денежным знакам присваивается та или иная ценность. Например, введенные в Республике Беларусь после выхода из СССР в 1991 г. денежные знаки («зайчики») являлись декретными деньгами.

Успешность внедрения декретных денег во многом зависит от правительства страны, успешности проводимых в стране экономических реформ, а также от их обеспеченности золотовалютными резервами государства.

ДЕКУВЕР (от фр. *decouvert* — «непокрытый») — разница между реальной стоимостью имущества (объекта страхования) и страховой суммой, отраженной в договоре страхования.

Декувер относится на риск страхователя, и, следовательно, большинство страховых компаний стремится свести его к минимуму.

Декувер возник в связи с желанием страховых компаний привлечь клиентов, которым выгодно превышение страховой выплаты над реальной стоимостью застрахованного имущества. В то же время привлечение большого количества клиентов позволяет страховой компании существенно увеличить свою прибыль.

В разные периоды становления страхового рынка значение величины декувера подвергалось достаточно серьезным колебаниям и к настоящему моменту в среднем установилось на уровне от 10 до 50% страховой оценки.

ДЕЛЕНИЕ РИСКОВ ВТОРИЧНОЕ — один из способов уменьшения страхового риска и построения страховых операций страховыми компаниями, который осуществляется путем заключения договоров перестрахования.

Применяется для сокращения собственных расходов страховой компании при выплате страхового возмещения страховщикам, если наступает страховой случай.

Осуществляется путем заключения страховой компанией договора перестрахования, который предусматривает взнос перестраховочных платежей в пользу компании, принимающей на себя риски. В мировой практике перестрахованием рисков в большинстве своем занимаются крупные страховые компании, специализирующиеся на этом.

Чаще всего вторичное деление рисков страховые компании применяют в случае, если уплата страхового возмещения по договору страхования при наступлении страхово-

го случая может привести к значительным убыткам для страховой компании.

В настоящие время российские страховые компании довольно успешно применяют данный метод, например компания «Ингосстрах» при авиакатастрофе АН-124 в Иркутске совместно с перестраховщиками выплатила 56,2 млн долларов за утрату груза (два истребителя Су-27).

ДЕЛЕНИЕ РИСКОВ ПЕРВИЧНОЕ — способ уменьшения страхового риска и построения страховых операций, при котором осуществляется страхование риска несколькими страховщиками.

Первичное деление рисков осуществляется, если возможное страховое возмещение по договору страхования превышает возможности одной страховой фирмы или может создать угрозу ее дальнейшей деятельности.

Первичное деление рисков осуществляется путем заключения двумя или более страховыми компаниями договора сострахования между собой. В договоре прописываются пропорции разделения страховых взносов и страховых рисков, т. е. определяется часть страхового возмещения, подлежащая уплате каждой из страховых фирм — участниц соглашения.

Деление рисков первичное часто применяется как в мировой практике, так и в отечественной практике, например компания «Ингосстрах» совместно с другими российскими страховщиками выплатила 24,4 млн долларов при гибели спутника связи «Экспресс А».

ДЕЛИВЕРИ — передача ценной бумаги от одного владельца другому; письменное распоряжение о выдаче товара с места хранения на складе покупателю или подотчетному лицу; величина поставляемой партии товара и сама доставка товара покупателю.

Передача ценных бумаг осуществляется различным образом в зависимости от условий выпуска и общения, например вексель на предъявителя может быть просто передан одним лицом другому, а передача акций общества должна быть отражена официально.

В качестве письменного распоряжения о передаче товара с места его хранения деливери является документом, удостоверяющим право получающей стороны на изъятие товара. Без деливери сотрудники складов не имеют права отпускать товар, а в случае ненадлежащего составления или проверки документа произведенный отпуск товара со склада или другого места хранения считается незаконным и может быть списан на недостачу с последующим взысканием сумм ущерба с виновных лиц.

При продаже грузополучателем товара до фактической поставки этого товара к нему на склад может быть выписан деливери-ордер — документ, распоряжение владельца товара владельцу склада или перевозчику груза о передаче товара получателю — экономическому субъекту, указанному в нем. В случае, если товар был куплен разными покупателями, на каждого из них выписывается отдельный деливери-ордер на соответствующую часть товара.

ДЕЛИМЫЕ ИЗДЕРЖКИ — издержки производства и обращения продукции, которые могут быть разделены, расписаны, разнесены по разным составляющим или отнесены на разные группы продукции.

К делимым издержкам обычно относят общехозяйственные и общепроизводственные, а также коммерческие и управленческие расходы организаций и предприятий.

Деление издержек осуществляется различными методами, но чаще пропорционально производственной себестоимости отдельных видов изделий, также деление может осуществляться пропорционально зарплате основных производственных рабочих и по видам изделий. Для распределения издержек на предприятиях должен вестись отдельный учет себестоимости по видам продукции.

Раздельный учет себестоимости отдельных видов продукции и деление общих издержек по ее видам позволяют предприятиям более эффективно использовать ресурсы производства, что в конечном итоге повышает их прибыльность

ДЕЛИСТИНГ — исключение акции общества из биржевого списка по решению биржи или самой компании, что означает лишение привилегий листинга.

Листинг — регистрация ценных бумаг на бирже, в результате чего бумаги подвергаются котировке, продаются и покупаются. Курсы ценных бумаг, которые принимают участие в торгах, вносятся в официальный список биржи. Обычно для осуществления листинга акций компании выдвигается два основных требования:

1) стоимость активов общества должна быть выше определенного на бирже уровня;
2) общество обязано публиковать финансовую информацию о своей деятельности.

Следовательно, результатом делистинга является уход компании или ее ценных бумаг с фондовой биржи.

Делистинг производится, если:

1) акции уже не существуют (например, если компания приняла решение о выпуске других акций и об обмене старых акций на новые);
2) происходит банкротство компании;
3) публичное размещение акций имеет незначительные или слишком малые масштабы;
4) организация нарушает соглашение о листинге (например отказ фирмы от публикации финансовой информации).

ДЕЛО — круг занятий, область знаний или навыков, профессия, обычно по отношению к физическим лицам; компания, фирма, предприятие; административное или судебное разбирательство по какому-либо факту, событию; папка с документами, относящимися к факту, вопросу, лицу.

Как видно из определений, в зависимости от контекста значения этого слова сильно отличаются друг от друга.

В англоязычных странах слово «дело» чаще всего употребляется во втором значении, т. е. для обозначения компании.

Третье значение слова обычно применяется в юридических кругах.

Четвертое значение применяется в различных областях; например часто используется словосочетание «личное дело» для характеристики папки с документами о сотруднике или партнере организации.

ДЕЛО СТРАХОВОЕ (англ. *insurance business).* 1. Страховой бизнес, предпринимательская деятельность в области страхования. 2. Набор документов, который необходим для решения вопроса о выплате страхового возмещения.

Первое значение слова часто используется в обыденной разговорной речи.

ДОКУМЕНТЫ СТРАХОВОГО ДЕЛА. 1. Заявление или сообщение страхователя о происшедшем страховом случае, является основанием для заведения страхового дела. 2. Страховой акт, подтверждающий факт, обстоятельства и последствия этого случая, в большинстве случаев составляется страховым агентом на месте происшествия или независимым экспертом. 3. Документы, которые были представлены по официальному запросу страхового органа (справки лечебного учреждения, правоохранительных органов, пожарной охраны и т. п.).

Страховое возмещение выплачивается только после полного анализа страхового дела и принятия решения на его основании страховой компанией.

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ. 1. Экономическая деятельность, которая конкретизирована на производстве того или иного товара или оказании конкретной формы услуг. 2. Характеристика результатов деятельности фирмы на рынке, получаемая на основании данных анализа.

Деловая активность является основой составления международной стандартной классификации отраслей хозяйства (International Standard Industrial Classification of all Economic Activities) и экономических классификаторов (System of National Accounts).

Рейтинги деловой активности составляются на основании данных, получаемых при экономическом анализе деятельности предприятия, при этом главное внимание уделяется анализу финансовых результатов, данных об объемах и динамике производства и т. д.

Данные о деловой активности фирмы являются одним из ключевых аспектов, на которые обращают внимание инвесторы при принятии решений о финансировании компании или об инвестировании в ее проекты.

Положительное значение деловой активности свидетельствует о росте предприятия, надежности его финансового состояния, конкурентоспособности на рынке, отрицательные показатели — об обратном.

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ ФИРМЫ - входит в нематериальные активы организации вместе с авторскими правами, торговой маркой, ноу-хау.

В большинстве случаев деловая репутация фирмы оценивается качественными показателями, но применимы и количественные показатели, например в виде разности между прибылью, которую получает организа-

ция, и средним уровнем прибыли в данной отрасли.

Положительная и отрицательная деловая репутация

Деловая репутация организации может быть положительной или отрицательной. В бухгалтерском учете она выражается как разница между балансовой стоимостью активов организации и стоимостью данной организации в случае ее покупки. Если стоимость компании в целом на рынке выше стоимости ее активов, то деловая репутация положительная, если ниже — отрицательная.

На деловую репутацию фирмы, как на составляющую часть нематериальных активов, равными долями в течение ряда лет начисляется амортизация.

ДЕЛОВАЯ ЭТИКА — нормы поведения, принятые в экономике (бизнесе) с точки зрения нравственности.

Деловая этика включает'в себя две группы правил:

1) нормы, действующие в сфере общения между равными по статусу членами одного трудового коллектива (горизонтальные);
2) нормы, определяющие характер контакта (общения) руководителя и подчиненного (вертикальные).

Общим требованием деловой этики считается приветливое и предупредительное отношение ко всем коллегам по работе и партнерам независимо от личных чувств.

Служебные взаимоотношения должны строиться на партнерских началах, исходить из взаимных запросов и потребностей, из интересов предприятия. Желательным является разграничение личных и профессиональных отношений или по крайней мере неперенесение личных конфликтов в трудовую деятельность. Бесспорно, такое сотрудничество повышает трудовую и творческую активность и является одним из важных факторов успешного развития производственного процесса и бизнеса в целом.

Современная отечественная деловая этика имеет большое количество интернациональных признаков. Это связано с тем, что основы многих применяемых в современных условиях норм фактически были заложены в 1720 г. «Генеральным регламентом» Петра I, в котором были заимствованы многие зарубежные идеи.

ДЕЛОВОЙ СТИЛЬ. 1. Нормы поведения, которые были выработаны практикой делового общения. 2. Особый способ изложения официальной, правовой информации, применяемой в официальных документах.

Деловой стиль поведения может значительно различаться в разных странах в зависимости от культурных традиций народа. Например, в странах Востока принято активно торговаться о цене покупаемых товаров, что является практически не характерным для стран Западной Европы.

Каждый предприниматель имеет свой деловой стиль, который во многом определяется особенностями его характера и культурной средой, в которой он воспитывался, однако соблюдение общепринятых норм поведения на деловых переговорах значительно увеличивает возможность заключения выгодного контракта.

Основные черты официального делового стиля изложения информации:

1) императивность;
2) долженствующе-предписующее значение;
3)стандартизированность.

В связи с долженствующе-предписующим характером и необходимостью формулирования правовых норм официально-деловому стилю свойствен и специфический способ изложения информации. В то же время практически сведены на нет известные в других речевых сферах способы изложения (повествование, рассуждение, описание), что делает официально-деловой стиль сухим и трудным к восприятию обычными гражданами.

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР — город, населенный пункт или определенное место, где принято совершать финансовые или хозяйственные сделки.

Для успешного осуществления своих функций деловой центр должен иметь развитую инфраструктуру, организованный рынок и необходимые условия для ведения переговоров и совершения сделок.

Исторически большинство мировых деловых центров расположено в столицах государств и городах, где работают крупнейшие фондовые биржи, коммерческие и инвестиционные банки или находится крупный транспортный узел, а также крупный торговый центр.

Например, главным деловым центром России можно с уверенностью назвать Москву.

ДЕЛОПРОИЗВОДСТВО — способы и методы оформления, передачи и хранения документов на предприятии или в организации.

Процесс делопроизводства:

1) прием документов;
2) заполнение документов;
3) оформление документов;
4) отправка документов;
5) учет и контроль за движением и исполнением документов.

Исторически делопроизводство на мелких и средних предприятиях, где работают не более 100 человек, было и является одной из функций секретарей организации, а также бухгалтера, который ведет финансовую документацию, однако контроль за этим процессом обычно осуществляется со стороны начальства.

Делопроизводством крупных компаний могут заниматься целые подразделения организации, при этом документы, составляемые в разных подразделениях, передаются в этот отдел для обработки и консолидации.

ДЕЛЬКРЕДЕРЕ (от итал. *del credere* — «по доверию»). 1. Обязательство, которое берет на себя брокер перед принципалом, обеспечивающее (гарантирующее) выполнение заключенного соглашения (обеспечивает уверенность принципала в успешном выполнении планируемой им операции на фондовом рынке). 2. Страхование задолженности, ожидаемой предприятием к оплате (дебиторской) (снижает риск получения убытков кредитором в случае неуплаты или просрочки задолженности). 3. Процент, премия, выплачиваемая экономическому субъекту, выступающему поручителем по обязательствам другого юридического или физического лица, в том числе при платеже по векселю (компенсирует риски, принимаемые на себя организацией-поручителем). 4. Доход, получаемый комиссионером в случае, если товар, переданный в долг, полностью оплачен.

Комиссионер, принимающий на себя делькредере, продает товар и гарантирует его оплату продавцу даже в том случае, если покупатель окажется неплатежеспособным. Это существенно повышает уверенность продавца в будущем получении денег от продажи товара, так как позволяет снизить рискованность сделки со стороны покупателя.

ДЕЛЬТА-КОЭФФИЦИЕНТ — увеличение или снижение стоимости опциона на куплю-продажу акций в будущем, вызванное колебанием или устойчивым изменением стоимости акций в настоящий момент.

В большинстве случаев опцион на покупку имеет положительную дельту, а опцион на продажу — отрицательную.

Если текущая цена акции увеличилась, то увеличивается возможность того, что ее цена в будущем станет выше ожидаемого роста цены, а следовательно, покупатель, который приобретает опцион на будущую покупку, готов заплатить за него дороже, так как он получит по этому опциону более дорогой товар. Шансы же, что удастся прибыльно продать более дорогие акции в будущем, сокращаются, поэтому цены опциона на продажу снижаются при росте текущих цен акций.

Дельта-коэффициент выражается дробным числом со значением от 1 до 0.

ДЕЛЬФИЙСКИЙ МЕТОД (от названия древнегреческого города Дельфы, известного своим оракулом) — метод экспертного прогнозирования путем организации поиска решений, основанный на их генерации в процессе мозговой атаки и системе сбора экспертных оценок, их математической и статистической обработке и последовательной корректировке на основе результатов каждого цикла обработки. Дельфийский метод широко применяется в зарубежной практике при организации маркетинговых компаний, поиска новых партнеров и т. д.

В отечественной практике активно начал применяться сравнительно недавно.

ДЕМАГОГИЯ (от греч. *demos* — «народ» и *ago* — «веду») — словесные обещания, призывы, лозунги, лишенные реального содержания или возможности воплощения и направленные на выработку определенного отношения среди населения, народных масс.

Демагогия является распространенным явлением в политической практике, в бизнесе применяется сравнительно редко, так как может привести к утрате доверия со стороны партнеров.

Использование данных приемов характерно при осознанном затягивании переговоров

с целью соить партнера с толку или в случаях, когда один из партнеров ожидает получения информации, которая может существенно изменить направление переговорного процесса или повлиять на условия контракта.

ДЕМАРКЕТИНГ — способ проведения рекламной кампании, направленный на снижение спроса на продукцию предприятия.

В условиях рыночной экономики предприятия прибегают к данным методикам в случаях, когда по определенным причинам спрос на их продукцию значительно превышает имеющиеся у предприятия возможности производства данного вида товаров или услуг.

Характерные черты демаркетинга:

1) повышение цен на продукцию предприятия;
2) снижение количества рекламы продукции;
3) другие меры в зависимости от специфических характеристик товара и ситуации на рынке.

Организации используют методы демаркетинга только в крайних ситуациях, когда все другие возможные ресурсы насыщения спроса уже исчерпаны.

ДЕМЕРРЕДЖ (ДЕМУРРЕДЖ, ДЕМЕРЕДЖ) — компенсация в виде штрафов или неустоек, которая должна быть выплачена владельцу судна (чаще всего грузового) за превышение нормативного (установленного в договоре) времени на пофузочно-разгрузочных работах в соответствующих портах фрахтователем (нанимателем) судна.

Демерредж является одним из способов снижения убытков судовладельца, а также в определенной степени гарантирует своевременность проведения погрузо-разгрузочных работ.

Выплата штрафов, неустоек за несоблюдение условий договора является общемировой практикой ведения бизнеса.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ КРИЗИС — снижение численности населения отдельной страны, региона или территории.

Демографический кризис в России начался более ста лет назад — рождаемость начала снижаться еще в конце XIX в.

На графике представлены достаточно общие коэффициенты, на основании которых можно проследить общую тенденцию в динамике смертности и рождаемости в нашей стране. Так, если до 1960 г. отмечалось постепенное и практически равномерное, снижение обоих коэффициентов, то после 1960 г. коэффициент смертности населения стал расти и в 1992 г. пересек кривую, отражающую коэффициент рождаемости. Отдельно отметим, что резкий скачок смертности населения наблюдается в 1992 г., при этом значительное снижение коэффициента рождаемости наблюдается с 1987 г.

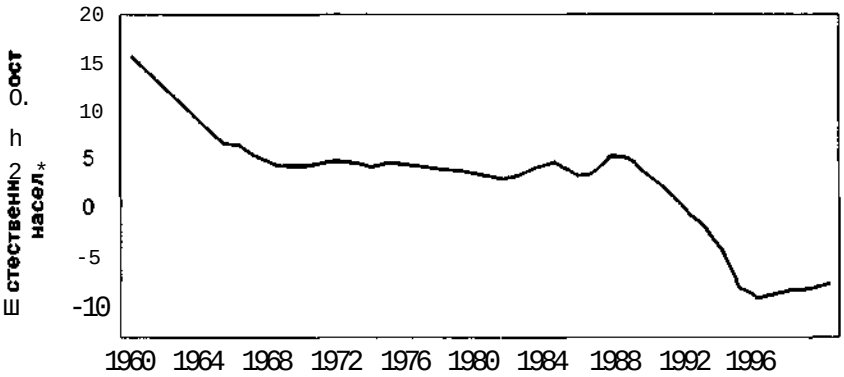


Рис. 32. Депопуляция

После начала экономических и политических преобразований в 1990-х гг. в нашей стргне, а именно в 1992 г., коэффициент смертности населения превысил коэффициент рождаемости, а следовательно, коэффициент естественного прироста населения стал отрицательным, т. е. началась депопуляция.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПЕРЕХОД — одна из теорий, объясняющих процессы изменения типов воспроизводства населения страны или региона.

Под типом воспроизводства понимается единство демографических процессов, таких как уровень смертности и рождаемости, количество заключаемых браков и разводов, характерных для определенного этапа общественного развития и для населения той или другой территории, а также механизмов социального, общественного регулирования этих процессов.

По мнению большинства специалистов-социологов, мировая популяция людей в настоящий момент истории переходит от состояния квазиравновесия, высокой рождаемости, высокой смертности и молодой возрастной структуры населения к новому типу равновесия, для которого характерны низкая смертность и рождаемость и преобладание людей старшей возрастной группы в возрастной структуре населения.

Согласно большинству методик определения демографического перехода его завершение должно привести к установлению относительно постоянной численности населения. В условиях низкой смертности для поддержания постоянной численности населения требуется, чтобы женщины рожали в среднем по 2,05—2,1 ребенка в течение жизни, однако в настоящие время такой уровень характерен для небольшого количества стран, а в остальных он продолжает существенно снижаться.

Такое положение характерно для большинства стран Европы, Северной Америки, Восточной Азии (кроме Монголии), Австралии и Новой Зеландии, также некоторых стран Африки, Карибского региона и постсоветского пространства. Таким образом, число стран с уровнем рождаемости, не достаточным для полного замещения поколений, выросло с 13 (в 1970 г.) до 66 (в 2002 г.).

Сохранение нынешних тенденций снижения рождаемости в развивающихся странах приведет к тому, что многие из них в ближайшем будущем также перейдут этот порог.

Но если говорить только о развитых странах, то в них переход к низкой рождаемости давно уже стал свершившимся фактом, хотя внутри этой группы стран при значительном сходстве сохраняются и заметные различия.

Среди них можно выделить *три группы стран:*

1) страны с рождаемостью «почти достаточной для возобновления поколений» (Австралия, Ирландия, Новая Зеландия и США);
2) страны со «средней» рождаемостью, характерной для Северной и Западной Европы, где коэффициент суммарной рождаемости находится в интервале от 1,5 (Нидерланды, Соединенное Королевство Финляндия) до 1,8 (Дания, Норвегия, Франция);
3) остальные страны, где рождаемость наиболее низка, причем в некоторых из них, например в Болгарии, Гонконге, Латвии, Италии, Испании, России, Чехии среднее число детей на женщину не превышает 1,2.

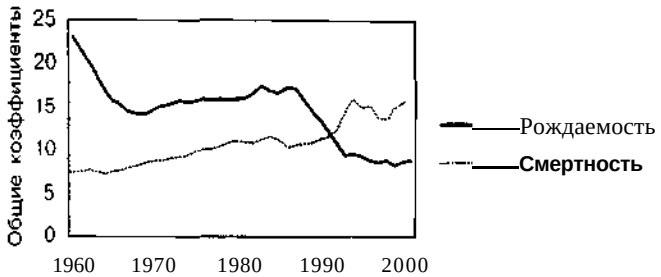


Рис. 31. Динамика рождаемости и смертности за послевоенный период

Завершение демографического перехода в КНР и установление среднего коэффициента рождаемости в этой стране на уровне чуть ниже 2,1 при продолжающемся постоянном снижении численности населения большинства других стран привело к тому, что в настоящее время население Китая достигает 46% человечества.

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ — увеличение лиц старшей возрастной группы (после 55—60 лет) в возрастной структуре населения.

Для оценки старения населения чаще всего определяется относительное число (доля, удельный вес) лиц пожилого возраста в общей численности населения. В последние десятилетия предлагались различные варианты возрастной классификации для позднего периода жизни человека. Н. Н. Сачук приводит данные Европейского регионального бюро ВОЗ (1963 г.), согласно которым люди от 60 до 74 лет рассматривались как пожилые, 75 лет и старше — старые люди, от 90 лет и старше — долгожители, тогда как другие авторы различали людей старшего поколения как «молодых пожилых» (65—74 лет), старых (75—84 лет) и очень старых (85 лет и старше). Доклад Комитета экспертов ВОЗ ссылается на решение ООН от 1980 г., в котором возраст 60 лет рекомендуют рассматривать как границу перехода в группу пожилых. ВОЗ в 1982 г. выбрала 65 лет индикатором пожилого возраста и рекомендовала в группе лиц пожилого возраста выделять еще и группу престарелых людей — 80 лет и старше. Более того, молодым государством считается то, где доля пожилых от 65 лет и старше составляет 4%, старых — от 7% и более. Данные ООН позволяют проследить динамику демографических показателей старения населения планеты (табл. 3). В 1955 г. число пожилых людей 65 лет и старше во всех странах составляло 143 млн. человек (5,2%), в 1975 г. — 232 млн. (5,7%), в 1990 г. — 328 млн человек (6,2%). К 2005 г. прогнозируется увеличение их числа до 475 млн (7,1%), а к 2025 г. — до 822 млн. что составит 9,7% всего населения Земли (табл. 3).

Таблица 3.
Демографические показатели старения населения

Регионы	Численность населения 65 лет и старше			
	млн человек		%	
	1955 г.	2025 г.	1955 г.	2025 г.
Африка	7	63	3	4
Азия	62	470	4,1	9,6
Латинская Америка	7	65	3,6	9,2
Европа	38	105	9,2	19,4
Северная Америка	16	67	8,7	18,5

По мнению многих отечественных специалистов-демографов, старение населения России стало заметно проявляться с конца 1950 — начала 1960-х гг., за этот период доля граждан старше 60 лет возросла с 9% до 16,7% в 1993 г., т. е. почти в два раза. Демографическая ситуация особенно ухудшилась после 1989 г. с резким увеличением числа пожилых и престарелых людей в двух возрастных группах: пожилые — 60—69 лет, престарелые — 80 лет и старше. С 1939 по 1996 гг. численность группы населения старше трудоспособного возраста выросла на 320%. Произошел быстрый рост доли этой группы в общей численности населения; за эти же годы численность популяции пожилых увеличилась с 8,6 до 20,5%, т. е. в среднем за год увеличение происходило на 0,21%. Так как доля лиц до трудоспособного возраста сократилась с 38 до 22,4%, а доля лиц старше трудоспособного возраста возросла с 8,6 до 20,5%, можно говорить о старении населения России. Парадоксальность ситуации в России заключается в том, что на фоне выраженного снижения средней продолжительности жизни (на 1987 г. — 70,1 года; на 1992 г. — 67,9 лет; на 1993 г. — 65,1 года; на 1994 г. — 64,1 года) доля лиц в возрасте 60 лет и старше постоянно растет: 1970 г. — 11,9%; 1975 г. — 13,6%; 1980 г. —13,8%; 1990 г. —16,0%; 1992 г. — 16,5%; 1994 г. — 16,7%. Россия становится одной из самых «старых» стран мира, доля пожилых людей в общей численности населения России превысила 20%.

ДЕМОКРАТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ — управленческая политика, основанная на участии рядовых сотрудников в принятии важных управленческих решений в организации.

Руководящий работник (начальник подразделения, цеха, участка) освобождает себя от ряда второстепенных функций, передавая их рядовым служащим, используя их организаторские способности, что позволяет учесть специфику отдельных участков организационной деятельности, которые хорошо знает сотрудник.

Производственная демократия позволяет использовать гибкие коллективные формы управления деятельностью организации, предоставляя право рядовым сотрудникам высказывать свое мнение и участвовать в обсуждении деловых проблем. Принципы производственной демократии в наиболее выраженной форме — в виде философии организации или своеобразной «корпоративной культуры» — представлены в менеджменте ВСВ, широко распространенном в США; процедуре «Ринги», практикуемой японскими компаниями (в частности фирмой «Мицубиси»); принципах «I» корпорации ИБМ и во многих других корпорациях и компаниях с высоким уровнем социально-психологической ориентации в процессах управления.

ДЕМОГРАФИЯ (от греч. *demos* — «народ» и *grapho* — «пишу») — общественная гуманитарная наука, изучающая вопросы, связанные с народонаселением.

Предметом изучения демографии являются вопросы, связанные с изменением численности населения страны или региона, динамики коэффициентов, отражающих рождаемость и смертность, половозрастную структуру, вопросы миграции и национального состава населения, географического распределения людей в тех или иных природных зонах, а также зависимость этих показателей от социально-экономических, политических, исторических и других факторов.

Главным предметом изучения данной науки можно назвать процесс воспроизводства населения, т. е. смену одних групп людей другими. В первую очередь воспроизводство населения происходит под воздействием естественного движения населения, т. е. естественной смены поколений. Население отдельных территорий меняется также вследствие прибытия людей с других территорий (иммиграция) и выбытия их на другие территории (эмиграция), вместе образующих миграцию, или механическое движение населения. Наконец, изменение населения совершается и путем перехода людей из одного состояния в другое (из одних групп в другие) по мере изменения их возраста, семейного положения, числа детей (демографическая мобильность) или уровня образования, профессии, социального положения (социальная мобильность) и т. д. Таким образом, в широкой трактовке воспроизводство населения состоит в изменении его численности, состава и размещения под влиянием демографических процессов — естественного движения, миграции и мобильности населения.

Самостоятельное значение в демографии имеет процесс формирования, развития и распада семей. Изменения населения и его частей рассматриваются не только в количественном, но и в качественном аспекте: например. не только увеличение числа специалистов и связанное с ним изменение профессиональной структуры населения, но и повышение уровня их подготовки, не только изменение численности людей определенного возраста, но и их физическое развитие и т. д. Различные признаки людей служат как для характеристики всего населения, так и для выделения конкретных его групп в качестве самостоятельного объекта исследования.

Хотя все процессы изменения населения складываются из событий в жизни отдельных людей, демография исследует их как массовые процессы, охватывающие совокупность случаев рождения, смерти или перехода из одного состояния в другое.

Поскольку демографические процессы оказывают влияние на социально-экономическое развитие, в частности на развитие экономики, правомерна задача определения наиболее выгодного (оптимального) течения этих процессов. Более узкое понятие демографического оптимума означает некоторую наилучшую численность или возрастав-половой состав населения, иногда наиболее выгодные темпы его роста.

Одна из задач демографии — разработка на основании изучения закономерностей воспроизводства населения демографической политики, или политики населения: системы мероприятий, направленных на то, чтобы максимально приблизить течение демографических процессов к оптимально-

му. Политика населения в широком смысле слова должна оказывать влияние не только на изменение численности населения, но и на все демографические процессы.

Родоначальником науки демографии считается английский ученый Д. Граунт (1620—1674); на основании записей о смертях в Лондоне за ряд лет он впервые попытался построить «линию дожития» — основу таблиц смертности — и сформулировать некоторые закономерности движения населения.

В России первые демографические работы, посвященные смертности и брачности, принадлежат Д. Бернулли. Глубокие идеи о законах развития и политике населения были высказаны М. В. Ломоносовым.

ДЕМОНЕТИЗАЦИЯ (фр. *demonetisation).* 1. Лишение государственной властью монет силы законного платежного средства и средства обращения. 2. Утрата благородными металлами, прежде всего золотом и серебром, денежных функций, сокращение их использования в качестве денежных средств в связи с расширяющимся применением кредитных денег, банковских билетов (банкнот), безналичных денег, чеков.

Монета сохраняет свою стоимость лишь в соответствии со стоимостью содержащегося в ней металла (по его весу).

Проведение демонетизации

Изменение денежной системы государства, например при изменении главного чеканного металла (если он обесценился) или перехода к кредитным деньгам приводит к проведению демонетизации действующего до этого времени металла.

Так, падение стоимости меди привело к демонетизации медной монеты в странах с медной валютой. Непрерывное обесценение серебра в XIX в. заставило почти все государства произвести демонетизацию серебряной монеты и перейти к золотой валюте.

Демонетизация может проводиться и по политическим соображениям (например демонетизация монет царской чеканки в СССР после Октябрьской революции).

ДЕМОНОПОЛИЗАЦИЯ — проводимая государством и его органами политика, направленная на сдерживание монополизма и развитие конкуренции.

Основным инструментом такой политики является принятие антимонопольных законов — комплекс правовых норм, защищающих свободу рыночных отношений от монополии производителя путем:

1) установления экономических, организационных и иных барьеров, например налоговых ставок;
2) ограничений и приоритетов при предоставлении кредитов;
3) регулирования ценообразования предприятиями-монополистами;
4) создания благоприятных условий для развития малых и средних предприятий и т. д.

Антимонопольное законодательство принято практически во всех странах с рыночной экономикой, например в США разработка антимонопольного законодательства началась еще в конце XIX в.

Государственная программа демонополизации российской экономики была утверждена весной 1994 г. как одна из составляющих частей процесса реформирования экономики. В ней были определены сферы, в которых демонополизация должна была осуществляться в первую очередь:торговля, строительство, связь, дорожно-транспортный комплекс, машиностроение и т. д. Однако в ней не содержалось действенных мер по проведению этого процесса, а лишь приводилось описание общих направлений его осуществления. На основании этой программы соответствующими министерствами и ведомствами были разработаны региональные и отраслевые программы демонополизации, однако они в большинстве своем также не содержат действенных мероприятий по проведению этого процесса и во многом направлены на консервирование устоявшихся организационных структур.

ДЕМОНОПОЛИЗАЦИЯ СТРАХОВОГО ДЕЛА — отмена государственной или иной монополии одной страховой компании (обычно государственной) на рынке страховых услуг, диктующей страхователям свои условия.

До недавнего времени в нашей стране существовала монополия страхового дела, при которой внутреннее имущественное и личное страхование проводилось органами государственного страхования (Госстрахом СССР), а операции по иностранному (внешнему) страхованию (в основном в валюте) — страховым акционерным обществом «Ингосстрах».

Распад СССР и переход экономики страны от командно-административной к рыночной системе хозяйствования привели к демонополизации страхового дела в России. Были со-зданы многочисленные частные акционерные и кооперативные страховые и перестраховочные компании и организации, реорганизована система государственного страхования, т. е. началось создание страхового рынка, действующего на рыночных принципах хозяйствования, который в конечном итоге должен занять свое место в системе рыночной экономики государства.

Важным шагом в демонополизации страхового дела явилось принятие и введение в действие закона о страховании, создание органа страхового надзора с целью защиты как государственных интересов, так и интересов страхователей.

Однако можно предположить, что доминирующую роль на внутреннем страховом рынке будут по-прежнему играть органы государственного страхования в лице Росгосстраха. Что касается страховых операций во внешнеэкономических связях, то, несмотря на стремление некоторых страховых компаний к проведению валютных страховых и перестраховочных операций, предпочтение следует отдать страховому акционерному обществу «Ингосстрах».

ДЕМОНСТРАТОР — представитель компании-производителя, в чьи обязанности входит информирование потребителей, демонстрация и продажа товаров в торговом предприятии или при непосредственном личном контакте с потенциальным клиентом.

Продажа товаров через представителей широко используется в рыночной экономике. На ряде предприятий продажа через демонстраторов является главным источником прибыли от продаж.

Обычно продажа товаров осуществляется посредством организации презентаций, на которых производятся демонстрация и продажа товаров.

К демонстраторам в определенной мере можно отнести промоутеров, работающих на рекламные компании.

ДЕМПИНГ — массовый выброс на рынок товаров по бросовым ценам, т. е. по ценам ниже издержек производства (бросовый экспорт, демпинг цен), для разорения конкурентов на внутреннем и внешнем рынках и захвата внешних рынков.

Демпинг обычно бывает:

1) спорадический (стихийный, единичный);
2)грабительский;
3) устойчивый (перманентный).

Первое упоминание о демпинге (хищнических ценах) можно найти в научных трудах экономистов А. Смита и А. Гамильтона, которые еще в XVIII в. осознавали существование этого явления и изучали возможные пути устранения его разрушительного эффекта. Уже в начале XX в., задолго до создания многосторонней торговой системы и разработки в ее рамках обязательных для части или всех участников соответствующих международных правил, крупнейшие торговые державы начали практиковать применение антидемпинговых мер в качестве средства защиты национальных товаропроизводителей от недобросовестной торговой практики. Первое национальное антидемпинговое законодательство было принято в Канаде в 1904 г., затем последовали Новая Зеландия (1905 г.), Австралия (1906 г.), США (1921 г.) и Великобритания (1921 г.).

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

В современных условиях, когда конкурентоспособность экспортной продукции все в большей степени зависит не от цены, а от качества товара, организации его сбыта, сопутствующих услуг, значение демпинга как средства захвата экспортных рынков имеет тенденцию к снижению.

ДЕМПИНГ ВАЛЮТНЫЙ (англ. *currency dumping)* — значительное увеличение поставок товаров за границу по низким ценам, вызванное снижением курса национальной валюты на мировом валютном рынке при небольшом снижении покупательной способности денежной единицы внутри страны.

В данном случае основную прибыль предприятия экспортеры получают за счет курсовой разницы, образующейся при покупке

товара по относительно низким внутренним ценам и их последующей реализации за границей за иностранную валюту с последующим переводом вырученных валютных ценностей обратно в национальную валюту.

По оценкам многих специалистов, такая ситуация характерна для современной экономики России. Благодаря относительно низкому курсу национальной валюты стоимость отечественных товаров значительно ниже стоимости аналогичных товаров за границей. Данная ситуация ставит российских производителей в значительно более выгодные условия.

ДЕМПИНГ ГРАБИТЕЛЬСКИЙ — экспорт товаров по заниженным ценам (чаще даже ниже, чем цены внутреннего рынка), осуществляемый осознанно с целью завоевания внешнего рынка.

На практике это может означать вывоз товаров за рубеж по ценам не только ниже цен внутреннего рынка, но даже ниже себестоимости вывозимой продукции.

Цель такой акции — добиться господства на внешнем рынке.

Подобная политика часто применялась компаниями стран-колонизаторов в колониальных странах.

В современных условиях благодаря антидемпинговому законодательству применяется крайне редко. Компании могут осуществлять данную практику только при серьезной поддержке государства.

ДЕМПИНГ ОБРАТНЫЙ — превышение цен, по которым товар продается за границу, над ценами на аналогичный товар на внутреннем рынке.

Встречается крайне редко, обычно в результате непредвиденных резких колебаний курсов валют, а также в случае целенаправленных действий правительства государства-экспортера.

Обратный демпинг является *нормальной практикой* для отечественных предприятий — экспортеров природных ресурсов: например, цена нефти на внутреннем рынке России значительно ниже цены, по которой она экспортируется за границу. Также данная практика применяется в странах с традиционно дешевыми ресурсами и низким уровнем жизни при вывозе своих товаров за границу.

ДЕМПИНГ СПОРАДИЧЕСКИЙ (стихийный, единичный) — эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок но заниженным ценам.

Происходит тогда, когда внутренние объемы производства товара превышают емкость внутреннего рынка и перед компанией встает дилемма — либо вообще не использовать часть производственных возможностей и не производить товар, либо произвести товар и продать его по более низкой, чем внутренняя, цене на внешнем рынке.

Как явление *носит единичный характер.*

Спорадический демпинг благодаря эпизодическому характеру обычно не наносит большого вреда экономике страны.

ДЕМПИНГ УСТОЙЧИВЫЙ (перманентный) — демпинговая политика, направленная на завоевание внешнего рынка или по крайней мере установления на нем устойчивой конкурентоспособной позиции, которая осуществляется в течение длительного временного промежутка.

Устойчивый демпинг может применяться только при государственной поддержке, являясь частью внешней или внутренней политики страны, так как обычно встречает серьезное сопротивление в странах-импортерах.

Антидемпинговое законодательство большинства стран создает серьезные препятствия устойчивому демпингу.

ДЕНЕЖНАЯ ЕДИНИЦА — установленный, как правило, исторически *и* закрепленный законодательством страны денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров на территории данного государства.

Установление денежных единиц обусловлено исторической необходимостью. Денежная форма стоимости не могла существовать без установления четкого соотношения денег.

Официальные органы власти в целях контролирования денежного обращения в государствах обычно вводили официальные денежные единицы (денежные единицы страны).

Денежные единицы большинства стран могут быть разделены на кратные части, чаще всего в современной мировой практике применяется десятичная система деления: 1/10/100(1 доллар США равен 100 центам, 1 евродоллар — 100 евроцентам; 1 рубль — 100 копейкам и т. д.). Десятичная система деления существовала не всегда, например в Великобритании изначально существовали другие пропорции, и была установлена для упрощения механизма международных расчетов между странами, что стало особенно важным после отмены золотого стандарта.

ДЕНЕЖНАЯ ЕДИНИЦА СТРАНЫ -- законодательно установленный в стране денежный знак, основной элемент денежной системы страны, являющийся единицей денежного измерения.

Большинство стран имеет одну официальную денежную единицу, являющуюся платежным средством внутри страны, все расчеты между юридическими и физическими лицами должны проводиться с ее применением. Например, денежной единицей России является российский рубль, денежной единицей США — доллар США, денежной единицей Великобритании — британский фунт стерлингов.

Денежные единицы могут законодательно изменяться: например, после распада Советского Союза большинство республик изменили официальные денежные единицы, введя свою национальную валюту.

ДЕНЕЖНАЯ ИЛЛЮЗИЯ — представление получателей денежных средств о величине своих доходов с позиций количества получаемых денежных знаков в их номинальном исчислении без учета изменения покупательной способности денег под влиянием динамики цен, особенно значительной в период инфляции.

Денежная иллюзия является *повсеместным явлением,* особенно заметной она становится в условиях значительной инфляции, когда, несмотря на постоянный рост доходов, реальная покупная способность денег значительно снижается.

Денежная иллюзия была характерна для экономики России в начале и середине 1990-х гг., когда проводимое правительством реформирование экономики привело к значительной инфляции, и несмотря на номинальный рост доходов, реальное благосостояние населения значительно ухудшилось.

ДЕНЕЖНАЯ МАССА — это совокупность наличных и безналичных покупательных, платежных и накопленных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике, которыми располагают физические и юридические лица, а также государственные институциональные структуры.

При анализе денежной массы, происходящих с ней количественных изменений за изучаемый период времени, а также по состоянию на определенный день и за определенный период применяются различные показатели (денежные агрегаты). На основании данных, получаемых по результатам проведения этих расчетов государством в лице Министерства финансов и Центрального банка, разрабатываются и проводятся мероприятия денежно-кредитной политики, направленные на регулирование денежной массы, темпов ее роста и объема.

Денежния масса в Российской Федерации рассчитывается Банком России по состоянию на первое число месяца на основе данных сводного баланса банковской системы.

В состав денежной массы России входят следующие денежные агрегаты:

1) МО — включает все имеющиеся в обращении деньги, бумажные и металлические;
2) MI — включает МО + средства на расчетных, текущих и специальных счетах предприятий и населения + депозиты населения в банках до востребования;
3) М2 — включает Ml + срочные депозиты населения в банках;
4) М3 — включает М2 + депозитные и сберегательные сертификаты + облигации государственного займа.

Изменение объема денежной массы может быть результатом как изменения массы денег в обращении, так и ускорения их оборота.

ДЕНЕЖНАЯ МАССА СОВОКУПНАЯ — наличные денежные знаки в обращении и в виде кассовых остатков в банках, средства на счетах в банках, другие безусловные денежные обязательства государства.

Рассчитывается Центральным банком по состоянию на определенную дату на основе данных сводного баланса банковской системы.

В ее состав входят следующие денежные агрегаты:

1) наличные деньги в обращении, средства на расчетных, текущих и специальных счетах юридических и физических лиц и местных бюджетов;
2) депозиты юридических и физических лиц в коммерческих банках;

3) депозиты населения до востребования в сберегательных банках; сертификаты и облигации госзаймов.

ДЕНЕЖНАЯ РЕФОРМА — полное или частичное изменение денежной системы страны, которое проводится государством с целью восстановления, упорядочения и укрепления денежного обращения в экономике страны.

Денежная реформа осуществляется различными методами в зависимости от экономического положения страны, степени обесценения денег, политики государства.

Методы:

1) нуллификация — означает объявление аннулирования сильно обесцененной единицы и введение новой валюты;
2) реставрация — восстановление прежнего золотого содержания денежной единицы;
3) девальвация — снижение золотого содержания денежной единицы, а после Второй мировой войны — официального валютного курса к доллару США или евро;
4) деноминация — метод «зачеркивания нулей», т. е. укрепления масштаба цен, была проведена в России в 1997 г.

Обычно денежные реформы проводятся, когда более мягкие методы борьбы с инфляцией оказываются неэффективными.

ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА — форма организации денежного обращения внутри страны, сложившаяся исторически и закрепленная в государственных законодательных актах.

С течением времени денежные системы различных стран сильно изменились под воздействием разнообразных исторических процессов, а также под влиянием потребностей экономических систем, функционирующих в этих странах.

В настоящее время в экономической литературе принято выделять *два типа денежных систем* в зависимости от вида функционирующих денег:

1) систему металлического обращения, при которой денежный товар непосредственно обращается и выполняет все функции денег, а кредитные деньги разменяны на металл. К такой системе относятся:

   а) биметаллизм — денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента закреплена за двумя металлами, в большинстве стран мира в их роли выступали золото и серебро;

   б) монометаллизм — денежная система, при которой в экономике один металл служит всеобщим эквивалентом, исторически в западном обществе эта роль закрепилась за золотом;

2) систему бумажно-кредитного обращения, при которой полноценные деньги вытеснены из обращения и заменены кредитными деньгами, которые сами по себе ничего не стоят.

Современная денежная система стран включает следующие элементы: денежную единицу, масштаб цен. виды денег, эмиссионную систему, государственный аппарат регулирования денежного обращения.

В зависимости от типа экономики страны выделяют:

1) денежную систему административно-командной экономики.

Основными, наиболее характерными чертами административно-командной денежной системы являются следующие: денежные средства предприятий хранятся на счетах единого государственного банка; директивное управление денежной системой жестко централизовано; валютный курс национальной денежной единицы устанавливается директивно; государственный банк является монополистом в привлечении сбережений населения;

2) денежные системы стран с рыночной экономикой.

Основными характеристиками являются:

а) распределение денежного оборота между различными кредитными организациями;
б) отсутствие законодательного разграничения между безналичными и наличными платежными оборотами, т. е. наличные и безналичные платежи уравнены между собой;
в) регулирование денежно-кредитной системой осуществляется рыночными методами;
г) управление денежной системой осуществляется единым центральным банком страны, имеющим на это монопольные государственные полномочия, а также при помощи налоговых органов;
д) денежные знаки государства обеспечены активами центрального банка, а именно: золото-валютными резервами;
е) сбережения и накопления населения в основном размещаются в коммерческих банках, монополия государственного банка считается недопустимой.

Денежная система России функционирует в соответствии с Федеральным законом о Центральном банке РФ, в котором определены ее основы и черты, а именно: официальной денежной единицей на территории Российской Федерации является российский рубль, законную платежную силу имеют банкноты и металлические монеты, которые обеспечиваются всеми активами Банка России. Образцы банкнот и монет утверждаются Банком России, в случае внесения изменения во внешний вид банкнот или монет образцы новых денежных знаков должны быть доведены до сведения граждан средствами массовой информации.

ДЕНЕЖНОЕ ПОКРЫТИЕ — степень наличия денежных средств у физического или юридического лица, необходимых для осуществления своевременных расчетов по всем обязательствам.

Способность хозяйствующего субъекта своевременно оплачивать все свои обязательства является определяющим фактором прочности и устойчивости финансового положения предприятия.

Для оценки платежеспособности предприятия используются *три относительных показателя ликвидности:*

1) *коэффициент текущей ликвидности* — дает общую оценку ликвидности активов. Показывает, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на 1 рубль текущих обязательств. Удовлетворяет обычно коэффициенту 1,5—2,0. Однако если производить расчет общего коэффициента ликвидности по такой схеме, то почти каждое предприятие, накопившее большие материальные запасы, часть которых трудно реализовать, оказывается платежеспособным. Поэтому банки и прочие инвесторы отдают предпочтение коэффициенту быстрой ликвидности;
2) *коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент ликвидности)* — рассчитывается аналогично предыдущему показателю, с той лишь разницей, что из расчета исключается стоимость запасов. Удовлетворяет обычно соотношению 1/1. Однако оно может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать. В таких случаях требуется соотношение 1,5 / 1;
3) *коэффициент абсолютной ликвидности* — показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно. Это наиболее жесткий показатель ликвидности. Его значение признается достаточным, если он выше 0,25—0,3. Если предприятие в текущий момент может на 25%—30% погасить все свои долги, то его платежеспособность считается нормальной.

Коэффициенты ликвидности являются относительными показателями и при определенных условиях (например, пропорциональное изменение числителя и знаменателя) могут оставаться практически неизменными.

ДЕНЕЖНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — общее количество денег, находящихся в обращении.

Предложение денег складывается из денежных агрегатов А/1, А/2, А/3.

Предложение денег представлено на рисунке 33.

S — предложение денег — представлено в виде вертикальной прямой, поскольку

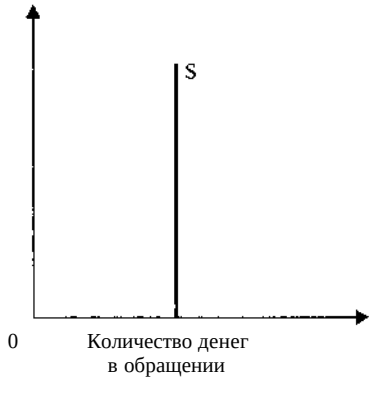


Рис. 33. Денежное предложение

предполагается, что денежно-кредитные и финансовые учреждения создают определенное количество денег, не зависящее от величины номинальной ставки процента.

Если предложение денег вырастает, то график предложения денег перемещается вправо, если уменьшается, то график перемещается влево.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА — совокупность мероприятий, проводимых государством в области денежного обращения, направленных на сохранение или изменение параметров денежной массы в стране (денежного кредита).

Государственная денежно-кредитная политика может быть направлена на увеличение денежного кредита и эмиссии, в этом случае она называется кредитной экспансией, или на их сдерживание и сокращения — кредитная рестрикция.

В условиях падения производства и увеличения безработицы центральные банки пытаются оживить конъюнктуру путем расширения кредита и снижения нормы процента.

Напротив, экономический подъем часто сопровождается «биржевой горячкой», спекуляцией, ростом цен, нарастанием диспропорций в экономике. В таких условиях центральные банки стремятся предотвратить перегрев конъюнктуры при помощи ограничения кредита, повышения процента, сдерживание эмиссии платежных средств и т. д.

Государственная денежно-кредитная политика может осуществляться сколько-нибудь успешно лишь в том случае, если государство через центральный банк способно воздействовать на масштабы и характер частных институтов, так как в развитой рыночной экономике именно они являются базой всей денежно-кредитной системы.

Методы денежно-кредитной политики делятся на две группы:

1) общие (влияют на рынок ссудных капиталов в целом):
   а) учетная (дисконтная) политика (наибольшей популярностью учетная политика пользовалась в конце XIX — начале XX вв.);
   б) операции на открытом рынке (покупка или продажа ценных бумаг по заранее объявленному курсу);
   в) установление норм обязательных резервов (изменение норм обязательных резервов — метод прямого воздействия на величину банковских резервов. Впервые применили в США в 1933 г.);
2) селективные (предназначены для регулирования конкретных видов кредита или кредитования отдельных отраслей, крупных фирм и т. д.):
   а) контроль по отдельным видам кредитов;
   б) регулирование риска и ликвидности банковских операций.

ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ — показатели, применяемые при анализе денежного обращения.

К *основным денежным агрегатам,* применяемым в финансово-экономической статистике развитых стран, относятся:

1) агрегат А/1 включает в себя наличные деньги (банкноты и монеты в обращении и в кассах предприятий и организаций, казначейские билеты в отдельных странах), обращающиеся вне банков, а также деньги на текущих счетах (счетах «до востребования») в банках, другие чековые вклады, дорожные чеки, иногда кредитные карточки. Нужно заметить, что депозиты на текущих счетах выполняют все функции денег и могут быть спокойно превращены в наличные. Именно агрегат А/1 обслуживает операции по реализации валового внутреннего продукта, распределению и перераспределению национального дохода, накоплению и потреблению;
2) агрегат А/2 включает все компоненты А/1 + срочные и сберегательные депозиты в коммерческих банках (как правило, небольших размеров и до четырех лет), т. е. сбережения, легко обратимые в наличные деньги, а также краткосрочные государственные ценные бумаги. Последние не функционируют как средство обращения, однако могут превратиться в наличные деньги. Сберегательные депозиты в коммерческих банках изымаются в любое время и превращаются в наличность;
3) агрегат А/3 включает А/2 + крупные срочные вклады в коммерческих кредитных учреждениях, а также ценные бумаги, обращающиеся на денежном рынке, в том числе коммерческие векселя, выписываемые предприятиями. Эта часть средств, вложенная в ценные бумаги, создается не банковской системой, но находится под ее контролем, поскольку превращение векселя в средство платежа требует, как правило, акцепта банка, т. е. гарантии его оплаты банком в случае неплатежеспособности эмитента;
4) агрегат А/4 включает в себя А/3 + различные формы депозитов в крупных кредитных учреждениях.

Между агрегатами необходимо равновесие, в противном случае происходит нарушение денежного обращения. Практика подсказывает, что равновесие наступает при А/2 > А/1, оно укрепляется при А/2 + А/3 > А/1. В этом случае денежный капитал переходит из наличного оборота в безналичный. При нарушении такого соотношения между агрегатами в денежном обращении начинаются осложнения: нехватка денежных знаков, рост цен и др.

В Российской Федерации используют денежные агрегаты:

1) А/0 — включает все имеющиеся в обращении денежные знаки, бумажные и металлические;
2) М1 — включает А/0, а также средства на расчетных, текущих и специальных счетах предприятий и населения в коммерческих банках и депозиты населения до востребования в коммерческих банках;
3) А/2 — включает А/1 и срочные депозиты населения в коммерческих банках;
4) А/3 — включает А/2, а также депозитные и сберегательные сертификаты и облигации государственного займа.

ДЕНЕЖНЫЕ ЗНАКИ — формы представления денег, знаки стоимости, замещающие в обращении определенное количество золота или серебра.

Не имея собственной стоимости, денежные знаки представляют в обращении золотые и серебряные деньги и в известных пределах могут замещать их в качестве средства платежа. В виде денежных знаков выступают бумажные деньги и банковские билеты, а также неполноценные монеты (из меди, никеля и т. д.).

В настоящее время денежные знаки не имеют золотого или серебряного содержания.

Номиналы денежных знаков устанавливаются таким образом, чтобы рационально обеспечить наличные расчеты, платежи. Денежные знаки, как правило, делятся на мелкие кратные части. В большинстве стран установлена десятичная система деления: 1/10/ 100.

В инфляционной ситуации выпускаются денежные знаки более крупных номиналов. Например, в России в течение 1991—1995 гг. появились купюры номиналом 50 000,100 000 и даже 500 000 рублей.

В настоящее время в России денежные знаки представлены в виде бумажных знаков и разменной монеты. После деноминации 1997 г. максимальный номинал купюры составляет 1000 руб. (готовится выпуск 5000 руб.), минимальная разменная монета — 5 копеек.

ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ — чистый доход общества, который был создан и реализован организацией в денежной форме, в виде чистой прибыли, направленной в фонды накопления.

Денежные накопления могут создаваться не только юридическими лицами, физические лица также осуществляют накопления в основном в денежной форме.

Денежные накопления осуществляются юридическими лицами посредством создания различных фондов, например резервного фонда, фонда социальной сферы и т. д. Предприятия осуществляют денежные накопления в целях стабилизации своего финансового положения, для защиты от рыночных колебаний, также денежные накопления могут создаваться для покрытия будущих крупных расходов и т. д.

Физические лица используют денежные накопления в личных целях, например для покупки объектов недвижимости или дорогостоящих товаров. Некоторые люди делают накопления «на черный день».

ДЕНЕЖНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА - обязательства физических, юридических лиц или государства по оплате долгов и счетов.

Обязательства предприятия возникают по выплате денег, оплате счетов и требований, включая выплату начисленной заработной платы, предъявленных денежных счетов (платежных требований), выплату объявленных дивидендов, внесение налогов и иных платежей, возвращение банковских ссуд и процентов по ним, • выкуп выпущенных облигаций.

Обязательства государства обусловлены необходимостью оплаты государственных заказов и закупок, выплаты социальных пособий, выкупа облигаций, денежных сертификатов и оплаты процентов по ним, возврата полученных кредитов.

Денежные обязательства, подлежащие неукоснительному исполнению, называют безусловными.

ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА — все деньги и денежные знаки государства в наличной

и безналичной форме, имеющиеся у физических и юридических лиц, государства, а также другие высоколиквидные активы.

Безналичные денежные средства включают в себя всю сумму средств, хранимых предприятиями на счетах в банках и других кредитно-финансовых институтах. В соответствии с «Правилами организации наличного денежного обращения на территории РФ» организации независимо от организационно-правовой формы хранят свободные денежные средства в учреждениях банков на соответствующих счетах на договорных условиях.

Наличные денежные средства, поступающие в кассы предприятий, подлежат сдаче в учреждения банков для последующего зачисления на счет предприятий.

Денежные средства физических лиц могут храниться как в наличной, так и в безналичной форме (по желанию и выбору граждан).

ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА В ПУТИ — выручка предприятия, полученная в кассу от покупателей и заказчиков за реализованный товар, внесенная в отделение банка после окончания операционного дня, кассу почтового отделения или переданная инкассатору банка.

Для бухгалтерского учета денежных средств (переводов) в пути обычно используется счет 57 «Переводы в пути».

Суммы сданной наличности отражают в учете на основании квитанции на сдачу наличных учреждению банка, почтовому отделению, копии сопроводительных ведомостей на сдачу выручки инкассатору банка, и бухгалтерия делает проводку: дебет счета 57, кредит счета 50.

Суммы в пути зачисляют на расчетный счет предприятия, и на основании выписки банка бухгалтерия делает проводку: дебет счета 51, кредит счета 57.

ДЕНЕЖНЫЕ ФОНДЫ — финансовые ресурсы организаций, через них осуществляется обеспечение хозяйственной деятельности необходимыми денежными средствами, а также расширенного воспроизводства; финансирование научно-технического прогресса; освоение и внедрение новой техники; экономическое стимулирование; расчеты с бюджетом, банками.

Денежные фонды предприятия можно разбить на четыре группы:

1) фонды собственных средств:
   а) уставный капитал;
   б) добавочный капитал;
   в) резервный капитал;
   г) инвестиционный фонд;
   д) валютный фонд и пр.;
2) фонды привлеченных средств:
   а) фонд потребления;
   б) расчеты по дивидендам;
   в) доходы будущих периодов;
   г) резервы предстоящих расходов и платежей;
3) фонды заемных средств:
   а) кредиты банков;
   б) факторинг;
   в) лизинг и пр.;
4) оперативные денежные фонды:
   а) для выплаты заработной платы;
   б) для выплаты дивидендов;
   в) для платежей в бюджет и пр.

Первая группа денежных фондов предприятия — это фонды собственных средств. Они играют решающую роль в его деятельности, так как требования по их объему и организации достаточно однозначны.

Вторая группа денежных фондов — это фонды привлеченных средств. Они имеют двойственный характер. С одной стороны, эти средства находятся в обороте предприятия, а с другой — они принадлежат его работникам (дивиденды и фонд потребления). Подтверждает их двойственность то, что, во-первых, в балансе предприятия они находятся в пятом разделе пассива, т. е. среди краткосрочных обязательств, а во-вторых, при некоторых расчетах они исключаются из обязательств предприятия.

Третья группа денежных фондов предприятия — это фонды заемных средств. В условиях рыночной экономики ни одно предприятие не может обходиться без заемных средств. Многообразие фондов дает возможность использовать их в различных ситуациях. Заемные средства в нормальных экономических условиях способствуют повышению эффективности производства.

Оперативные денежные фонды предприятия, образующие четвертую группу денежных фондов, создаются им периодически. Эти фонды денежных средств могут создаваться на всех предприятиях.

ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ — все поступления денег в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, сумм от продажи ценных бумаг, недвижимости, продукции сельского хозяйства, различных изделий, доходов от оказанных на стороне различных услуг и др.

Уровень доходов членов общества является важнейшим показателем их благосостояния, так как определяет возможности материальной и духовной жизни индивидуума: отдыха, получения образования, поддержания здоровья, удовлетворения насущных потребностей. Среди факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, кроме размеров самой заработной платы, выступает динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и пр.

Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального доходов.

Номинальный доход (NT) — количество денег, которое было получено в течение определенного изучаемого периода времени определенными людьми или группами населения. Показывает уровень денежных доходов независимо от ставок и условий налогообложения.

Располагаемый доход (DI) — доход, который может быть направлен гражданами или группами граждан на личное потребление и личные сбережения. Располагаемый доход меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей, т. е. это средства, используемые на потребление и сбережение. Для измерения динамики располагаемых доходов применяется показатель «реальные располагаемые доходы», рассчитываемый с учетом индекса цен.

Реальный доход (RI) — количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода, т. е. с поправкой на изменение уровня цен.

Стремление к максимизации своего дохода диктует экономическую логику поведения любому рыночному субъекту. Доход является конечной целью действий каждого активного участника рыночной экономики, объективным и мощным стимулом его повседневной деятельности.

ДЕНЕЖНЫЙ ИЗМЕРИТЕЛЬ — один из измерителей в бухгалтерском учете, при помощи которого получают показатели объектов бухгалтерского учета в денежном выражении.

Денежный измеритель является традиционным для бухгалтерского учета. Все хозяйственные операции, проводимые организациями, находят свое отражение в документах именно в денежной форме, также в денежной форме измеряется имущество и обязательства предприятий.

При измерении имущества организации применяются *установленные законодательством процедуры.* Активы организации могут оцениваться по первоначальной, фактической, восстановительной и остаточной стоимости в зависимости от объекта.

Денежный измеритель является самым удобным для определения рыночной стоимости объектов, а также для проведения анализа деятельности и состояния организаций.

ДЕНЕЖНЫЙ КАПИТАЛ — мера стоимости всех товаров и услуг не на рынке при обмене путем приравнивания товара к деньгам, а в процессе производства — товара к товару.

Следовательно, количество неразменных кредитных денег должно определяться стоимостью всех ценностей в стране через денежный капитал.

Денежный капитал представляет собой финансовые ресурсы, которые могут быть направлены в ту или иную отрасль экономики. Свободный денежный капитал является основой формирования ссудного капитала.

ДЕНЕЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР — коэффициент, показывающий увеличение денежной массы на депозитных счетах в коммерческих банках за время их перемещения от одного банка к другому.

Коэффициент мультипликации также можно выразить в виде отношения образовавшейся денежной массы на депозитных счетах к величине первоначального депозита.

Теоретически денежный мультипликатор равен величине обратной ставки обязательных резервов, устанавливаемых для банков центральным банком страны. На практике

его величина рассчитывается как отношение денежного агрегата *Ml* к денежной баче.

Процесс мультипликации в современных экономических условиях непрерывен, следовательно, коэффициент мультипликации необходимо рассчитывать за определенный период времени, чаще всего календарный год.

Коэффициент мультипликации показывает, на сколько за год или расчетный период времени увеличилась денежная масса в обороте.

Значение денежного мультипликатора необходимо для контроля за динамикой денежной массы, уровнем инфляции в стране.

ДЕНЕЖНЫЙ НАЧЕТ — мера воздействия имущественного характера, применяемая к юридическому или физическому лицу за определенные хозяйственные или дисциплинарные нарушения в случае, если его вина доказана.

Денежный начет обычно называется штрафом или взысканием, данная процедура применяется достаточно часто при установлении вины должностных лиц. Размер штрафов определяется в каждом случае отдельно с применением норм административного права и условий трудового договора, контракта.

Условия договора могут предполагать полную или частичную материальную ответственность за порчу или утрату ценностей, а также размеры взысканий в денежной форме за невыполнение условий договора со стороны должностного лица. Например, в договоре может быть оговорено, что опоздание на рабочее место на 15 минут приводит к взысканию определенной суммы.

Денежные начеты обычно удерживаются из заработной платы работников, о чем они должны быть проинформированы, также может быть установлена необходимость внести сумму начета в кассу предприятия или на счет фирмы.

ДЕНЕЖНЫЙ ПЕРЕВОД — письменное или телеграфное поручение отправителя денег об их выплате хозяйствующему субъекту (физическому или юридическому лицу), указанному в переводе.

Денежные переводы — достаточно распространенное явление в экономике, чаще всего осуществляются переводы между физическими лицами, юридические лица реже используют эту форму расчетов.

Денежные переводы осуществляют кредитные и почтовые учреждения, при этом обычно взимается *процент*, который может колебаться от 1 до 10 в зависимости от:

1) суммы денежных средств;
2) расстояния, на которое осуществляется перевод;
3) страны (при международных переводах);
4) валюты;
5) скорости осуществления операции.

Существуют организации, специализирующиеся на осуществлении денежных переводов. В настоящее время скорость осуществления данной операции значительно увеличилась и по многим направлениям не превышает 24 часов.

ДЕНЕЖНЫЙ СТАНДАРТ — ценность или материал (металл), принимаемые по общему согласию за основу денежной системы одной или ряда стран.

По отношению к этой основе определяется стоимостное содержание денег (и особенно денежной единицы).

Исторически выделяют денежные системы, при которых последовательно существовали стандарты:

1) металлический — бумажные (кредитные) деньги приравнивались к определенному количеству того или иного металла;
2) золотой — бумажные деньги можно было в любой момент обменять на определенное номиналом банкноты количество золотых монет;
3) золотослитковый — применялся для определения соотношения валют при международном обмене, стоимость валют приравнивалась к определенному количеству золота (в граммах);
4) золотодевизный — при данной системе, помимо золота, начали использовать выражение стоимости одних валют через другие (валюты, в которых выражалась стоимость, назывались девизами, девизные валюты имели золотое содержание и могли быть обменены на золото);
5) золотовалютный (золотодолларовый) — связь денег с золотом осуществлялась через американский доллар, который имел золотое содержание.

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК — разница между суммами поступлений и выплат денежных средств организацией за определенный период времени, чаще всего квартал, полугодие или год.

Отрицательный денежный поток характеризуется превышением денежных платежей над поступлениями, положительный — напротив, превышением денежных поступлений над платежами. Также выделяют *свободный денежный поток*, определяемый как прибыль от основной деятельности после уплаты налогов плюс амортизация и минус инвестиции.

Определение величины и динамики денежного потока является одной из важных составляющих анализа хозяйственной деятельности организации, особенно важным является составление прогнозных расчетов величины и сроков поступления денежных расчетов в предстоящих периодах. Прогнозирование денежного потока помогает предприятию грамотно распределить будущие затраты в целях избежания неплатежеспособности и повышения ликвидности.

ДЕНОМИНАЦИЯ — (от лат. *denomination)* — метод «зачеркивания нулей», укрупнение денежной единицы государства, сокращение объема денежных банкнот, купюр и монет, находящихся в обращении.

Деноминация — это одна из разновидностей денежной реформы, она производится обменом в объявленном государством соотношении старых денежных знаков на новые. Пропорционально изменяются цены на товары и услуги, тарифы, заработная плата, пенсии, остатки денежных средств шбанковских счетах, баланс предприяти(и учреждений. В результате деноминации происходит также изменение валютного курса денежной единицы.

Известно, что в 1961 г. «старые» рубли СССР были обменяны на «новые» таким образом, что 10 «старым» рублям соответствовал 1 «новый» рубль; в 1997—1998 гг. в России был произведен обмен в соотношении 1 к 1000, т.е. 1000 неденоминированных рублей приравнивалась к 1 деноминированному.

Благодаря деноминации удается значительно сократить число денежных купюр и монет, находящихся в обращении, однако она требует значительных расходов на ее проведение.

Акционерными компаниями может проводиться *деноминация акций*, т. е. изменение номинала акций, ранее выпущенных АО, в результате обмена в заявленной пропорции на акции другого номинала этой же компании.

ДЕНОНСАЦИЯ (от фр. *denouser*, англ. *denunciation* — «объявлять, расторгать») — уведомление о расторжении заключенного ранее договора по инициативе одной из сторон в порядке и сроки, предусмотренные в данном договоре.

Денонсация является практически *единственным способом расторжения договора* без применения штрафных санкций. Оговорка о возможности денонсации предусматривается большинством договоров. Обычно наличие такой оговорки приводит к увеличению цены сделки.

ДЕНЬГИ — особый товар, выделенный и закрепленный исторически, который выполняет роль всеобщего эквивалента (меры веса) при обмене продукции, товаров и услуг, через который выражается (к которому приравнивается) стоимость всех других товаров.

Индивидуальная особенность денежного товара выражается в соизмеримости этого товара со стоимостью любого другого товара в способности являться всеобщим средством обмена.

Самым величайшим изобретением человечества является не что иное, как деньги. Деньги известны с далекой древности: с VII—VIII тысячелетия до н. э.

В процессе движения товара от одного товаропроизводителя к другому берется во внимание потребительская стоимость, г. е. обмениваемый товар сравнивается с некоторыми другими товарами: насколько данный продукт удовлетворяет потребности человека. И с учетом этого фактора происходит обмен товарами.

В процессе развития товарного обмена и товарного производства четыре формы стоимости сменяли друг друга.

1. **Простая** (отдельная, случайная) форма. Соответствовала ранней ступени обмена или между общинами в первобытном обществе, когда сам процесс обмена носил случайный характер, т. е. не существовало предварительной договоренности о его времени и условиях. Сущность этой формы заключается в том, что определенное количество

товара А обменивается на определенное количество товара Б, при этом товар Б — в относительной форме стоимости, а товар А — в эквивалентной, т. е. товар Б выражает свою стоимость через товар А.

2. Полная (развернутая) форма. Связана с развитием процесса обмена товарами, который был вызван первым общественным разделением общественного труда, а именно выделением скотоводческих и земледельческих племен и соответственным разделением производимой ими продукции. В связи с этим в процесс обмена были включены разнообразные предметы общественного труда, что привело к тому, что каждый товар, находящийся в относительной форме стоимости, был противопоставлен множеству товаров-эквивалентов.

3. Всеобщая форма. Возникла исторически под влиянием дальнейшего развития товарного производства и обмена, которое в конечном итоге привело к выделению из товарного мира отдельных товаров, играющих роль основных предметов обмена (соль, зерно, скот, шкуры животных и др.). Следует отметить, что на этом этапе роль всеобщего эквивалента не закрепилась еще за одним товаром, и в разное время ее попеременно выполняли разные товары.

4. Денежная форма стоимости (современная).

Главной особенностью является выделение одного товара на роль всеобщего эквивалента. В результате развития мирового рынка купли-продажи товаров эта роль закрепилась за драгоценными металлами — золотом, серебром — в силу их естественных свойств (качественной однородности, количественной делимости, сохранности и портативности).

Деньги как всеобщий эквивалент обладают тремя свойствами, через которые и проявляется их сущность:

1) обмениваются на все товары;
2) являются самостоятельной формой меновой стоимости;
3) материализуют всеобщую рабочую силу.

Как экономическая категория деньги выражаются с помощью своих функций: мера стоимости, средство платежа, средство обращения, средство накопления и сбережения и мировые деньги.

БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ (англ. *fiat money)* — представители или знаки полноценных денег, ценность имеют только в условиях конкретной экономической ситуации, обеспечены обязательствами государства-эмитента.

Существуют следующие этапы зарождения бумажных денег:

1) стирание золотых монет, вследствие чего представители полноценных монет превращаются в заместителей действительных денег;
2) осознанная ликвидация металлических монет государством, а именно преднамеренное снижение металлического содержания монет для того, чтобы получить дополнительный доход в казну;
3) эмиссия органами государственной власти в лице казначейства бумажных денег с принудительным курсом, что, в свою очередь, обеспечивает дополнительную выгоду государству в виде эмиссионного дохода.

Бумажные деньги являются денежными знаками, которые выпускаются с целью покрытия дефицита государственного бюджета. Как правило, они не размениваются на металл, но государство устанавливает на них курс принудительно.

Деньги бумажные выражают обязательства Центрального банка, состоящие в необходимости либо обмена, либо приема в качестве вклада.

Бумажные деньги могут выполнять функции средства накопления и сбережения только в условиях стабильности экономики страны-эмитента. Они по своей специфике неустойчивы из-за отсутствия собственной стоимости, а их выпуск не связан с реальной потребностью оборота в деньгах.

Широкое распространение в России бумажные деньги получили во времена правления Екатерины II в 1769 г.

ДЕНЬГИ «ВНЕШНИЕ» — бумажные или кредитные денежные знаки, обеспеченные золотом или ценными бумагами, а также полноценные деньги.

Один из видов денег, применяемый при международном товарообмене. Обеспеченность денег является необходимым условием для выполнения ими функции средства платежа на внешнем рынке, однако она не менее важна при выполнении ими своих функций и на внутреннем рынке. Деньги, не имеющие никакого обеспечения, по сути, являются просто бумагой.

На ранних стадиях развития международного товарообмена обеспеченность денег золотом являлась необходимым условием участия их в расчетах, на современном этапе после окончательной демонетизации золота (по решению Ямайской конференции в 1976 г.) деньги потеряли золотое обеспечение. Сейчас деньги обеспечены активами центральных банков стран, в которых они выпускаются.

ДЕНЬГИ «ГОРЯЧИЕ» — денежные средства, которые могут быть переведены из одной отрасли или сферы экономики в другую в случае возможности получения в этой отрасли большей доли прибыли (часто спекулятивной).

«Горячие» деньги часто используются при спекулятивных играх на фондовом рынке с целью поднять или опустить стоимость тех или иных ценных бумаг, также «горячие» деньги могут использоваться при финансировании краткосрочных инвестиционных проектов с высокой степенью окупаемости в короткие сроки.

Главной характеристикой «горячих» денег является их высокая мобильность, они быстро перемещаются из одной отрасли экономики в другую, а также по различным регионам страны и мира в направлении максимальной прибыли за короткий срок. «Горячие» деньги не могут служить основой для долгосрочных и высокозатратных проектов.

ДЕНЬГИ «ДЕШЕВЫЕ» — кредитные ресурсы, предоставляемые центральными банками коммерческим банкам под низкую процентную ставку в случае проведения государственной экспансионистской денежно-кредитной политики, в которую входит снижение учетных ставок, норм обязательного резервирования, выкупа государственных ценных бумаг (в первую очередь облигаций), для увеличения свободных денежных ресурсов.

«Дешевые» деньги являются одним из основных неадминистративных методов регулирования денежно-кредитной системы в государстве. Также «дешевые» деньги используются государственными органами власти для поддержания предприятий и отраслей.

Государство проводит политику «дешевых» денег для стимулирования экономического развития в стране.

ДЕНЬГИ «ДОРОГИЕ» — это:

1) кредиты, которые предоставляются с использованием высокой ставки процента в соответствии с проводимой Центральным банком кредитной политикой;
2) такие деньги, покупательная способность которых постоянно растет.

Политика «дорогих» денег обычно проводится государством в кризисных условиях для стабилизации и предотвращения ухудшения ситуации. «Дорогие» деньги тормозят темпы роста инфляции, но и не дают развиваться организациям, как следствие, темпы роста экономики значительно замедляются, что в большинстве случаев является крайне негативной тенденцией, так как предприятия, которые не развиваются, в конечном счете начинают нести убытки. «Дорогие» деньги делают практически невозможными долгосрочные и крупномасштабные инвестиции в обновление оборудования и основных средств, что уменьшает конкурентоспособность продукции предприятий, а следовательно, может привести к убыткам и к разорению, что еще больше ухудшит экономическую ситуацию в стране. Следовательно, проводя политику «дорогих» денег, государство должно проявлять крайнюю осторожность.

Рост покупательной способности денег всегда считался показателем экономической стабилизации в стране и улучшения финансовой ситуации. Обычно государства, деньги которых считаются «дорогими», относятся к экономически благополучным.

ДЕНЬГИ КАК МЕРА ЦЕННОСТИ — одно из проявлений основной функции денег, а именно функции всеобщего эквивалента, которая заключается в выражении стоимости всех товаров и услуг в экономике в денежной форме, т. е. определенное количество товара стоит определенной суммы денег.

Деньги как мера ценности выполняют функции меры стоимости. Через понятие масштаба цен реализуется смысл этих функций. С его помощью можно измерить стоимость товара, выраженную в национальных денежных единицах. Но стоит помнить о том, что все же не деньги делают товары соизме-

римыми, а именно всеобщий труд, затраченный на производство продукции, является ориентиром для их уравнения. *Мера ценности* — это также оценка полезности товара или объекта, которую с помощью денег можно выразить в том, сколько денег готов заплатить покупатель за приобретение данного объекта.

ДЕНЬГИ КРЕДИТНЫЕ — деньги, возникающие в процессе развития рыночной экономики в случае, если сделки купли-продажи производятся с рассрочкой платежа, т. е. в кредит.

Появление таких денег происходит при функционировании денег как средства платежа, когда деньги являются обязательством, погашаемым через конкретно регламентированный период действительными деньгами. Основным значением этих денег в экономическом смысле являются: увеличение эластичности денежного оборота, чтобы он мог в полной мере компенсировать потребность в наличных деньгах; экономия действительных денег; развитие безналичного оборота.

В процессе развития рыночных отношений изменяется и сущность кредитных денег. В современных условиях, когда капитал занимает господствующее положение. Кредитные деньги выражают собой отношение денежного капитала, а не взаимосвязь между товарами, как это было ранее.

Развитие *кредитных денег* происходило следующим образом:

1) вексель — долговое обязательство хозяйствующего субъекта перед другим субъектом;
2) акцептованный вексель — подтвержденное безусловное долговое обязательство одного экономического субъекта перед другим;
3) банкнота — кредитные бумажные деньги, долговые обязательства банка, впоследствии государства, которые до отмены золотого стандарта свободно обменивались на золото;
4) чек — долговая ценная бумага, поручение плательщика своему банку выдать наличными или перевести на счет получателя указанную в документе сумму денег;
5) электронные деньги — разновидность кредитных денег, функционирующих в глобальной компьютерной сети Internet;
6) кредитные карточки — платежное средство, предполагающие заключение договора между владельцем карточки и обслуживающим его банком на условиях банковской коммерческой сделки.

ДЕНЬГИ «ЛЕГКИЕ» (англ. *easy money)* — кредитные ресурсы, деньги, которые коммерческие банки готовы предоставить заемщикам по выгодным условиям при условии наличия в банках избыточных денежных средств.

«Легкие» деньги позволяют организациям осуществлять давно запланированные, но не осуществимые из-за нехватки финансовых ресурсов проекты, вызывая тем самым рост и развитие организаций.

К «легким» деньгам также относят прибыль предприятий, полученную за счет хорошей конъюнктуры рынка. Например, удачно сложившаяся конъюнктура рынка в 2003 г. позволила нескольким российским банкам сохранить высокие темпы роста. Соперничество и жесткая конкуренция западных банков способствовали резкому падению ставок по кредитам на несколько единиц, и это все же не привело к снижению прибыли банковской системы.

Однако, так как конъюнктура рынка постоянно изменяется, предприятиям следует искать более надежные способы получения высокой прибыли, например сокращать издержки.

ДЕНЬГИ МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ — действительные деньги, номинальная стоимость которых равна их реальной стоимости (стоимости ценного металла, из которого они сделаны).

Металлические деньги классифицируются на полноценные и неполноценные.

Полноценные (действительные) — деньги, номинальная стоимость которых равна реальной стоимости благородного металла, который в них содержится.

Неполноценные — деньги, используемые ранее как разменные монеты для полноценных денег, при этом их стоимость по номиналу была выше стоимости содержащегося в них металла.

С развитием рыночных отношений металлические деньги в виду неудобства обращения и обмена во всем мире начали выходить из обращения. В 1970-е гг. произошла полная замена действительных денег знаками стоимости — бумажными и кредитными деньгами.

ДЕНЬГИ МИРОВЫЕ — на данном этапе развития экономики — свободно конвертируемая валюта, т. е. денежные знаки, признанные в большинстве стран мира в качестве универсального средства платежа.

Особенности назначения мировых денег в том, что они служат:

1) всеобщим платежным средством, т. е. используются при проведении международных расчетов, а также при урегулировании международных платежных и торговых балансов;
2) всеобщим покупательным средством, а именно применяются при осуществлении платежей по сделкам купли-продажи товаров за границей в наличной и безналичной форме;
3) материализацией общественного богатства, т. е. используются для накопления как отдельными экономическим субъектами, так и государствами в целом, а также используются для перемещения национального богатства из одной страны в другую, например при предоставлении займов иностранным государствам или при взимании контрибуций, репараций с побежденной в ходе войны страны.

Во время использования золотого стандарта мировыми деньгами выступало золото. Оно регулировало платежные балансы и кредитные деньги различных государств, которые были разменяны на золото.

После демонетизации золота в результате подписания международного соглашения 1976 г. роль мировых денег чаще всего играют национальные деньги развитых стран или денежные средства союзов стран (евро), а также международная единица СВР.

ДЕНЬГИ НАЛИЧНЫЕ — деньги, денежные знаки, которые обращаются в наличном денежном обороте страны, в современных условиях, как правило, в виде банкнот, купюр и монет из недрагоценных металлов, имеющих установленную законодательством страны-эмитента номинальную стоимость.

Наличные деньги могут свободно обращаться на территории страны-эмитента, использоваться в процессе товарного обмена, выполнять роль всеобщего эквивалента товаров и услуг, а также погашать долговые обязательства одного экономического субъекта перед другим.

На конец декабря 2005 г. на территории Российской Федерации законодательно установлено, что самой крупной наличной купюрой, выпускаемой Банком России, является 1000 рублей, однако предполагается возможность увеличения этого значения.

Наличные деньги любой страны, как правило, имеют несколько различных степеней защиты от подделки, такие как водяные знаки, микрошрифт, специальная бумага и краска и т. д.

Использование наличных денег в расчетах между юридическими лицами в России регулируется положениями Банка России.

ДЕНЬГИ НЕИСПОЛЬЗУЕМЫЕ (англ. *idle money)* — материальные ценности, утерянные по причине неиспользования; средства, предназначенные для долгосрочного капитального вложения; свободный капитал.

Данный термин применим к понятию «чрезмерные резервы» в банковской индустрии.

Деньги неипользуемые практически изымаются из денежного оборота, так как не участвуют в производственном или финансовом процессе. Фактически такие деньга выполняют функции сокровищ, однако, так как бумажные, кредитные деньги сами по себе стоимости не имеют, а на практике происходит хотя и незначительное, но постоянное обесценение банкнот, неиспользуемые деньги приносят убытки в размере упущенной выгоды.

Неиспользуемые деньги, которые инвестируются, начинают работать и, как следствие. приносить прибыль хозяину ресурсов.

ДЕНЬГИ БУМАЖНЫЕ НЕРАЗМЕННЫЕ — денежные знаки, выпускаемые государствами в качестве законного платежного средства на территории страны-эмитента (а в случае свободно конвертируемых валют на территории всего мира), которые не могут быть свободно обменяны на монеты, отчеканенные из драгоценных металлов, имеющих одинаковую с ними номинальную стоимость.

Бумажные неразменные деньги приобрели широкое распространение во всем мире после отмены золотого стандарта в середине XX в. Стоимость и ценность этих денег подвержена колебаниям и зависит от многих факторов экономики страны-эмитента, одна-

ко в первую очередь она связана с объемом товаров и услуг, которые реально можно купить на них на рынке.

В России находящиеся в обращении бумажные и металлические деньги не подлежат размену на золото.

Неразменные бумажные деньги, принятые в обращении, объявлены в государстве законным платежным средством. Они обязательны к приему как средство платежа по различным долговым обязательствам.

Они не обеспечены металлическими (золотыми или серебряными) деньгами, представляют собой государственные платежные средства, объем которых регулируется количеством менее ценных металлических монет (серебряных, никелевых или медных), выпущенных правительством в обращение.

В настоящее время денежный оборот всех стран полностью состоит из неразменных бумажных денег.

ДЕНЬГИ ПОВЫШЕННОЙ МОЩНОСТИ (англ. *high-powered money)* — резервные активы, которые предназначаются для формирования основ банковских депозитов и ограничения ссудной деятельности банков.

В экономической литературе чаще используется термин «денежная база», который является синонимом данного понятия.

В соответствии с традиционной теорией кредитного мультипликатора *{credit multiplier)* изменение количества этих активов создает умноженное на некоторый коэффициент изменение объема банковских депозитов, входящих в денежную массу.

Большой удельный вес денежной базы составляют денежные обязательства государственного сектора *(public sector),* т. е. наличные средства, находящиеся *(currency)* в обращении и на банковских счетах в Центральном банке *(central bank).*

ДЕНЬГИ ПОЛНОЦЕННЫЕ. 1. Действительные (металлические) деньги, номинальная стоимость которых соответствует стоимости содержащегося в них благородного металла. 2. Деньги, которыми можно распоряжаться.

Исторически полноценные деньги выполняли все функции денег и являлись всеобщим эквивалентом. В настоящее время полноценные металлические деньги на практике не используются. Полноценные деньги вышли из обращения примерно в начале XX в., а 1976 г. произошла окончательная демонетизация золота, и полноценные деньги перестали выполнять свои функции.

В данный момент в разговорной практике используется понятие «полноценные деньги» во втором значении, для обозначения денежных средств на счетах предприятий, которыми они могут распоряжаться (в противоположность «замороженным» счетам).

ДЕНЬГИ ТОВАРНЫЕ — историческое понятие; товар, который взял на себя некоторые функции денег и стал использоваться в качестве средства обращения платежа и т. д.

Первоначально на рынке выделился самый потребляемый, так называемый самый ходовой товар — посредник. Потребность человека в нем настолько велика, что он неоднократно использовался для обмена на другие товары, что, в свою очередь, позволяет утверждать о превращении «самого ходового товара» в товарные деньги.

Функции товара эти товарные деньги не утеряли. И даже если в будущем по некоторым причинам товарные деньги исчерпают свою возможность быть деньгами (их ликвидируют, и они перестанут быть «деньгами»), то они и станут выполнять свои старые функции обычного товара.

Это является их главным отличием от привычных нам бумажных денег, которые при принятии других денежных единиц или прочих изменений становятся просто бумагой.

В период перестройки в России вследствие проведения экономических реформ очень остро чувствовался дефицит всех товаров. Поэтому деньги как таковые теряли свою стоимость и торговые сделки осуществлялись на основе бартера. Тогда снова вернулись товары-эквиваленты (автомобили, лес, кирпич, цемент, сталь, бензин, мясо), на которые можно было выменять все, что нужно, гораздо легче, чем на деньги.

ДЕПАРТАМЕНТ (фр. *departement).* 1. Единица территории по административному делению. 2. Отдел либо подразделение высшего административного органа, занимающийся управлением чем-либо. 3. Наименование ведомства или министерства.

В первом значении применяется во Франции. Генеральный совет и выбранные им на собрании члены департаментской комиссии являются органом самоуправления в департаментах. Представитель центральной власти в департаменте — префект.

В третьем значении используется в некоторых государствах (например, Государственный департамент в США (по сути аналогичен Правительству РФ).

В России в XVIII—XX вв. слово использовалось во втором значении. Коллегии были подразделены на следующие департаменты: Эстляндских и Лифляндских дел (1739 г.), Вотчинный (1762 г.), Юстиц- и Ревизион-коллегии (1762 г., 1763 г.), Иностранных дел (1779 г.). В Адмиралтейской и Военной коллегиях (1763 и 1780) департаменты являлись частью экспедиций — коллежских подразделений. Сенат 15 декабря 1763 г. поделен на шесть департаментов (к середине XIX в. — 12, к началу XX в. — 6), руководители которых назывались обер-прокурорами. Согласно принятой губернской реформе 1775 г. произошло разделение нескольких местных судов на департаменты.

В конце XVIII — начале XIX вв. возникли самостоятельные департаменты:

1) уделов (учрежден в 1797 г.; в 1826—1892 гг. входил в состав Министерства императорского двора), возглавляемый министром;
2) водяных коммуникаций (1798—1809 гг.) во главе с главным директором.

С учреждением министерств в 1802 г. были созданы и их департаменты. По «Общему учреждению министерств», принятому в 1811 г., департаменты стали основными исполнительными инстанциями всех министерств. Департамент возглавлялся директором и состоял из отделений. Некоторые департаменты получили большую самостоятельность внутри своих министерств (например, департамент полиции министерства внутренних дел). С 1810 г. существовали в Государственном совете.

Департаменты были ликвидированы после Октябрьской революции 1917 г.

ДЕПО. 1. Склад для хранения каких-либо товаров, материалов, а также ресурсов. 2. Здание для стоянки и обслуживания подвижного состава железнодорожного поезда. 3. Для целей бухгалтерского учета — это сводная ведомость, накопитель учетной документации для ее последующей обработки. 4. Часть страховой премии, которая резервируется, а затем перечисляется перестраховочной компании страховщиком. 5. Название счета (в кредитной организации, в бухгалтерском учете и т. д.), предназначенного для накопления денежных средств.

Первое значение данного термина относится к общехозяйственной части. Основными видами работ, которые осуществляются в депо, являются следующие: эксплуатация всего подвижного состава (по утвержденному графику движения), проведение различных ремонтных работ.

Депо как сводная ведомость имеет достаточно широкое распространение в бухгалтерском учете. Применение таких ведомостей упрощает окончательную обработку бухгалтерских данных перед составлением финансовой отчетности предприятий, а также позволяет заинтересованным пользователям проверить отчетные данные.

Удержание резервов является одним из основных условий стабильной работы страховых компаний, их финансовой устойчивости.

Депо-счет — специфический учетный термин, широко используемый специалистами. Накопление средств на предстоящие расходы позволяет предприятиям грамотно управлять внутрифирменными денежными потоками в целях избежания нехватки средств.

ДЕПО ПРЕМИЙ — часть страховых премий, которая резервируется страховой компанией при заключении договора перестрахования рисков в качестве гарантии выполнения ею своих обязательств, удерживаемая перестрахователем.

Депо премий являются главным источником доходов перестраховочных компаний.

Заключая договор перестрахования, страховщик разделяет страховые риски с перестрахователем, при этом он лишается части своей прибыли и значительно сокращает убытки, связанные с выплатами при наступлении страхового случая. Часть прибыли страховщика, которая направляется перестраховочной компании и называется «депо премий».

ДЕПО УБЫТКОВ. 1. Фонды, которые образуются страховыми компаниями в счет погашения будущих страховых возмещений

или страховых платежей по уже заявленным, но не оплаченным страховым случаям. 2. Фонды, которые образуются по перестраховочным договорам.

Создание фондов часто применяется в практике страхового дела для поддержания финансовой устойчивости компаний. Выплаты по заявленным страховым случаям относятся к самым срочным обязательствам страховых компаний. После заявления о страховом случае компания начинает проверять, соответствует ли он условиям договора страхования, во время проверки обычно создается фонд депо убытков. Фонды по этим случаям обычно организуются, когда сумма страхового возмещения слишком велика и компании требуется время, чтобы се собрать.

По перестраховочным договорам фонды создаются в зависимости от условий договора в целях обеспечения выполнения условий.

ДЕПОЗИТ — вклад в банки и сберегательные кассы; записи, производимые в банковских книгах, которые являются подтверждением конкретных требований клиентов к банку; ценные бумаги, которые передаются для хранения в различные кредитные учреждения; взносы, обеспечивающие выплату таможенных пошлин и сборов; взносы денежных сумм, предназначенные для обеспечения иска или явки в суд и вносимые в судебные и административные учреждения; сумма, которая является обусловленной частью совокупной стоимости фьючерсного контракта, или твердо определенная сумма, которую необходимо уплатить члену биржи расчетной палаты, а также брокеру его клиентами в момент регистрации контракта.

Как вклад депозиты делятся на срочные, до востребования, условные.

Депозит — это часто применяемый термин, значение его зависит от контекста, в котором он употребляется. Однако следует отметить, что депозит во всех значениях представляет собой обязательства одного юридического или физического лица перед другим, при этом одно из них передает денежные средства или ценности другому обычно на возмездных началах.

ДЕПОЗИТ БАНКОВСКИЙ — денежная сумма, которая помещается юридическим или физическим лицом на хранение в банк. При этом данное лицо становится клиентом банка и за использование в своей деятельности депозитных средств банк начисляет определенные проценты.

Депозиты являются для банков основным видом пассивных операций и главным ресурсом для осуществления активных операций.

Существуют различные классификации банковских депозитов:

1) в зависимости от вкладчика:
   а) депозиты физических лиц;
   б) депозиты юридических лиц;
2) в зависимости от срока и порядка изъятия:
   а) срочные депозиты;
   б) депозиты до востребования.

В западных странах практически все физические лица хранят деньги в банках на депозитных счетах. В России граждане хранят в банках лишь часть денежных средств, так как нестабильность экономики и кризис банковской системы 1997 г. серьезно подорвали доверие граждан к банковской системе.

ДЕПОЗИТ БАНКОВСКИЙ ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ — счет физического или юридического лица в коммерческом банке, предназначенный для хранения и накопления денежных средств, который может быть изъят владельцем без предварительного уведомления коммерческого банка в любое рабочее время.

Депозиты до востребования открываются банками своим клиентам на основании заявления клиента; их обслуживание происходит в соответствии с договором. В большинстве случаев депозиты до востребования используются для проведения текущих безналичных расчетов физических лиц и для осуществления переводов физическими лицами. Изъятие денег с этих счетов осуществляется как в наличной, так и в безналичной форме.

Депозиты до востребования являются нестабильными депозитами, и это существенно ограничивает масштабы их использования в коммерческих банках. В связи с этим на суммы, находящиеся на счетах до востребования, начисляются низкие проценты либо вообще не начисляются. С целью увеличить объемы привлеченных средств на депозитные счета до востребования банки «заманивают» своих потенциальных клиентов путем повышенного качества обслуживания и предоставления дополнительного пакета услуг владельцам счетов.

Коммерческие банки обязаны иметь в Центральном Банке РФ минимальный резерв средств по депозитным счетам.

ДЕПОЗИТ ВОЗВРАТНЫЙ — средства компании, предназначенные для погашения задолженности перед своими реальными клиентами или рабочим персоналом по выполнению определенных обязательств или для поставки определенных товаров при условии, что клиентами или служащими был сделан вклад определенной в договоре суммы в качестве гарантии своих будущих платежей.

Возвратные депозиты, являясь средствами гарантирования обязательств, широко применяются в условиях нестабильности экономики как дополнительная защита компаний от возможных убытков при невыполнении договора со стороны клиента. В случае неисполнения договора депозит переходит в собственность компании, частично компенсируя возникшие убытки.

Если договор был исполнен, то сумма депозита становится частью общего платежа клиента перед компанией.

ДЕПОЗИТ ГАРАНТИЙНЫЙ — сумма первоначального задатка, которая представляет собой обусловленную часть совокупной стоимости фьючерсного контракта.

Гарантийный депозит используется для подтверждения намерения клиента совершить фьючерсную сделку, а также дает возможность компании-продавцу быс!рее оборачивать активы, что в конечном итоге повышает прибыльность компании. Такие гарантии являются обычными при заключении фьючерсных контрактов на биржах всего ми{ Чаще всего используются в случаях, ког, цены на товар по фьючерсному контракту н устойчивы и у продавца нет уверенности в и полнении контракта со стороны покупателя

ДЕПОЗИТ ДОЛЛАРОВЫЙ — банке ский депозит, открытый в американских до ларах.

Особой популярностью данный вид деп зитов пользовался в России в 1990-х г когда нестабильность российской экономи и, как следствие, национальной валюты убе: дала население в необходимости хранить с£ режения в более надежной валюте.

По долларовым депозитам банки, как пр вило, выплачивают более низкие процент

В настоящее время относительная стабил зация российской экономики вместе с относ тельным падением курса доллара приве к переводу части долларовых депозитов в pj левые вклады.

ДЕПОЗИТ ИМПОРТНЫЙ (англ. *imp, deposit)* — беспроцентный залог, вносим! импортером на депозитный счет в уполном ченном банке в конвертируемой валюте г ред покупкой импортного товара. Его вел чина устанавливается в зависимости от став импортной пошлины на данный ввозимый i вар и служит одним из главных государстве ных инструментов ограничения импорта.

Обязательным документом для перемеи ния товара через таможенную границу явлж ся унифицированной формы документ бан об оплате импоргного депозита. Импортш депозит является одним из способов огран чения вывоза валюты за границу. При пок> ке валюты для оплаты импортного контрак импортер согласно российскому законсу тельству должен зарезервировать аналоги ную сумму в рублях на счете в банке, п поступлении товара в Россию в банк пре; ставляются соответствующие (таможенн документы и ранее зарезервированные cps ства возвращаются владельцу счета.

ДЕПОЗИТ МЕЖБАНКОВСКИЙ — *i* личные или безналичные денежные среди (в какой-либо валюте), переданные (прм тые) банком на сбережение от другого ко мерческого банка на условиях, определе ных в договоре.

Существует следующая классификац межбанковских депозитов *по срокам испоі зования средств:*

1) депозиты овернайт — размещаемые на ср одного операционного дня;
2) срочные депозиты — размещаемые конкретный срок, который определяс1 условиями заключаемого договора. Депо: ты могут быть краткосрочными (до 1 roj и долгосрочными (свыше 1 года);
3) гарантированные депозиты — привлек: мые банком для защиты от рисков депоз! ные средства.

Активными депозитными операциями сч таются операции по размещению баню средств на депозит, пассивными депозита ми операциями — операции по привлечен! средств на депозит.

ДЕПОЗИТ ПРЕМИИ — премия, выплачиваемая страхователем в случае, если определить точный размер возмещения полагаемого страхователю установить невозможно.

В ряде случаев именуется депозитной премией.

ДЕПОЗИТ СРОЧНЫЙ. 1. Банковский вклад физического или юридического лица, который согласно условиям договора может быть изъят владельцем только по истечении определенного срока или после предварительною уведомления, поэтому ставка по нему выше, чем по депозиту до востребования. 2. На фьючерсном рынке — соглашение, заключаемое между сторонами на базе срочного депозита.

Ставки по срочным депозитам зависят от размера и срока вклада: как правило, чем выше сумма вклада и чем больше срок, тем выше процент. В отечественной банковской практике чаще всего срочные депозиты принимаются на 1, 3, 9 и 12 месяцев, реже на 2 года.

Клиенту банка — владельцу счета срочного депозита — разрешено распоряжаться средствами только по истечении указанного в договоре срока, но возможен вариант досрочного получения находящихся на счете средств в банке, однако при этом величина процентной ставки по вкладу значительно меньше, и владелец счета теряет часть прибыли.

Банк заинтересован в привлечении срочных депозитов, так как они стабильны и позволяют банку располагать средствами вкладчиков в течение длительного времени.

ДЕПОЗИТ УСЛОВНЫЙ — счет, открываемый коммерческим банком клиенту на определенных условиях.

При заключении договоров на открытие условного депозита в большинстве случаев условия определяются коммерческим банком, и, как правило, они связаны с критериями закрытия депозита и получения клиентом денежных средств.

Самым распространенным примером условного депозита является открытие счета на ребенка с условием, что денежные средства смогут быть им получены по достижении совершеннолетия. В подобных договорах отдельно прописываются все условия, при которых этот договор может быть расторгнут досрочно. В большинстве случаев условные депозиты предполагают гибкую систему процентных ставок с учетом предполагаемого срока хранения денежных средств в банке.

ДЕПОЗИТАРИЙ. 1. Юридическое лицо, заключающее депозитарный договор с владельцем ценностей о передаче их во временное хранение, при этом переданные ценности не являются собственностью депозитария. 2. Участник рынка ценных бумаг, который профессионально осуществляет депозитарную деятельность. 3. Государство в целом или международная организация, которые хранят оригинальный текст какого-либо международного договора.

Депозитарием может являться исключительно юридическое лицо. Оно несет полную гражданско-правовую ответственность за сохранность сертификатов ценных бумаг, которые депонированы у него.

В обязанности депозитария входят:

1) регистрация фактов обременения ценных бумаг депонента обязательствами;
2) осуществление операций на отдельном счете депонента, учет всех операций по счету с указанием даты их проведения и основания по каждой операции;
3) сбор и передача депоненту всей необходимой информации о ценных бумагах, которая получается депозитарием от эмитента или держателя реестра владельцев ценных бумаг.

Депозитарий может быть зарегистрирован в реестрах в качестве номинального держателя ценных бумаг, если это предусмотрено договором, а также имеет право на перечисления на свой счет части доходов по ценным бумагам, которые хранятся с целью зачисления на счета депонентов.

Депозитарий обязан следить за правильностью ведения учета и отражения всех хранящихся ценных бумаг и несет ответственность в случае ненадлежащего выполнения этого требования.

ДЕПОЗИТАРИЙ ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА — юридическое лицо, которое не является аффинированным лицом данного инвестиционного фонда. Оно осуществляет различные действия с различными ценными бумагами и денежными средствами фонда. Также депозитарий осуществляет учет движения денежных средств и имущества инвестиционного фонда, а также другие функции, если это оговорено в депозитарном договоре.

Депозитарий инвестиционного фонда осуществляет все основные права и обязанности, относящиеся к депозитариям вообще, и является их разновидностью.

ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ — ценные бумаги, предъявление которых доказывают права их владельцев на определенную долю в числе этих ценных бумаг, находящихся на хранении в депозитарии.

В настоящее время депозитарные расписки широко используются на всех фондовых рынках. Это связано прежде всего с тем, что очень удобно выделять на фондовый рынок с их помощью ценные бумаги иностранных эмитентов.

Депозитарные расписки в международной практике связываются с таким понятием, как «номини». Номини — это финансовый институт, компания. На имя данной компании клиент регистрирует ценные бумаги, чтобы аккумулировать свои доходы и (или) учета основного собственника или держателя ценных бумаг. Компания-номини учитывает всех основных собственников. При этом ценные бумаги, для которых производится программа депозитарных расписок, являются ограниченными в обращении (блокируются) на имя эмитента депозитарных расписок как номини.

Чаще всего в мировой практике используются американские депозитарные расписки.

Среди иных преимуществ депозитарных расписок выделяют:

1) отсутствие необходимости инвестору оплачивать иностранному финансовому институту их хранение;
2) возрастает ликвидность ценных бумаг при представлении их депозитарными расписками.

Использование механизмов депозитарных расписок позволяет российским компаниям, продажа акций которых на мировом рынке запрещена, обходить нормы законодательства, не нарушая их, и таким образом осуществлять котировку своих акций на международных финансовых рынках.

ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ НЕСПОНСИРУЕМЫЕ — расписки, выпущенные на акции, уже имеющиеся в обращении, для продажи конкретным иностранным инвесторам, которые по каким-то причинам не хотят или не могут купить данные акции на их исторической родине.

Выпуск неспонсируемых расписок не требует активного участия эмитента ценных бумаг.

Проводятся депозитарием в трех случаях.

1. При изучении конъюнктуры фондового рынка выяснилось, что продажа ценных бумаг в форме депозитарных расписок является прибыльной.

2. В случае, если владелец крупного пакета ценных бумаг иностранного эмитента или брокер, ожидающий прибыль от такого проекта, поручают ему выпустить депозитарные расписки.

3. В случае, если достигнута договоренность с иностранным эмитентом, который желает после проведения неспонсируемого проекта провести спонсируемый у того же депозитария.

Последний случай является самым распространенным.

Отличительные особенности неспонсируемых расписок:

1) несколько депозитариев могут участвовать в одном проекте;
2) раскрытие информации ограничено, так как эмитент не участвует в выпуске депозитарных расписок;
3) расходы, связанные с осуществлением проекта, покрываются держателями неспонсируемых депозитарных расписок.

ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ СПОНСИРУЕМЫЕ — расписки, продаваемые по инициативе и при активном участии иностранного эмитента.

Будучи в целом одинаковыми по своей природе, *спонсируемые и неспонсируемые расписки существенно отличаются друг от друга:*

1) по возможностям торговли на биржевом и внебиржевом рынках США;
2) по правам и обязанностям эмитента, депозитария и инвесторов, купивших такие расписки;
3) по требованиям к их регистрации.

В мировой практике принято выделять пять типов (или уровней) депозитарных расписок. Депозитарные расписки первого и второго уровня используются для увеличения

числа акционеров предприятия, если акционер не желает проводить выпуск новых ценных бумаг, а три других используются для увеличения собственного капитала компании.

Существенно отличаются друг от друга спонсируемые программы каждого уровня по степени участия в них эмитента и полноты раскрытия им информации.

/. *Спонсируемые проекты депозитарных расписок первого уровня.* В настоящее время этот проект обладает наибольшей популярностью у российских эмитентов. Это связано с тем, что он недорог и не предъявляет больших требований к раскрытию информации эмитентом. Преимущественно эти факторы способствовали широкому распространению спонсируемых проектов депозитарных расписок первого уровня в конце 1980-х и 1990-х гг. Причем многие из эмитентов начинают с этих проектов, а затем переходят на более сложные.

2. Спонсируемые (листинговые) депозитарные расписки второго уровня. Регистрация спонсируемых депозитарных расписок второго уровня оформляется тю определенной унифицированной форме 20-Ф согласно Закону от 1934 г. При этом типе необходимо предоставление финансовой информации об эмитенте в очень подробном виде. С целью обеспечения достоверности информации об эмитенте она должна четко соответствовать Американским общепринятым принципам финансовой отчетности (US GAAP).

3. Спонсируемые депозитарные расписки третьего уровня. Иностранный эмитент, для того чтобы увеличить собственный капитал, может разместить частным образом депозитарные расписки по правилу 144А с предложением ценных бумаг квалифицированным институциональным инвесторам (qualified institutional buyers) либо осуществить публичное размещение депозитарных расписок или международное (глобальное) предложение депозитарных расписок с частным или публичным предложением вновь выпущенных ценных бумаг в США.

Частное предложение депозитарных расписок освобождено от регистрации по Закону США 1933 г. «О ценных бумагах» и осуществляется по форме Ф-6 (Form F-6).

ДЕПОЗИТАРНЫЕ СВИДЕТЕЛЬСТВА (ADR — American Depositary Receipts) (см. Депозитарные расписки) — это ценные бумаги, выпускаемые банками.

Первые появились в конце 1920-х гг. и были созданы банком «Морган Гэранти». Механизм их появления следующий. Банк приобретает за рубежом акции иностранных компаний, но акции остаются там же, где они были куплены. Таким образом, инвестор приобретает в США ценные бумаги за американские доллары. Затем выпускаются банком и впоследствии продаются ADR, которые служат доказательством о депонировании акций. Банки обязаны обеспечить инвесторам операции с конвертацией акций и выплату дивидендов по этим акциям.

Возможна ситуация, когда: одна ADR соответствует одна акция, но иногда одна ADR представляет несколько акций (например, одна ADR японской компании «Исудзу» соотносится с 5 акциями «Исудзу»).

Понятия «депозитарные свидетельства» и «депозитарные расписки» являются синонимами.

ДЕПОЗИТНАЯ МАРЖА — возвратный взнос, который взимается с участников торгов при открытии ими позиций и используется для покрытия их обязательств в случае несостоятельности.

Используется на ММВБ как защита от рыночных рисков. Депозитная маржа представляет собой VAR (оценка рисковой стоимости) для портфеля участника торгов. VAR — это статистический подход, и основным понятием в нем является *распределение вероятностей,* связывающее все возможные величины изменений рыночных факторов с их вероятностями.

На биржевых торгах ежедневно производится переоценка позиций участников сделки, а следовательно, срок поддержания позиций равен одному дню. Доверительный интервал депозитной маржи составляет 99%. Для каждого участника биржи ежедневно рассчитывается уровень депозитной маржи в течение клиринговой сессии как VAR для его портфеля, соответствующим заданным срокам поддержания позиций и доверительному уровню.

Рассчитать уровень депозитной маржи возможно с помощью специальной модификации метода Монте-Карло. Эти вычисления более быстродейственны и точны. Данная модель основана на имитации квазислучайных чисел.

При использовании метода Монте-Карло, уровень депозитной маржи равен 99%. Но все же для биржи уровень этого показателя не является достаточным. В таких случаях формируется гарантийный фонд участников биржи, который за счет их взносов служит для покрытия «оставшегося» 1% обязательств несостоятельных участников на ММВБ.

ДЕПОЗИТНЫЙ СЧЕТ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА — открытый счет в банке, процент по которому начисляется исходя из рыночных ставок. При этом существуют количественные ограничения на изъятие со счета средств в месяц.

Банки и сберегательные учреждения открывают такие счета в ответ на конкуренцию со стороны акций инвестиционных фондов. По такому счету банки и сберегательные учреждения выплачивают более высокий процент, чем по текущим счетам. На практике они представляют собой высокодоходные и ликвидные сберегательные счета без ограничения процентной ставки. Изъятие денег полностью разрешается при уведомлении за семь дней, снятие денег со счета допускается не более шести раз в месяц, из них три раза в виде чеков.

Регулирование счетов ограничивается установлением минимальной суммы вклада.

ДЕПОЗИТОР. 1. Клиент банка, владелец депозитного счета. 2. Физическое или юридическое лицо, которое имеет дебиторскую задолженность, не выплаченную в конкретный срок. Дебиторами являются учреждения и предприятия. Депозитор, как владелец депозита, представляет собой физическое или юри-дическое лицо — клиента банка. Между депозитором и кредитной организацией заключается договор, по которому банк обязуется при соблюдении оговоренных договором условий вернуть клиенту его средства и выплатить проценты по вкладу.

Депозитор во втором значении слова представляет собой юридическое лицо, имеющее дебиторскую задолженность, или физическое лицо, которому должны. Такие задолженности бывают краткосрочными, долгосрочными, просроченными и безнадежными в зависимости от предполагаемого срока оплаты (см. *Депонент).*

ДЕПОЗИТЫ (англ. *deposits)* — остатки на счетах, которые причитаются вкладчикам банка; средства, кредитуемые на счета вкладчиков (см. ДЕПОЗИТ БАНКОВСКИЙ). Выделяют обычные, особые и специальные депозиты.

Обычными депозитами называют наличные денежные средства, документы, ценные бумаги и другие ценности, помещенные на депозитный счет клиента. В результате этого кредитное учреждение выступает в лице заемщика, а вкладчик является кредитором. Все ценности, находящиеся на депозитном счете, переходят в собственность банка. Вкладчик может потребовать от банка депонированную сумму. Но банк не является ответственным депозитарием и не обязан реализовывать это требование и осуществлять возврат средств в идентичной форме. Все обычные депозиты одного вкладчика хранятся на одном депозитном счете.

Если банк объявляет о своей несостоятельности, то вкладчик становится непривилегированным кредитором и имеет право на долю активов, пропорционально распределенных между всеми вкладчиками при ликвидации банка. Помимо обычных депозитов, существуют *особые* депозиты. В отличие от обычных депозитов особые депозиты имеет целевое назначение. Например, средства, предназначенные для погашения обязательств по векселю, или средства для покупки ценных бумаг. Банк, в свою очередь, является ответственным за их сохранность. *Специальными депозитами* являются объекты собственности вкладчика.

Депозиты бывают обеспеченные и необеспеченные.

Обеспеченными называются депозиты, которые обеспечены залогом бумаг определенного вида, что ставит владельцев таких депозитов в разряд обеспеченных кредиторов в отличие от обычных кредиторов. Депозиты классифицируют так же, как срочные, и до востребования.

ДЕПОЗИТЫ ИМПОРТНЫЕ — см.: Депозит импортный.

ДЕПОЗИТЫ СПЕЦИАЛЬНЫЕ — состоят из объектов собственности вкладчика, кроме наличных денег, например облигаций, акций, векселей, полисов страхования жизни и прочих имеющих ценность бумаг, драгоценностей, изделий из серебра, посуды и других, помещаемых в банк для безопасного

хранения, при котором право на данные ценности сохраняется за депонентом. В данном случае отношения между банком и вкладчиком являются отношениями депонента и депозитария. Специальные депозиты ни в коем случае не становятся частью активов банка. В случае его банкротства не подлежат реализации для выплат по обязательствам банка, а немедленно возвращаются вкладчику.

Специальные депозиты принимаются по договору о временной передаче имущества на хранение; многие банки, не оснащенные специальными хранилищами ценностей, обеспечивают хранение для своих вкладчиков бесплатно или за вознаграждение, снабжая им тот же уровень защиты, что и собственным ценностям, не возлагая на себя дополнительных обязательств.

ДЕПОЗИТЫ СРОЧНЫЕ (англ. *time deposits)* (см. ДЕПОЗИТ СРОЧНЫЙ) — наличные денежные средства вкладчика, находящиеся на его депозитном счете на строго фиксированный период и с оговоренными условиями процентных платежей.

Учитываются:

1) срочные вкладные сертификаты;
2) срочные депозиты в форме открытого счета;
3) сберегательные вклады.

Срочные вкладные сертификаты — это депозиты, подтверждаемые оборотным или непередаваемым документом, на лицевой стороне которого указано, что сумма такого депозита подлежит выплате предъявителю или любому указанному лицу или по его усмотрению на определенную дату, зафиксированную в документе, но не ранее чем через 30 дней после даты депонирования; или по истечении определенного указанного времени, не ранее чем через 30 дней после даты документа; или по письменному уведомлению, которое должно подаваться не позже чем за 30 дней до даты выплаты; и во всех случаях только после представления и передачи документа.

1. *Депозиты срочные в форме открытого счета* являются депозитами, отличающимися от срочных вкладных сертификатов или сберегательных вкладов; в их отношении заключается письменный контракт с депонентом, согласно которому ни целый депозит, ни любая часть такого депозита не могут быть изъяты с использованием чека или иным образом до наступления даты погашения, которое должно производиться не ранее чем через 30 дней после даты депонирования или до истечения периода уведомления, которое должно подаваться депонентом в письменной форме не позже чем за 30 дней перед изъятием депозита.

2. *Сберегательные вклады* — это депозиты, подтверждаемые сберегательной книжкой, образующиеся из средств, депонированных в кредит счета одного или большего числа лиц или корпорации, ассоциации или других организаций, преследующих прежде всего религиозные, филантропические, образовательные, благотворительные, общественные и другие цели и не преследующих цели получения прибыли или в которых интерес получения выгоды осуществляется одним или большим числом лиц или подобной организацией. Изъятие такого депозита осуществляется следующим образом:

1) от депонента требуется или в любое время может потребоваться банком подать письменное извещение о намерении изъять депозит не позже чем за 30 дней до такого изъятия;
2) изъятие разрешается производить только двумя способами: либо после предъявления сберегательной книжки — путем выплаты лицу, предъявившему сберегательную книжку, либо без предъявления сберегательной книжки — путем выплаты самому депоненту, но никакому другому лицу, действующему или не действующему от лица депонента. Каждое изъятие, сделанное после предъявления сберегательной книжки, должно быть зарегистрировано в сберегательной книжке во время изъятия, а каждое другое изъятие должно быть записано там после такого изъятия так быстро, как это позволяют обстоятельства.

ДЕПОНЕНТ (от лат. *deponentus* — «откладывать»), 1. Физическое или юридическое лицо, которое передало на хранение в кредитное учреждение (банк) деньги или ценные бумаги. *2.* Лицо, не получившее своевременно причитающиеся ему денежные доходы и выплаты, которые тем самым и стали депозитами. 3. В страховании грузов — лицо, передавшее груз или другое имущество зависимому держателю (перевозчику, экспедитору) в доверительное управление или на хранение.

Депонент принимает на себя следующие обязательства:

1) соблюдать требования условий при взаимодействии с депозитарием;
2) своевременно предоставлять депозитарию сведения об изменении своих реквизитов, предусмотренные условиями, сведения об операторе и распорядителях счета депо, а также иные сведения, имеющие существенное значение для нормального исполнения депозитарием своих обязанностей в соответствии с условиями;
3) своевременно и в полном объеме оплачивать услуги депозитария в соответствии с тарифами за депозитарное обслуживание;
4) по предъявлении документов, подтверждающих уплату депозитарием соответствующих сборов, компенсировать депозитарию расходы, понесенные им в связи с перерегистрацией ценных бумаг, учитываемых на счете депо депонента или с использованием иных услуг третьих лиц по поручениям депонента;
5) при передаче на учет в депозитарий именных ценных бумаг в соответствии с условиями выполнять действия, необходимые для их перерегистрации в реестре владельцев на имя депозитария как номинального держателя (на основании поручения депонента). (Дополнительно см. ДЕПОЗИТОР).

ДЕПОНИРОВАНИЕ — процесс передачи в кредитное учреждение денежной наличности, документов, ценных бумаг и иных ценностей с дальнейшим хранением их на депозитном счете вкладчика.

Банк лишь хранит эти ценности, но не использует их как капиталовложения клиента.

Депонирование бывает:

1) администрируемое — ценные бумаги, сданные в банк на хранение, администрируются этим банком как с точки зрения их классификации, так и с точки зрения их движения на бирже, т. е. банк выступает в роли финансового агента фирмы;
2) закрытое — хранение банком ценностей клиента. Эти ценности при этом не рассматриваются в качестве капиталовложений;
3) нумерованное — хранение банком ценностей, сданных клиентом, имя которого закрыто под номером;
4) совместное — хранение ценностей (ценных бумаг), принимаемых банком на хранение от двух и более клиентов, каждый из которых имеет право на их получение независимо от других;
5) условное — хранение ценностей, принимаемых банком и принадлежащих двум или более владельцам, с условием их возвращения на строго обговоренных и документально зафиксированных условиях;
6) глобальное — сдача банком на хранение в другой специализированный банк пакета ценных бумаг в строго классифицированном порядке, при этом не разрешается частичное изъятие (в нашей практике это, например, сдача в Сбербанк на хранение облигаций).

Депонирование достаточно распространено в мировой практике.

ДЕПОНИРОВАНИЕ АКЦИЙ — передача на хранение акций их владельцем в финансово-кредитную организацию вместе с правом голоса по акциям.

Депонирование акций является основой выпуска депозитарных расписок, которые имеют широкое хождение во всем мире, существенно облегчая процесс обращения акций на международных финансовых рынках. Чаще всего это производится по следующей схеме (рис. 34):

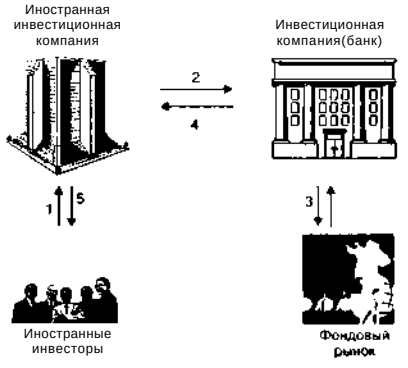


Рис. 34. Схема проведения выпуска акций на международный рынок с использованием депонирования акций

1) заявка на покупку российских ценных бумаг от иностранного инвестора;
2) передача заявки на исполнение;
3) приобретение и депонирование акций на внутреннем рынке;
4) подтверждение покупки ценных бумаг;
5) поставка инвестору производных ценных бумаг банка, выпущенных на акции российского эмитента.

Схема неоднократно применялась и продолжает применяться инвестиционными компаниями «Тройка-Диалог», «Атон» и Объединенной финансовой группой (UFG), например в отношении акций РАО «Газпром».

Также депонирование акций дает возможность рядовым владельцам, которые не очень хорошо разбираются в управлении компанией, получать прибыль с акций, доверив принимать управленческие решения профессионалам.

ДЕПОРТ (англ. *deport)* — сделка, заключаемая на определенный срок с целью получения дохода за счет курсовых разниц, с расчетом того, что произойдет понижение курса ценных бумаг или валют, ранее проданных; вознаграждение, полученное за пролонгирование срока завершения контракта; разница между стоимостью имеющегося в наличии товара и стоимостью товара с ближними или дальними сроками поставки.

Например, оформляется контракт на продажу акций по фиксированной цене. Владелец акций («медведь») играет на понижение стоимости этих акций и надеется через определенный срок выкупить эти самые акции по более низкой стоимости. В итоге «медведь» надеется получить прибыль в виде курсовой разницы между ценой, по которой он продал акции, и более низкой ценой их приобретения.

Пролонгирование контракта не всегда выгодно обеим сторонам, поэтому стороне, которая пошла на уступку, продлив контракт, выплачивается вознаграждение (депорт) на оговоренных договором условиях.

Обычно цена наличного товара выше, чем цена товара, который должен быть доставлен после, следовательно, покупатель получает положительный депорт в виде скидки.

ДЕПРЕССИЯ (от лат. *depressio* — «подавление») — состояние экономики, наступающее после фазы циклического развития называемой «кризис», характеризуется минимальным спросом на товары и услуги, ростом уровня безработицы и низким объемом производства.

Обычно депрессия возникает после и в результате экономического кризиса и может иметь весьма продолжительный характер. Уровень производства сохраняется стабильным, но очень низким по отношению к состоянию перед началом кризиса. Сохраняется высокий уровень безработицы, но падение цен приостанавливается, падает ссудный процент, стабилизируются товарные запасы. Застой в экономике после кризиса свидетельствует о том, что скоро экономика перейдет в следующую фазу подъема.

Самой известной в историческом плане остается Великая депрессия, наблюдавшаяся в США после кризиса, начало которому положил биржевой крах в «черный вторник» 29 октября 1929 г. В ходе Великой депрессии миллионы людей оказались за чертой бедности.

ДЕПРИВАТИЗАЦИЯ — возвращение ранее приватизированных предприятий в государственную собственность, отмена результатов приватизации.

Деприватизация возможна, если установлено, что при проведении приватизации законодательство страны было серьезно нарушено.

В настоящее время в России распространяются ничем не подтвержденные слухи о возможности проведения частичной деприватизации, эти слухи подрывают доверие к нашей экономике со стороны иностранных и внутренних инвесторов.

ДЕРЕВО РЕШЕНИЙ — процедура принятия управленческих решений с точки зрения оценки уровня риска по определенному вопросу, возникающему в результате реализации каких-либо проектов. Дерево решений представляют графически в виде древовидной структуры. Соизмерив уровень затрат и уровень дохода, финансовый менеджер определяет уровень чистого выигрыша и отражает на узлах дерева через его ветви. Каждая ветвь определяет рациональность этого решения, учитывая вероятность наступления отрицательного события. Применяется на начальной стадии разработки проекта.

ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ — совокупность целей экономической системы, программы, проекта, плана, построенная по принципу приоритетов с выделением головной цели (вершина дерева); подцели первого, второго и последующего уровней (ветви дерева). Наглядное изображение дерева целей можно представить в виде перевернутого дерева, в основе которого лежит основная цель программы, а подцели первого, второго и последующих уровней распределены на ветвях дерева.

Схема дерева целей приведена на рисунке 35.

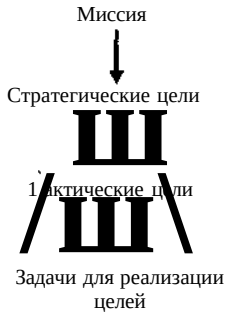


Рис. 35. Дерево целей

Пример дерева целей из жизни человека: основной целью является удовлетворение потребностей человека в пище для жизнедеятельности организма; подцели первого уровня — удовлетворение потребностей в основных компонентах пищи (белках, жирах, углеводах, витаминах); подцели второго уровня — удовлетворение потребностей в продуктах (хлебе, молоке, масле, овощах, фруктах) и т. д.

Существуют четыре простых правша для проверки полноты и внутренней непротиво-речивости дерева целей.

1. При чтении сверху вниз подцель должна отвечать на вопрос, что нужно сделать, чтобы реализовать цель предыдущего уровня. Например, чтобы написать в *то. economics* вопрос про составление дерева целей, надо сначала включить компьютер, потом запустить *FastEcho* и т. д.

2. При чтении снизу вверх цель более высокого уровня должна отвечать на вопрос, для чего необходима цель непосредственно под ней. Например, библиография по системному анализу нужна, чтобы по указанным в ней книгам узнать, как составляется дерево целей.

3. При чтении подцелей, необходимых для достижения одной цели, следует уточнить, все ли подцели действительно необходимы для ее достижения.

4. При чтении подцелей, необходимых для достижения одной цели, следует уточнить, какие еще подцели этого уровня необходимы для достижения цели.

ДЕРЕГУЛИРОВАНИЕ — ликвидация мероприятий, которые способствуют неравитости открытой конкуренции на рынках.

Дерегулирование — процедура отказа от государственного регулирования экономического сектора и признание значительной роли частного предпринимательства. Дерегулирование стимулирует развитие мелкого и среднего бизнеса, однако во всем мире оно имеет пределы, которые обусловлены необходимостью социальной защиты населения, соблюдения законодательных и налоговых норм.

ДЕРЖАТЕЛЬ АКЦИЙ НОМИНАЛЬНЫЙ — частное лицо, держатель «чужих» акций, в чье доверительное управление они были переданы.

Номинальный держатель — это доверенное лицо держателя акций. *Держатель акций* — акционер, физическое или юридическое лицо, владеющее любыми акциями акционерной компании. Держатель акций может быть зарегистрированным, если он внесен в установленном порядке в реестр акционеров АО, и незарегистрированным, если он приобрел акции на вторичном рынке без регистрации в реестре.

Номинальный держатель акций, являясь законным представителем, получает проценты.

ДЕРЖАТЕЛЬ КАРТОЧКИ — лицо, на имя которого банк выдал расчетную или кредитную карточку.

Держатель имеет право использовать карточку для любых видов платежей, а также для получения наличных денег (кассового аванса) в пунктах обслуживания держателей карточек и в автоматических кассирах (банкоматах). Для осуществления расчетов по операциям с использованием карточки

держателю открывается спецкартсчет (СКС). Средства на СКС могут быть использованы только для расчетов по операциям с карточкой. Держатель карточки берет на себя обязательство держать в тайне свой ПИН (персональный индификационный номер), а также хранить его отдельно от карточки. Ни при каких обстоятельствах ПИН не должен стать известным третьему лицу. Держатель обязан следить за расходованием средств со своего СКС во избежание овердрафта, а также хранить чеки, слипы, квитанции, подтверждающие правомочность расходов; соблюдать другие условия, предусмотренные договором о выдаче карточки.

Платежи с использованием пластиковых карт распространены во всем мире.

ДЕРЖАТЕЛЬ ЦЕННЫХ БУМАГ — владелец акций, облигаций, денежных сертификатов, других ценных бумаг. В зависимости от вида ценной бумаги владелец наделяется определенными правами и обязанностями. Например, владелец обыкновенных акций имеет права на получение дивидендов и участие в принятии решений относительно деятельности компании, облигации дают право на получение дохода по ним и т. д.

Держатели ценных бумаг могут быть участниками финансового рынка, продавая или покупая ценные бумаги.

ДЕРИВАТ (от лат. *derivatus* — «отведенный») — опцион или фьючерс, стоимость которого определяется исходя из курсов валют, стоимости ценных бумаг, цены товаров. При этом владелец имеет право зафиксировать цену на покупку-продажу с наибольшей выгодой для себя. Дериват часто применяется на рынках с неустойчивой конъюнктурой, давая гарантию владельцу на получение товара по заранее обговоренной цене в независимости от изменений на рынке. Дериват может использоваться, например, если сторона-покупатель ожидает повышения цены на товар, а продавец заинтересован в гарантированности осуществления сделки в будущем.

Использование данного метода позволяет стабилизировать ситуацию на рынке.

ДЕРИЛИКТ (англ. *dcrilicl)* — имущество, владелец которого неизвестен; покинутое экипажем под угрозой гибели судно.

К дериликтам также относят имущество, оставшееся после владельца, умершего без наследников, и поступающее в доход казны.

В современных условиях владельца имущества определить можно практически всегда, а развитость законодательства о наследовании практически исключает возможность образования дериликта. Государство приобретает право на имущество, если других законных наследников нет.

Когда дериликт образуется из-за того, что экипаж покинул судно под угрозой гибели, оно становится объектом пристального внимания страховой компании, которая обычно принимает все возможные меры по спасению судна и тем самым по уменьшению суммы страховой выплаты компании судовладельцу. За спасение дериликта страховые компании выплачивают спасателю вознаграждение.

ДЕТЕЗАВРАЦИЯ (от лат. *de* — «отмена» и *thesures* — «сокровище») — процедура изъятия средств из хранилищ с целью использования их на какие-либо нужды, (термин «тезаврации», означает процесс накоп-ления средств путем изъятия их из обращения).

Детезаврация — процедура, осуществляемая с целью выхода из фазы кризиса экономики и стимулирующая ее оживление. Детезаврация характерна для начальной стадии экономического роста, когда общая стабилизация экономики после кризиса убеждает население в возможности использовать ранее накопленные сбережения.

Для активизации этого процесса обычно требуются определенные усилия со стороны правительства, например предоставление льготных условий по налогообложению малых и средних предприятий, снижение ставок рефинансирования по кредитам, т. е. меры, направленные на развитие производства и потребления.

ДЕТЕРМИНАНТА РЫНКА — наружные факторы рыночной среды, кроме политических, оказывающие влияние на спрос и предложение на товарном, фондовом или финансовом рынках.

На уровень спроса влияют следующие факторы: цена товара, уровень доходов населения, масштабность рынка, цена и полезность других товаров-аналогов, вкусы и предпочтения населения, мода, ожидаемые изменения т. д. Основным фактором, влияющим на уровень предложения, является величина издержек обращения.

Изменение любого из этих факторов вызывает колебание спроса и предложения на рынках, а иногда может привести даже к панике и обвалу рынка в целом. Однако серьезные изменения редко происходят под влиянием какого-то одного фактора, для кардинального изменения положения дел требуется совместное влияние нескольких негативных или положительных факторов, которые, соответственно, могут привести или к падению, или к росту рынка.

ДЕТЕРМИНАНТЫ СПРОСА (англ. *determinants of demand)* — факторы, влияющие на уровень спроса, исключая фактор цены:

К детерминантам спроса относят:

1) уровень личных доходов населения;
2) ожидание населением изменений уровня цены на товары;
3) динамика уровня цен на товары-аналоги;
4) социально-экономические факторы:
   а) масштабность рынка;
   б) развитие рекламной деятельности;
   в) вкусовые приоритеты населения;
   г) сезонный характер;
   д) изменение законодательной базы;

Все эти факторы могут достаточно серьезно повлиять на покупательные предпочтения населения и, как следствие, на спрос на товары. Серьезное и резкое изменение величины спроса может достаточно серьезно повлиять на всю экономическую ситуацию.

ДЕ-ФАКТО. 1. Факт совершения коммерческой операции. 2. Форма признания государства, означающая официальное, но еще не окончательное признание. Затем государство признается де-юре;

Признание де-факто означает признание фактически, реально.

Многие сделки заключаются сначала де-факто, а только затем закрепляются юридически, например, сначала между поставщиком и покупателем заключается устное соглашение о поставке определенного товара по определенной цене и в определенное время, а затем юридические отделы фирм начинают оформление документации, или товар может быть уже отгружен, а документы на сделку еще не оформлены.

Нарушение условий сделок де-факто во всем мире признается неэтичным.

ДЕФЕКТ (англ. *defect).* 1. Несоответствие продукции установленным требованиям. 2. Причина, приведшая к отказу при устройстве агрегата.

Существует несколько видов:

1) дефект явный — дефект, для выявления которого предусмотрены соответствующие правила, методы и средства;
2) дефект товара — дефект, который требует исправления или обусловливает изъятие товара из обращения. Низкое качество предопределяет значительное снижение цены и гарантию сервисного обслуживания. Дефект товара нередко выявляется обществом потребителей;
3) дефект титула — требование, обстоятельство, условие, которое делает затруднительным идентификацию настоящего владельца актива, собственности или передачу титула; эта ситуация возникает при неправильной регистрации титула или неустранении вторичных требований.

Для защиты потребителей от дефектов продукции во всех развитых странах приняты законы «О защите прав потребителей», в которых предусматривается возможность замены или гарантийного обслуживания продукции, имеющей дефект; положения данных законов обычно распространяются и на составные части устройств.

ДЕФИЦИТ (от лат. *deficit* — «недостает») — нехватка имеющихся в настоящий момент финансовых и денежных ресурсов по сравнению с необходимым уровнем. Дефицит денежных и иных ресурсов крайне нежелателен для любого предприятия. Нехватка денежных средств для покрытия текущих расходов организации говорит о неудовлетворительности работы финансового отдела и является крайне негативным фактором при анализе финансового положения организации. Если дефицит денежных средств является постоянным, то это может свидетельствовать о серьезных проблемах внутри фирмы, а также предупреждает о приближении к банкротству. В то же время единичный дефицит финансовых ресурсов, хотя и является негативным фактором, не означает неизбежности банкротства предприятия.

Дефицит их ресурсов, например материалов, приводит к замедлению производственного цикла, а следовательно, к снижению оборачиваемости активов, что в свою оче-

редь, приводит к уменьшению прибыли организации.

Таким образом, дефицит — крайне негативное явление. Для предотвращения дефицита на многих предприятиях разрабатываются прогнозы потоков денежных средств, планы и сметы расходов материалов и т. д.

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТНЫЙ. 1. Превышение расходной части бюджета над доходной. 2. В разговорной речи — дефицит бюджетный (см. Дефицит государственного бюджета).

При составлении прогнозного бюджета денежных средств организации на тот или иной период может образоваться ситуация, когда на определенном отрезке периода расходы организации превышают доходы. Для избежания неплатежеспособности на этом этапе организация должна заранее продумать источники средств, из которых может быть покрыт дефицит. Такими источниками могут служить кредиты и займы кредитных и других организаций, собственные внутренние резервы, накопленные заранее, инвестиции и т. д.

Опаснее всего для организаций бюджетный дефицит, выявленный накануне выплат, так как в данном случае найти деньги для покрытия расходов крайне тяжело.

ДЕФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА — недостаточность средств бюджета государства для обеспечения стабильного функционирования финансовой системы страны.

Дефицит государственного бюджета в большей или меньшей части характерен для многих стран мира. В России с конца XX в. наблюдался устойчивый и значительный дефицит государственного бюджета. Дефицит государственного бюджета, устойчиво проявляющийся длительное время, обуславливает развитие инфляции. Однако в последние несколько лет наблюдается превышение доходов государства над расходами.

Различают:

1) дефицит государственного бюджета структурный;
2) дефицит государственного бюджета циклический.

ДЕФИЦИТ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА — макроэкономический показатель, характеризующий отрицательный остаток, получившийся в результате разницы между поступлениями в страну иностранной валюты, зачисленной на текущий счет в банке, и суммы средств на счете движения капиталов.

Это может произойти в результате продажи Центральным банком иностранной валюты из своих резервов для покрытия чистых потребностей отечественных резидентов в иностранной валюте.

Дефицит платежного баланса является отрицательным явлением, так как говорит о низком уровне иностранных инвестиций в экономику страны, а также о фактическом вывозе отечественных капиталов за границу. Данная ситуация была характерна для экономики России 1990-х гг.

ДЕФИЦИТ СТРУКТУРНЫЙ — установленная разность между доходами федерального бюджета и расходами, осуществляемыми из него, при фиксированном уровне безработицы и определенной фискальной политике страны.

Структурный дефицит бюджета — негативный показатель, который говорит о необходимости проведения серьезных экономических реформ внутри страны. Для преодоления структурного дефицита государствам приходится изменять налоговую политику, а также производить сокращение расходов государственного бюджета.

Структурный дефицит свидетельствует о несбалансированности государственных расходов и доходов, а также о проблемах в экономике государства.

ДЕФИЦИТ ТОРГОВЫЙ — количественное превышение товаров иностранного производства, ввозимых в страну для внутренней реализации либо переработки с целью их последующего вывоза за границу, над товарами национального производителя, изготовляемыми для экспорта, а также товарами, ранее привезенными из-за границы и подвергнувшимися переработке, либо доработке.

Свидетельствует о неконкурентоспособности товаров страны, в которой он наблюдается на внешнем рынке. Если превышение является значительным, то это косвенно свидетельствует о доминировании на внутреннем рынке страны импортируемых товаров. Данное положение является нежелательным.

Наблюдался в России в 1990-х гг.

ДЕФИЦИТ ЦИКЛИЧЕСКИЙ. 1. Дефицит федерального бюджета, вызванный спадом деловой активности и обусловленным им сокращением налоговых поступлений. 2. Разность между реально существующим дефицитом и структурным дефицитом.

Циклический дефицит является настораживающим фактором, так как говорит о падении производства, что является одним из факторов кризиса в экономике. Наличие циклического дефицита является поводом для правительства страны предпринимать меры по повышению деловой активности, а именно стимулировать спрос на продукцию, снижать налоговые ставки и ставку рефинансирования Центрального банка и т. д.

ДЕФИЦИТНЫЕ ФАКТОРЫ — термин, используемый в теориях международной торговли для обозначения ресурсов, имеющихся у страны в недостаточном количестве.

Согласно теории Хекшера-Олина страны стремятся экспортировать товары, требующие значительных затрат факторов производства, которыми они располагают в относительном избытке. И, соответственно, товары, требующие небольших затрат дефицитных для страны факторов, в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратном отношении. В результате в скрытом виде будут экспортироваться избыточные факторы и импортироваться дефицитные факторы производства.

Государство может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства.

ДЕФЛИРОВАНИЕ — перевод показателей, рассчитанных в текущих ценах, в показатели, выраженные в постоянных ценах.

Дефлирование применяется при анализе, для установления более достоверного соответствия между экономическими показателями, выраженными в денежных единицах в условиях инфляции. Особенное значение данный процесс приобретает при значительных темпах инфляции, так как для установления реальных изменений активов и обязательств требуются сопоставимые данные,

Дефлирование производится с помощью различных финансовых коэффициентов — дефляторов.

ДЕФЛЯТОР — индекс, используемый как коэффициент пересчета элементов валового внутреннего продукта в сопоставимы цены. Также применяется для оценки совокупности показателей, влияющих на изм нение цен. Таким образом, совокупное различных индексов выражается в виде вс объемлющего показателя, характеризую!! го масштабы инфляции.

Дефляторы рассчитываются путем от сения величины анализируемого показан в фактических ценах к его величине в пос янных ценах. Для получения агрегиров ного показателя на макроуровне осуществ ется переоценка компонентов показател! фактических в сопоставимые цены.

Существует несколько методов т оценки:

1) метод непосредственной оценки про ции, при котором отдельные продз отчетного периода оцениваются по ш базового периода. Применяется для с ки производства и использования прс ции сельского хозяйства;
2) метод дефлятирования индекса цен, котором используются данные о ст(стных объемах соответствующих пс телей в действующих ценах и индекс
3) метод экстраполяции — переоценка г водится на основании стоимостных мов базового периода и индексов ф1 ского объема. Используется для пер в сопоставимые цены тех компон объем которых в сопоставимых определяется изменением физич> объема при производстве или реал! (валовой продукции торговли, риально-технического снабжения, вок и др.).

Дефлятор часто используют для нормы инфляции в экономике:

Норма инфляции = [illegible]

ДЕФЛЯТОР ВВП — это Инд рассчитываемый как отношение по номинального ВВП к показателю р ВВП и применяемый для всех прс ных товаров и услуг.

Дефлятор ВВП отражает динамику цен всех произведенных товаров, входящих в состав ВВП. Для расчета индекса цен берется определенный набор товаров и услуг, реализованных как на национальном, так и на мировом рынках, а также в этот состав включаются: цены потребительских и инвестиционных товаров, товары, приобретаемые правительством. Дефлятор предназначен для устранения влияния цен и определения динамики физического объема сводных стоимостных показателей: ВВП в целом, ВВП по отраслям экономики, ВВП по направлениям конечного использования, ВВП общего дохода страны в целом и по отдельным социальным группам. Существует отличие между показателем индекса потребительских цен и дефлятора ВВП: последний основывается не на заранее определенной совокупности товаров и услуг, а исходя из фактически произведенных товаров в настоящий момент.

В разные периоды для расчета дефлятора ВВП берутся разные корзины товаров и услуг, в результате этого показатели разных лет несоизмеримы между собой. Дефлятор ВВП может в значительной степени изменить структуру рыночных отношений.

Когда ожидается увеличение процентных ставок, рост показателя приводит к повышению курса национальной валюты и уровня процентных ставок.

ДЕФЛЯТОР ВНП — это индекс, рассчитанный как отношение номинального ВНП к реальному ВНП.

Дефлятор ВНП (1ВНП) показывает динамику цены на все товары и услуги. Это позволяет использовать его для оценки экономического состояния страны.

Дефлятор ВНП рассчитывается по принципу индекса Пааше:

$$I_{Пааше} = \frac{\sum_{i=1}^{n} P_i^1 Q_i^1}{\sum_{i=1}^{n} P_i^0 Q_i^1},$$

где: $I_{Пааше}$ — индекс цен Пааше;

Q_i^1 — количество i-го блага в текущем периоде;

P_i^0, P_i^1 — цена i-го блага в базисном (P^0) и текущем P_i^1 периодах соответственно.

ДЕФЛЯЦИОННЫЙ РАЗРЫВ (англ. *deflationary gap)* — ситуация, в которой уровень национального дохода страны превышает уровень совокупных расходов, что приводит к высокому уровню безработицы. Данную модель доходов-расходов *(incomeexpendilure model)* можно изобразить графически в виде функции, в которой линия совокупных расходов пересекает проходящую под углом 45° линию, где расходы равны доходам, в точке, соответствующей более низкому уровню национального дохода, чем тот, что необходим для полной занятости.

ДЕФЛЯЦИЯ (от лат. *deflatio* — «выдувание, сдувание») — процесс изъятия избыточной денежной массы из обращения с целью снижения темпов инфляции.

Дефляция осуществляется посредством:

1) увеличения налогов;
2) предотвращения роста заработной платы или ее замораживания;
3) снижения расходов государственного бюджета путем кредитной рестрикции (сокращения объемов кредитов) за счет увеличения продажи государственных ценных бумаг.

Дефляция является самым распространенным способом борьбы с инфляцией.

ДЕФОЛТ — невыполнение или отказ субъекта отвечать по своим денежным обязательствам. Государственный дефолт свидетельствует о наступлении кризисной ситуации и признании несостоятельности — государственного банкротства.

Дефолт для конкретного предприятия, по сути, является свидетельством предбанкротного состояния.

В России в 1998 г. фактически произошел государственный финансовый дефолт, который повлек за собой тяжелые последствия в виде кризиса всей банковской системы РФ, многочисленных банкротств банков и других финансовых учреждений, падения курса национальной валюты и т. д.

Последствия данного кризиса ощущаются до сих пор в виде недоверия большинства граждан к кредитно-банковской системе РФ. Большинство россиян (78%) считают возможным повторение экономического кризиса, подобного дефолту 1998 г. Об этом свидетельствуют данные всероссийского опроса, проведенного *ROMIR monitoring* 7—11 августа 2003 г. среди 1500 респондентов. В то же время 17% опрошенных убеждены, что повторение экономического кризиса в России невозможно. Затруднились ответить 5% россиян.

ДЕФОЛТЕР — субъект рынка или государство, отказывающиеся выполнять свои денежные обязательства.

Другими словами, дефолтер — неплательщик. Отказ от выполнения денежных обязательств является поводом для обращения в арбитражный суд с целью взыскания с дефолтера долга или признания его банкротом.

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ — процедура передачи функций управления от вышестоящих органов власти нижестоящим органам, таким образом расширяется круг их полномочий. Децентрализация позволяет регионам вести более обоснованную политику в отношении организаций, осуществляющих в них свою деятельность.

Процесс децентрализации активно шел в России в начале 1990-х гг., когда вследствие проводимых реформ изменилась не только экономическая, но и административная ситуация, регионы получили больше полномочий.

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ УЧЕТА - организация бухгалтерского учета, при которой в отдельных частях предприятия не только оформляются первичные документы, но и ведется синтетический и аналитический учет, а также составляются бухгалтерские балансы.

Может быть и частичная децентрализация учета, когда в подразделениях предприятия ведутся определенные учетные работы, но баланс не составляется, а учетный процесс заканчивается составлением и представлением в главную бухгалтерию предприятия производственных отчетов.

При децентрализации учета, кроме главной бухгалтерии предприятия, имеются бухгалтерии в его подразделениях.

Децентрализация учета имеет смысл в крупных организациях, когда объем учетной работы слишком велик для одной централизованной бухгалтерии, а также при большом количестве мелких филиалов и представительств, имущество которых учитывается необособленно.

Использование компьютерных программ ведения учета сделало этот метод достаточно удобным и, как следствие, распространенным.

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВАЯ — перераспределение финансовых ресурсов из центра в регионы страны.

Финансовая децентрализация позволяет активизировать промышленность в регионах, дает стимул экономическому развитию региональных рынков.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВСКАЯ — предпринимательская деятельность в сфере кредитно-банковских услуг с применением норм банковского регулирования.

Особо выделяют *незаконную банковскую деятельность* — преступление в сфере экономической деятельности. С объективной стороны представляет собой осуществление банковской деятельности (банковских операций) без регистрации или без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно, или с нарушением условий лицензирования, если это деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с получением дохода в крупном размере.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ — деятельность, направленная на непосредственное оказание материальной, в том числе в виде грантов (безвозмездных субсидий), или иной помощи (поддержки) нуждающимся в ней физическим лицам или организациям, непосредственно оказывающим такую помощь, в том числе благотворительным организациям, либо деятельность, осуществляемая в общественных интересах.

Деятельность будет являться благотворительной, если лицо, ее осуществляющее, не получает никаких вознаграждений, а также самостоятельно и за свой счет оказывает материальную помощь. Таким образом, благотворительная деятельность основывается на принципах безвозмездности и неэквивалентности. К *благотворительной деятельности относится помощь (поддержка):*

1) малообеспеченным физическим лицам или нуждающимся в социальной адаптации или социальной защите физическим лицам: детям, не имеющим родителей (родителя), дошкольным или иным детским

учреждениям, а также другим организациям, осуществляющим уход за такими детьми; инвалидам или престарелым;
2) физическим лицам, нуждающимся в медицинской помощи (поддержке) или специальном уходе, в виде оплаты медицинских и (или) связанных с ними услуг (в том числе по проезду к месту оказания таких услуг), либо организациям, имеющим статус медицинских учреждений;
3) образовательным учреждениям, включая учреждение стипендий; учреждениям науки, культуры или искусства;
4) одаренным физическим лицам для раскрытия их таланта;
5) по защите населения и (или) природы от загрязнения или иного вредного воздействия;
6) религиозным организациям;
7) учреждениям пенитенциарной системы, направленная на улучшение условий содержания и (или) медицинского обслуживания спецконтингента и др.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДЕПОЗИТАРНАЯ — деятельность профессионального участника рынка ценных бумаг (депозитария), направленная на сохранность сертификатов ценных бумаг и (или) учет прав собственников на ценные бумаги.

Депозитарная деятельность может быть как основным, так и дополнительным источником доходов организации. Например, практически все коммерческие банки занимаются депозитарной деятельностью, однако обычно это не является главным источником их доходов.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННАЯ — вложение инвестиций (инвестирование) и совокупность практических действий по реализации инвестиций.

Инвестиционной деятельностью могут заниматься как специализированные инвестиционные фонды, которые аккумулируют финансовые ресурсы граждан и юридических лиц, а потом занимаются размещением этих ресурсов на фондовых биржах, так и обычные предприятия при проведении каких-либо конкретных инвестиционных проектов с целью получения в дальнейшем экономических выгод.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ — деятельность хозяйствующего субъекта либо органов государственной власти, направленная на устранение соперников, с целью занять лидирующее положение на рынке. Такая ситуация негативно влияет на потребителей рынка. С целью защитить интересы потребителей выступает антимонопольное законодательство и применяются действия и мероприятия для устранения такого рода деятельности. *Запрещаются такие действия, как:*

1) изъятие товаров из обращения, целью или результатом которого является создание или поддержание дефицита на рынке либо повышение цен;
2) навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования передачи финансовых средств, иного имущества, имущественных прав, рабочей силы контрагента и др.);
3) включение в договор дискриминирующих условий, которые ставят контрагента в неравное положение по сравнению с другими хозяйствующими субъектами;
4) согласие заключить договор лишь при условии внесения в него положений, касающихся товаров, в которых контрагент (потребитель) не заинтересован;
5) создание препятствий доступу на рынок (выходу с рынка) другим хозяйствующим субъектам;
6) нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования;
7) установление монопольно высоких (низких) цен;
8) сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеются спрос или заказы потребителей при наличии безубыточной возможности их производства;
9) необоснованный отказ от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками) при наличии возможности производства или поставки соответствующего товара.

В исключительных случаях монополистическая деятельность может быть признана правомерной, если хозяйствующий субъект докажет, что положительный эффект от его действий, в том числе в социально-экономической сфере, превысит негативные последствия для рассматриваемого товарного рынка.

НЕРЫНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — такая деятельность, расходы на которую не покрываются за счет продажи товаров или услуг на рынке.

Приготовление пищи в домашних условиях — пример нерыночной деятельности. Нерыночная деятельность правительственных органов и благотворительных организаций может финансироваться за счет налогов, пожертвований и других вкладов.

Нерыночная деятельность отличается от рыночной тем, что на нее не выставляется цена и она не продается. Блага, предлагаемые через правительство, часто предоставляются по нулевой цене, а затраты финансируются из государственного бюджета за счет налогов. Подобным образом обычно предоставляются такие услуги, как национальная оборона, полицейская служба, пожарная охрана, охрана природы. Другой пример нерыночной деятельности — нерыночные услуги правительства — пособия по социальному обеспечению.

Значение нерыночной деятельности в последние годы возросло.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ — деятельность субъекта, создаваемая самостоятельно и по своей собственной инициативе с целью получения выгоды.

Объект и субъект предпринимательской деятельности

Предпринимательской деятельностью в качестве индивидуального предпринимателя гражданин вправе заниматься без образования юридического лица с момента государственной регистрации.

Глава крестьянского хозяйства, осуществляющий деятельность без образования юридического лица, признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского хозяйства.

К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила Гражданского кодекса РФ, которые регистрируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения.

Гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица с нарушением требований закона, не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем.

Граждане РФ также могут образовывать юридические лица в соответствии с законом и заниматься коммерческой деятельностью в той сфере бизнеса, где это не запрещено законодательством.

ДЖЕВОНС **УИЛЬЯМ** СТЕНЛИ (1835—1882) — выдающийся английский логик, экономист, статистик.

Придумал собственную систему логики, основанную на принципе замещения равных, и реализовал ее, смастерив «логические счеты» и «логическую машину». В своих исследованиях использовал логико-математический аппарат для анализа экономических явлений.

Краткая биография

У. С. Джевонс учился в Лондонском университете, где весьма успешно овладевал теоретическими знаниями. В 1857 г., когда ему было 22 года, он занялся политической экономией: Джевонсом овладела мысль о том, что

У. С. *Джевонс*

ему, может быть, удастся плодотворно использовать в этой области математические методы.

В 1860 г. он определил понятие убывающей предельной полезности. А в 1862 г. оформил доклад, который назывался «Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии» и направил ею в учреждение Британской ассоциации научного развития.

В последующий период своей деятельности Джевонс внес существенный вклад в методику исчисления индексов и теорию вероятностей.

Основные работы

В 1863 г. он согласился занять место преподавателя в небольшом колледже в Манчестере, где он читал лекции по логике, философским проблемам морали и — что особенно интересно — курс политической экономии, который он излагал в соответствии с теорией Д. С. Милля.

К основным работам У. С. Джевонса, посвященным научному методу, можно отнести работу «Чистая логика», опубликованную в 1863 г., «Курс элементарной логики» (1870г.),«Принципы науки» (1874 г.). Первая работа была посвящена открытию универсального принципа аргументации: «замещение аналогичных элементов».

Около 50 лет английские студенты познавали науку логики, обучаясь по его курсу.

Труды У. С. Джевонса были замечены и оценены, и в 1872 г. он стал членом Королевского общества (после У. Петти Джевонс был первым экономистом, который удостоился такой чести), а в 1874 г. он стал членом Политико-экономического клуба.

Особый интерес вызывает работа У. С. Джевонса в области политической экономии, названная «Теория политической экономии», опубликованная в 1871 г. Смысл теории заключался в том, что возможно применять различные механизмы исчисления к исследованию понятий богатства, полезности, стоимости, спроса, предложения, капитала, процента, труда и всех количественно определимых терминов, встречающихся в повседневной работе промышленности. Основная мысль теории Джевонса: «стоимость порождается предельной полезностью». Иными словами, основным движущим фактором, определяющим меновую стоимость, является потребительский спрос на товары, а не производственные затраты, как утверждали представители классической школы.

ДЖИРИНГ — используемое в Великобритании название соотношения между собственным и заемным капиталом.

Применение заемного капитала для увеличения прибыли, известное в США под названием «леверидж», позволяет реализовать принцип рычага, согласно которому заемный капитал становится рычагом подъема собственного. Используется для оценки финансовой устойчивости компании: чем ниже джириш, тем устойчивее положение компании.

ДЖОББЕР. 1. Посредник на товарной бирже или фондовой бирже, осуществляющий операции по купле-продаже товаров и ценных бумаг от своего имени и за собственный счет. 2. Независимый владелец автозаправочной станции, который на основе договора франчайзинга осуществляет реализацию нефтепродуктов под торговой маркой, принадлежащей нефтяной компании-производителю.

Джобберы используют торги на бирже как игру на повышение (понижение) цен. Доход этих лиц образуется из разниц цены покупки и цены продажи. Джоббер выступают как спекулянты на биржевых торгах. Учитывая специфику их деятельности, можно сказать, что термин «джоббер» является синонимом следующим терминам: «торговец», «диллер», «принципал», «специалист» и «оператор».

Термин «джоббер» чаще применим для английских бирж. Например, на Лондонской фондовой бирже джоббером назывался центральный субъект, осуществляющий посредническую деятельность за свой счет и заключающий сделки с другими участниками биржевых торгов, такими как брокеры, которые, в свою очередь, выступают от имени реальных продавцов и покупателей ценных бумаг.

ДЖЭНК (ДЖАНК) - низкопробные импортные товары, заполняющие торговую сеть и выгодные торговцам, но не пользующиеся спросом у потребителя; применительно к ценной бумаге — «макулатура», ненадежная, бросовая облигация.

Джэнк как товары был очень распространен в России в конце 1980 — начале 1990-х гг., когда начавшиеся рыночные преобразования вызвали бурный рост торговых фирм-однодневок, которых не интересовала деловая репутация. В то же время резкое падение уровня жизни населения и торговый дефицит сделали возможным заполнение рынка низкокачественными товарами.

Как ценная бумага джэнк может представлять интерес только для спекулянтов, которые надеются на улучшение состояния той компании, что ее выпустила. Такие бумаги относятся к высокорискованным, и обычно от них стараются избавиться все участники фондового рынка.

ДИАГНОСТИКА РЕВИЗИОННАЯ — проверка деятельности предприятия с целью выявить и изучить признаки, которые способствуют предотвращению дальнейших нарушений, путем разработки рекомендаций по изменению организационных вопросов. Ревизионная диагностика является составной частью проведения аудита (ревизии) деятельности хозяйствующего субъекта. Обычно проводится или независимой аудиторской фирмой, или специальным подразделением внутри предприятия. Может проводиться по решению руководства организации, экспертами при банкротстве, по решению судебных органов и т. д.

Результатом диагностики является оценка эффективности принятых руководством предприятия хозяйственных, финансовых решений с использованием приемов ревизии и экономического анализа.

ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ — процесс выявления признаков, отрицательно сказывающихся на экономическом состоянии страны для определения целей функционирования хозяйственного объекта (организации, предприятия), формирования приемов их достижения.

Проводится при помощи комплексного анализа деятельности хозяйствующего субъекта, а также с использованием маркетинговых и других необходимых методов. Часто проводится на открывающемся или недавно открытом предприятии. В ходе такой диагностики рассчитываются плановые показатели деятельности, проводится анализ возможных и уже существующих рынков сбыта продукции и т. д.

Как итог диагностики на основе оценки состояния хозяйства, его эффективности и рассчитанных прогнозных показателях делаются выводы, необходимые для принятия быстрых, но важных решений, например о целевом кредитовании, расширении или сворачивании деятельности, о покупке или продаже предприятия, о его закрытии и т. п.

ДИАГРАММА IS - LM — используется для исследований общего равновесия на реальном и денежном рынках.

Разработана известным английским ученым Дж. Хиксом на базе кейнсианской теории. Кривая *IS (Investment-Saving)* характеризует равновесие в товарном (реальном) секторе хозяйства. Эта кривая соединяет множество точек, представляющих собой комбинации ставки процента *г* и уровня реального дохода *у,* при которых рынок товаров находится в равновесии. С помощью алгебраического решения системы кейнсианских уравнений, характеризующих рынок товаров, Дж. Хикс доказал, что в графическом исполнении кривая *IS* должна быть наклонена с северо-запада на юго-восток, если на оси ординат мы откладываем величину ставки процента, а на оси абсцисс — уровень реального дохода. Это означает, что чем меньше уровень реального дохода, тем выше должна быть ставка процента, чтобы достичь точки равновесия.

Кривая LM (LIQUIDITY-MONEY) характеризует равновесие в денежном секторе экономики и проходит через точки, представляющие комбинации ставки процента и уровня реального дохода, при которых денежный рынок находится в равновесии, т. е. существует равенство спроса на деньги и их предложение. Алгебраически кривая /Af была выведена из уравнений, характеризующих кейнсианскую модель денежного рынка. Решив эти уравнения, Дж. Хикс показал, что графически кривая *LM* должна быть наклонена с северо-востока на юго-запад. Это свидетельствует, что рынок денег будет в равновесии, если увеличению реального дохода будет соответствовать более высокая ставка процента.

На рисунке 37 видно, что кривая *LM* имеет своеобразную конфигурацию: ее левая часть, которая отражает низкие значения ставки процента, расположена почти горизонтально, тогда как правая часть этой кривой занимает положение, близкое к вертикали. Кри-

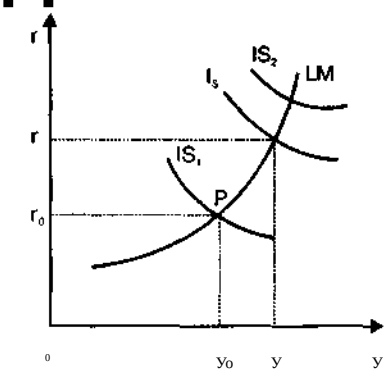


Рис. 36. Диаграмма IS—LM

вая *IS* может пересечь кривую *LM* в любой ее части. В этой связи возникают различные варианты равновесия.

ДИАПАЗОН ЦЕН (от греч. *dia pason* — «через все струны») — разброс цен, образованный самой высокой и самой низкой ценой за что-либо в данный период.

Диапазон цен является основой расчета среднерыночной цены, т. е. средней на что-либо цены на рынке за период. Диапазон цен позволяет плановому отделу организации оставить обоснованные прогнозные значения выручки организации в будущем периоде, а также определить цели направления и задачи ценовой политики предприятия, возможные границы цены и себестоимости товара в будущем.

Например, в отчетном периоде продукция предприятия стоила 100 рублей за штуку, а диапазон цен на рынке на аналогичную продукцию составляет от 95 до 135 рублей за единицу, таким образом, видно, что организация может повысить цены на 10—12 рублей и все равно ее цена будет ниже среднерыночной.

ДИВЕРГЕНЦИЯ. 1. Разнонаправленное движение двух (или более) секторов рынка, которые из общих соображений должны были бы двигаться в одинаковом направлении. 2. Процесс расширения границ проектной ситуации с целью обеспечения достаточно обширного и максимально плодотворного пространства поиска решений.

Дивергентный поиск — это процедура нахождения идей, оценка которых будет производиться в будущем. Например, техническое задание, полученное от заказчика, хотя и принимается за отправную точку, но при этом считается, что оно может подвергаться изменениям и развитию в ходе дивергентного поиска.

Целью дивергенции является изучить мнения субъектов рыночных отношений: потребителей, заказчиков и рынка в целом путем применения разноплановых направлений и в различном объеме. Разрабатывая проекты, специалистам-проектировщикам необходимо использовать разнообразные варианты, применяя гибкость и широту взглядов. И только потом эти проекты будут реализованы. Таким образом, главной целью дивергентного поиска является реконструировать начальный вариант технического задания, выявив аспекты проектирования, позволяющие существенно совершенствовать данный проект.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ (от лат. *diversus* — «разный» и *acege* — «делать»), 1. Распределение инвестируемых или ссужаемых денежных капиталов между различными объектами вложений с целью снижения риска возможных потерь капитала или доходов от него. 2. Расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов производства с целью повышения его эффективности, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства.

В области банковских операций принцип диверсификации проявляется в распределении ссудного капитала между большим числом клиентов. Иногда банковское законодательство запрещает коммерческим банкам предоставлять одной фирме кредит на сумму, превышающую 10% собственного капитала банка.

На принципе диверсификации базируется деятельность инвестиционных компаний и фондов.

Диверсификация применяется для снижения рисков и увеличения прибыли, помогая хозяйствующим субъектам избежать угрозы потери платежеспособности и, как следствие, банкротства.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ВЛОЖЕНИЙ — процесс формирования инвестором портфеля ценных бумаг путем распределения капитала между различными видами ценных бумаг.

В мировой практике принято ограничивать инвестиции в каждый вид ценных бумаг 10% общей стоимости портфеля.

Различают диверсификации вложений по:
1) виду ценных бумаг;
2) отраслям экономики;
3) регионам и странам;
4) сроку погашения (для облигаций).

Диверсификация вложений имеет принципиальное значение для долгосрочного инвестора при любых рыночных условиях. Пропорциональное распределение активов между акциями компаний высокой и низкой капитализации, а также между акциями отечественных и зарубежных компаний позволяет минимизировать влияние краткосрочной волатильности. Для решения проблемы диверсификации можно прибегнуть к помощи индексных фондов.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КОНЦЕНТРИЧЕСКАЯ — процедура увеличения ассортимента путем ввоза новых изделий, причем по техническим свойствам эти изделия не отличаются от уже существующих товаров этой фирмы.

Предприятие-производитель, выпуская новые изделия, существенно не меняет свою отраслевую принадлежность. Примером такой диверсификации является расширение параметрического ряда сверлильных станков.

Концентрическая диверсификация еще называется горизонтальной.

Она позволяет фирме расширить ассортимент производимой продукции без значительных капиталовложений и с минимизацией рисков, связанных с выходом предприятия на новые рынки сбыта.

Обычно производится при благоприятном климате в отрасли, где работает компания.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КРЕДИТОВ - распределение вкладываемых в экономику или кредитуемых денежных капиталов между разнообразными объектами с целью снижения риска потерь и в надежде получить более высокий доход.

В области банковских операций принцип диверсификации проявляется в распределении ссудного капитала между большим числом клиентов. Диверсификация кредитов является одним из основополагающих принципов банковской деятельности, позволяя банкам и другим кредитным учреждениям поддерживать достаточный уровень ликвидности при отказе от выполнения обязательств со стороны получателя кредита.

Иногда банковское законодательство запрещает коммерческим банкам предоставлять одной фирме кредит на сумму, превышающую 10% собственного капитала банка.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЛАТЕРАЛЬНАЯ (БОКОВАЯ) — это ситуация, в которой предприятие осваивает совершенно новые для него типы продукции, внедряясь таким образом в другие отраслевые структуры.

Латеральная диверсификация — характеризуется высоким уровнем риска инвестора, так как требует значительных капитальных вложений, но тем не менее является оптимальным методом расширения производственной деятельности предприятия. В современных условиях, когда хозяйствующие субъекты испытывают острый недостаток денежных средств, когда рынок инвестиций остается ограниченным, а банковские процентные ставки под кредит весьма высоки, немногие предприятия могут себе позволить латеральную диверсификацию производства.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ АКТИВОВ — см.: Диверсификация вложений.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ — производственный процесс, в котором производитель видоизменяет один и тот же продукт, в результате чего он становится более конкурентоспособным на рынке.

Этот процесс позволяет предприятию завоевывать и удерживать рынки сбыта продукции, удовлетворяя самые разные потребности покупателей. Например, компания «Sony» выпускает широкий модельный ряд телевизоров с различной диагональю и объемом встроенных функций, а также по различной цене. Таким образом, продукция компании может удовлетворить потребности покупателей и с высоким, и со средним, и низким доходом.

Диверсификация продукции увеличивает товарооборот компании, что в конечном счете приводит к увеличению прибыльности организации в целом.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА (деятельности) — переход от односторонней, часто базирующейся лишь на одном продукте производственной структуры к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции.

Отметим три основных вида диверсификации:

1) горизонтальную;
2) вертикальную;
3) латеральную (боковую).

При горизонтальной диверсификации происходит расширение номенклатуры производства путем внедрения и освоения на предприятиях однородных, гомогенных в конструктивном и технологическом отношении изделий.

Горизонтальная диверсификация не подразумевает существенных изменений в отраслевом профиле предприятия.

Вертикальная диверсификация означает, что предприятие расширяет номенклатуру, включая в цикл производства дополнительные стадии по отношению к ранее существующей структуре производственного цикла. Так, например, при внедрении на предприятии заготовительных, финишных, сбытовых и иных стадий производственного цикла осуществляется вертикальная диверсификация.

Осуществляя латеральную (боковую) диверсификацию, осваивая новые виды продукции, предприятие тем самым вторгается в непривычные для него ранее отраслевые сферы.

Диверсификация производства проводится в целях повышения эффективности компании, для получения дополнительной прибыли.

Наиболее эффективной и радикальной диверсификацией является латеральная (боковая) диверсификация. Минусом является то, что для ее осуществления требуются значительные капиталовложения, и расширение номенклатуры производства сопряжено с высокими рисками. Вертикальная и особенно горизонтальная диверсификации отличаются своей умеренностью, их потребности в инвестициях находятся в зависимости от того, насколько значительны изменения, которые требуются для запуска производства новой продукции в основных фондах.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РИСКОВ. I. Предпринимательская деятельность, подверженная нескольким видам риска. 2. Занятие страхованием рисков.

Например, при аудите финансовой (бухгалтерской) отчетности могут возникать *риски:*

1) *предпринимательский* — это риск того, что между аудитором и экономическим субъектом может возникнуть конфликт вследствие антирекламы, компетенции администрации предприятия, вероятности судебных исков, финансового положения и т. д.;
2) *аудиторский риск* — означает вероятность того, что отчетность экономического субъекта может содержать невыявленные существенные ошибки после подтверждения ее достоверности либо, наоборот, что она содержит существенные искажения, когда на самом деле их в отчетности нет. Организация, деятельность которой подвержена нескольким видам риска, вынуждена вести себя крайне осторожно, принимая во внимание все возможные комбинации рискованных ситуаций и последствия, которые они могут вызвать.

Страхование всевозможных рисков — основная сфера деятельности страховых компаний.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТА — увеличение количества видов и наименований продукции и услуг, предназначенных для экспорта.

В результате диверсификации экспорта создаются лучшие условия для хозяйственного маневра, расширяются возможности преодоления негативного влияния на экономику неблагоприятной хозяйственной конъюнктуры, в том числе ухудшения условий торговли.

В настоящее время благодаря диверсификации экспорта ускоренными темпами обновляется ассортимент экспортируемой продукции, что обусловлено влиянием НТР.

ДИВИДЕНД — часть общей суммы чистой прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами в соответствии с имеющимися у них акциями.

Выплата доходов акционерам производится наличными или акциями. Размер дивиденда варьируется для обычных акций и фиксирован для привилегированных акций.

Компания может выплачивать дивиденды акционерам из прежних доходов даже в сложное для нее время. В США практикуется условие, что сумма дивидендов не должна превышать сумму накоплений нераспределенной прибыли.

Отчисление прибыли или ее части иностранному материнскому предприятию (организации), российским дочерним предприятием считается также выплатой дивидендов.

Доходы от соглашений (долговых обязательств), которые предусматривают участие в прибылях, приравниваются к дивидендам. Причем соглашения должны быть определены по законодательству того государства, в котором возникают такие доходы.

ДИВИДЕНД В ФОРМЕ ЦЕННЫХ БУМАГ (англ. *stock dividend)* — дополнительный выпуск обычных акций в порядке доли обозначенного акционерного капитала для распределения их на пропорциональном основании между зарегистрированными держателями обычных акций.

Выпуская дивиденд такого рода, акционерная компания получает возможность сохранить наличные средства, которые необходимы для коммерческой деятельности.

Дивиденды в виде дополнительных ценных бумаг не облагаются налогом до момента продажи, что является преимуществом для акционеров, так как дивиденды, выплачиваемые наличными деньгами, должны декларироваться в качестве дохода в том году, когда они были получены акционером.

ДИВИДЕНД КОНТРИБУЦИОННЫЙ — отношение стоимости аварии к стоимости контрибуции, выражаемое в процентах. Это отношение используется при определении доли общей аварии, которая распределяется между грузом, судном и фрахтом соответственно их стоимостям.

Другими словами, это та доля расходов (убытков), которая приходится на грузо-, судовладельца и фрахтовую компанию. Используется при определении страховых взносов и выплат, а также при распределении расходов, связанных с восстановлением окружающей среды в случаях, когда это необходимо.

ДИВИДЕНД НЕКУМУЛЯТИВНЫЙ — привилегированный дивиденд, который накапливается у держателя акций, не будучи объявленным дирекцией акционерной компании (общества).

Данный вид дивидендов по своей сути является премией, которую руководство компании выплачивает по желанию в случае достаточности финансовых резервов.

Выплаты некумулятивного дивиденда производятся для того, чтобы продемонстрировать возможным инвесторам надежность и прибыльность работы компании, а также для стимулирования уже существующих акционеров.

ДИВИДЕНДА ПОКРЫТИЕ — см.: Дивидендное покрытие.

ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ АКЦИЙ — фактический доход, который поступает в настоящее время по капиталовложениям в акции при текущей цене на рынке и равняется дивиденду на акцию как процент этой цены.

$$\textit{Дивидендная доходность} = \frac{\textit{Дивидент на акцию}}{\textit{Рыночная цена акции}} \times 100.$$

Дивидендная доходность акций рассчитывается путем арифметического сложения чистого дивиденда и налоговых льгот. В этом случае имеет место прямое сопоставление с иными возможностями капиталовложений.

Дивидендная доходность акций является важным показателем при анализе существующих и потенциальных инвестиций. Часто этот показатель применяют, чтобы сравнить денежную прибыль от акции и прибыль от инвестиций с фиксированным процентом, при этом во внимание не принимается удорожание капитала или понижение курса акции. Как правило, высокодоходные акции прогнозируют низкий рост капитала, в то время как акции с низкой доходностью дивиденда прогнозируют относительно большой рост капитала.

ДИВИДЕНДНАЯ ПЕРЕПИСЬ — перепись всех получающих дивиденды акционеров компании, дата проведения которой объявляется на три недели раньше срока выплаты дивидендов. В ходе дивидендной переписи держатели акций, как правило, сообщают реквизиты счета, на который следует перечислять дивиденды.

Д

ДИВИДЕНДНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ — множитель, показывающий, во сколько раз чистая прибыль акционерной компании после уплаты налогов *(net profits after taxation)* больше прибыли, которая необходима для выплаты фиксированного дивиденда по привилегированным акциям.

Например, о дивиденде в размере 400 000 фунтов стерлингов, выплаченном компанией, показавшей чистую прибыль в размере 1 млн фунтов стерлингов, говорят, что он покрыт два с половиной раза.

Дивидендное обеспечение отражает вероятность стабильной выплаты дивидендов, а также является показателем способности фирмы к экономическому росту и притоку инвестиций. Высокая и низкая степени дивидендного обеспечения означают соответственно, что компания накапливает доходы на инвестирование и в неудачные годы ей будет нелегко выплачивать дивиденды на неизменном уровне.

ДИВИДЕНДНОЕ ПОКРЫТИЕ — индикатор, который отражает, во сколько раз прибыль больше суммы выплачиваемых дивидендов, используется в числовом выражении, рассчитывается следующим образом:

$$\text{Покрытие дивидешта} = \frac{EPS}{\text{Дивиденд на акцию}} \times 100.$$

Покрытие дивиденда показывает степень уязвимости. Обычно высокое покрытие дивиденда прогнозирует значительное падение прибыли до вероятного уменьшения дивиденда. Даже при незначительном уменьшении прибыли низкое покрытие дивиденда отражает невозможность его увеличения или сохранения. Покрытие дивиденда также отражает политику, проводимую компанией по удержанию прибыли от ее обязательного распределения.

Эта политика позволяет удерживать значительную часть прибыли от распределения при условии высокого покрытия дивиденда. Стремление рынка к хорошему покрытию дивидендов обеспечивает гарантированную стабильность дивидендов, что является важной характеристикой при котировке акции. В зависимости от уровня риска в каждой отрасли, от места в ней конкретной фирмы в каждом случае пропорция 2 : 1 может считаться хорошим покрытием дивиденда.

ДИВИДЕНДНЫЙ ВЫХОД — это результат деления дивиденда по обыкновенным акциям на доступную держателям обыкновенных акций прибыль, причем деление производится в расчете на одну акцию. Возможности капиталовложений, предпочтения держателей акций между текущим и будущим доходом оказывают влияние на значение дивидендного выхода.

От дивидендного выхода не зависит стоимость капитала даже в среднесрочной перспективе, что также необходимо учитывать.

Размер дивидендов имеет меньшее значение, чем капитализация на рынке и прибыль от них. Однако акционеров, интересующихся текущими выплатами, привлекают высокие дивиденды. Выплата дивидендов связана с высокими налоговыми изъятиями, поэтому в интересах менеджмента, трудового коллектива, акционеров реинвестировать прибыль.

В зависимости от уровня дивидендного выхода, стабильности дивидендов на акцию акционерное общество выбирает определенный вид дивидендной политики.

ДИВИДЕНДНЫЙ МАНДАТ — документ, подписанный акционером, о том, кто должен получить от акционерного общества дивиденды держателя акций.

Может выступать своего рода расчетным документом, например для погашения долговых обязательств акционера, а также применяться в случае, когда акционер сам не может получить дивиденды в установленный компанией срок.

ДИВИДЕНДСКИЙ ДОХОД — это отношение дивидендов, полученных (накопленных) за год, к текущей стоимости курса акций. Применяется в финансовом анализе для прогнозирования возможной цены акций в будущем, а также для определения рентабельности в отчетном периоде. Может представлять интерес для потенциальных инвесторов при планировании ими будущих финансовых вложений в акции компании.

ДИВИЗИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ (от фр. *division* — «деление», «разделение») — структура управления компанией, фирмой, которая подразумевает четкое разделение в управлении отдельными товарами, отдельными функциями. Уже к концу 1920-х гг. стали возникать дивизионные структуры управления (рис. 38), прежде всего в крупных корпорациях, которые стали предоставлять определенную самостоятельность своим производственным подразделениям, оставляя за руководством корпорации стратегию развития, научно-исследовательские разработки, финансовую и инвестиционную политику и т. п. Пик внедрения дивизионных структур управления пришелся на 1960—1970-е гг.

В нашей стране аналогичные структуры управления широко внедрялись начиная с 1960-х гг. в форме создания производственных объединений.

Преимущества дивизионной структуры:

1) она позволяет управлять крупными предприятиями (с численностью сотрудников порядка сотен тысяч человек) различного профиля и филиалами, отдаленными территориально от центра;
2) преимущество над линейной и линейно-штабной структурой в обеспечении гибкости и достаточно быстрой реакции на окружающие предприятие изменения;
3) расширение границ самостоятельности стимулирует подразделения повышать активность работы, эффективность и качество производства для получения максимальной прибыли;
4) производство и потребители находятся в более тесном контакте.

Недостатки дивизионной структуры:

1) нагроможденность управленческой вертикали: более трех этажей между рабочими и управляющим подразделением, от пяти и больше — между рабочими и дирекцией компании;
2) штабы компании и их отделения зачастую разрозненны;
3) свойственны иерархическим структурам — волокита, слабое сотрудничество со смежными подразделениями при решении общих вопросов, перегруженность управленцев, и т. п. вследствие преобладания вертикальных связей;
4) содержание управленческой структуры обходится дорого ввиду высоких затрат на дублирующие функции на разных «этажах» структуры;
5) для отделений характерны известные своими недостатками линейная или линейно-штабная структуры.

При стабильном существовании компании достоинства дивизионной структуры управления превышают ее недостатки, при нестабильном могут быть утрачены.

ДИЗАЖИО — (от итал. *disaggio* — «антруднение») это:

1) отклонение курса на рынке ценных бумаг, фондовых ценностей или денежных знаков в сторону падения по сравнению с их номиналом;
2) изменение курса ценных бумаг в сторону понижения по сравнению с их номинальной стоимостью;
3) отрицательное сальдо цен товара в наличии и для срочных биржевых операций.

Отношение дизажио к номиналу выражается в процентах.

Продажа за бесценок советских рублей в результате дефолта 1998 г. — яркий пример российского дизажио.

Снижение курса ценных бумаг компании ниже номинальной стоимости является крайне тревожным знаком, говорящим о серьезных проблемах организации. Обычно такое понижение возникает в результате массового «сброса» акций в результате появления негативной информации о состоянии компании на фондовом рынке, иногда может быть вызвано спекулятивной игрой на понижение курса.

ДИЛЕ — индивидуальное лицо, осуществляющее дилерскую деятельность от своего имени, или фирма, а также представители фондовой биржи, проводящие операции на биржевых торгах за собственный счет. В отличие от брокеров действуют самостоятельно, от своего имени осуществляют сделки по купле-продаже валюты, ценных бумаг, драгоценных металлов; физическое или юридическое лицо, которое участвует в бизнесе, закупая продукцию оптом с целью последующей ее реализации малыми партиями либо в розницу, тем самым являясь участником дилерской сети фирмы.

Дилеры осуществляют куплю-продажу от своего имени, а также могут выступать в роли посредника между брокерами, аналогичными представителями дилерской деятельности и клиентами. Положительное сальдо между ценой покупки и ценой продажи ценных бумаг и валют, а также благоприятное (выгодное) для агента изменение их курсов составляют доход дилера.

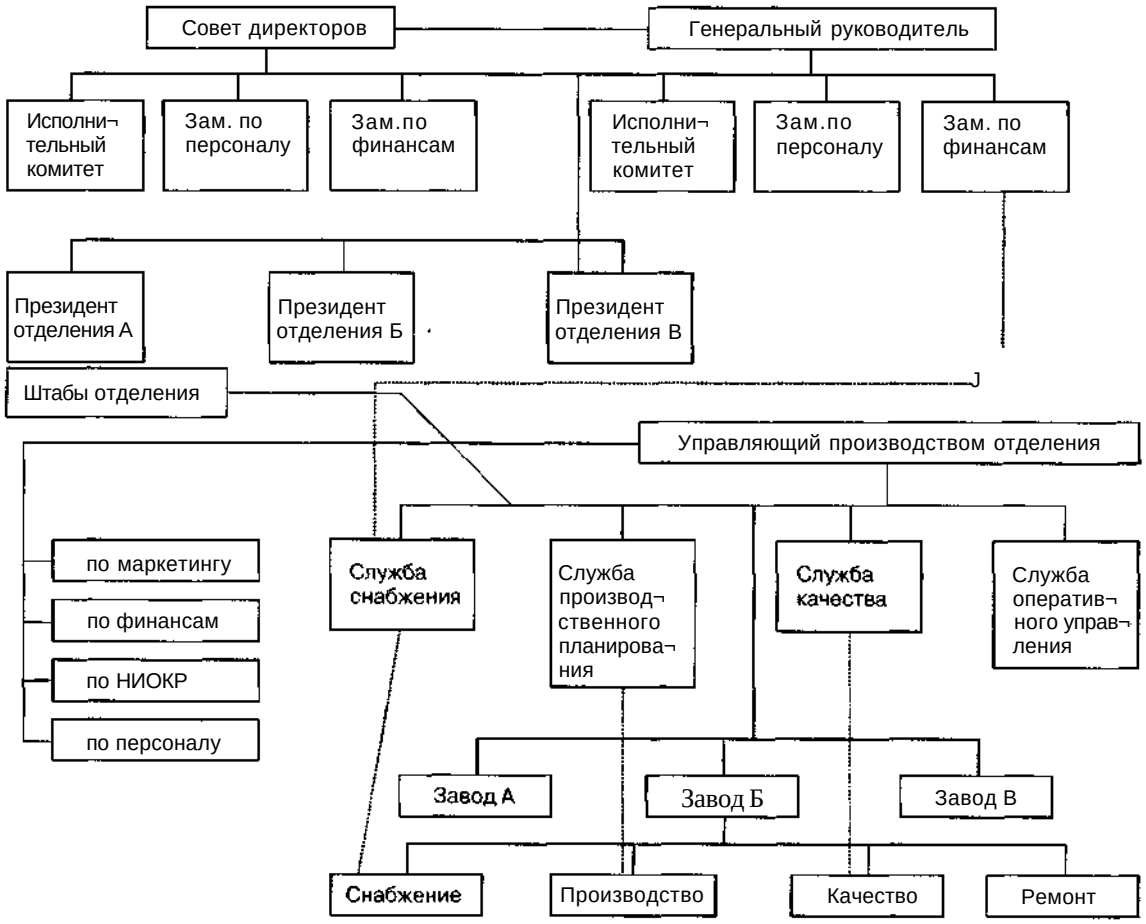


Рис. 37. Дивизионная структура управления

В качестве посредников по продаже товаров с целью получения прибыли от сделок дилеры добровольно несут большую ответственность за риск.

ДИЛЕР ГКО (ГОСУДАРСТВЕННЫХ КРАТКОСРОЧНЫХ ОБЛИГАЦИЙ) — юридическое лицо, участник рынка ценных бумаг, который в соответствии с договором с Банком России имеет право заключать сделки с облигациями от своего имени как за собственный счет, так и по поручению инвестора за счет последнего.

Дилером может стать любое юридическое лицо, отвечающее минимальным требованиям (размер уставного и собственного капитала, соблюдение обязательных нормативов, отсутствие просроченной задолженности по выданным кредитам, претензий со стороны департаментов надзора, инспектирования Банка России, Министерства финансов, Государственной налоговой инспекции).

Дилер имеет право участвовать как в первичном, так и во вторичном торгах.

В соглашении между дилером и Банком России первому не представлены обязательные требования по операциям на первичном и вторичном рынках. Лимит неконкурентной заявки дилера при первичном размещении ГКО меньше такой заявки первичного дилера. Дилер не может формировать котировки в случае отказа Банком России на его заявку на участие в сделке по купле-продаже облигаций на вторичном рынке. Дилер самостоятельно оформляет и обеспечивает комфортность своего рабочего места и не имеет права требовать оплаты по его оснащенности от иных лиц.

Главные территориальные органы управления Банка России проводят постоянную ревизию работы дилеров.

ДИЛЕР ОПЦИОННЫЙ (ОПЦИОНЕР) — лицо, наделенное правом на куплю-продажу опционов на ценные бумаги и при этом получающее премию за выполненные операции с ценными бумагами.

Опционный дилер, покупая опцион от своего лица, затем перепродает его другому участнику фондового рынка, получая доход, однако дилер также берет на себя риски, связанные с возможным снижением цены опциона. Таким образом, если цена опциона возросла, то опционный дилер получает прибыль, если, наоборот, снизилась — убыток.

ДИЛЕР ОФИЦИАЛЬНЫЙ (англ *.authorized dealer).* 1. Банк, получивший разрешение осуществлять операции с валютой, с ценными бумагами или товарами от Центрального банка либо Правительства. 2. Фирма, компания зарубежного производителя, которая официально представляет и лоббирует его интересы по реализации его продукции в стране пребывания.

Согласно законодательству на российском валютном рынке по проведению операций с валютой могут работать только официальные дилеры, деятельность любых других юридических лиц на данном рынке считается незаконной и облагается штрафными и административными санкциями. Банки могут работать на фондовых рынках в России, только получив разрешение Банка России, а, следовательно, все коммерческие банки участники фондового рынка — являются официальными дилерами.

Фирмы — представители зарубежных компаний — получили широкое распространение в России с середины 1990 гг. Обычно такая фирма получает поддержку от заграничного партнера, например в виде скидок на товар, возможности покупки товара под реализацию и т. д. Потребитель, покупая товар у официального дилера, может быть уверен в его подлинности.

ДИЛЕРСТВО — деятельность компаний-производителей или дистрибьюторов, связанная с операциями по купле-продаже товара.

Д

Дилерство — вид посредничества.

В современных условиях дилерство является одним из самых распространенных способов ведения операций купли-продажи крупными компаниями-производителями. Компаниям-производителям выгоднее иметь дело с крупными партнерами, которые покупают сразу большие партии товаров, таким образом компания-производитель может снизить коммерческие расходы. В свою очередь, распространяя купленные ранее товары через мелкооптовую и розничную сеть, компания-дистрибьютор получает свою долю прибыли.

На данном этапе во всем мире активно функционируют компании, занимающиеся сетевым маркетингом, которые активно занимаются дилерством, распространяя товары через представителей.

ДИЛИНГ — помещение для дилеров, специально оборудованное с целью проведения сделок купли-продажи, передачи и обработки информации, используя средства связи.

Другими словами, дилинг — это торговая площадка (биржа). В современных условиях, когда электронные средства связи все чаще применяются в экономике, появился новый вид торговых площадок — виртуальные биржи, на которых сделки заключаются в режиме онлайн. При этом продавец и покупатель могут находиться в разных концах страны, региона или мира. Работа на онлайн-площадках значительно сокращает расходы компании на проведение сделок.

ДИЛИНГ БАНКОВСКИЙ (от англ. *bank dealing)* — предоставление и осуществление дилерами банка сделок купли-продажи иностранной валюты, размещения депозитов, ценных бумаг и золота.

При работе на валютной бирже прибыль извлекается за счет покупки валюты по низкой цене и последующей ее продажи после повышения котировки по более высокой цене. Аналогичным образом банки получают доход при размещении депозитов, покупке-продаже ценных бумаг, золота. При этом разница за вычетом налогов является чистой прибылью.

На операции, проводимые банками с валютой, в большинстве стран законодательно наложены определенные ограничения, призванные снизить влияние спекулятивных сделок на курс национальной валюты.

ДИНАМИКА СРАВНИТЕЛЬНАЯ — изменение, которое произошло с экономическими показателями с течением времени.

Сравнительная динамика может производиться по одному и более показателям. Например, могут сравниваться размеры денежной массы внутри страны на начало и конец года или изменения, произошедшие с курсом акций компании в начале и конце отчетного периода.

Сравнительная динамика также может проводиться по нескольким смежным показателям, например могут оцениваться изменения в курсе акций и дивидендов, выплаченных компанией, при этом дополнительно могут устанавливаться взаимосвязи показателей.

ДИНАМИКА ЦИКЛОВ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — частота изменения многообразия товаров с учетом сезонности (моды), праздников, также нового оформления витрин, выкладкок ассортимента товаров.

В условиях рыночной экономики предложение товаров на рынке под воздействием сезонности, праздников и иного постоянно меняется. Продавцы на основании многолетних наблюдений за спросом на товар стараются предложить рынку ту продукцию, которая будет наиболее востребована.

Циклы предложений неодинаковы для разных сфер бизнеса, и, следовательно, их динамика тоже отличается, например предложение верхней одежды меняется как минимум четыре раза в год (по временам года), а ассортимент продуктовых магазинов заметно пополняется перед праздниками.

Установление динамики циклов предложения имеет важное значение при формировании товарных запасов торговыми предприятиями.

ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ — экономический анализ, проводимый с целью установления изменений показателей с течением времени. Проводится посредством составления аналитических таблиц и рядов динамики.

Динамический анализ является неотъемлемой частью комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятий. В ходе данного анализа сопоставляются данные за два и более отчетных периода деятельности организации, вычисляются изменения экономических показателей, выявляются закономерности развития, вычисляются темпы роста или снижения показателей и т. д.

На основании динамического анализа делаются выводы об основных направлениях развития компаний, а также составляются прогнозные расчеты будущих показателей.

ДИРЕКТИВА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ — директива, предназначенная страхователю, отправленная от имени сюрвейера (или страховщика) в письменном виде, в которой говорится о том, что страхователь обязан соблюдать меры безопасности (сигнализация, использование огнетушителей, защита оконных и дверных проемов). Без исполнения указанных мер безопасности невозможно обсуждение вопроса о страховании в конкретном помещении заявленного имущества.

Если договор страхования включает в себя директиву безопасности, то ее исполнение является обязательным по отношение к застрахованному имуществу.

При несоблюдении директивы безопасности в отношении ранее застрахованного имущества, если его страхование осуществлялось с оговоркой о ее соблюдении, страховая компания может отказаться от выплаты страхового возмещения при наступлении страхового случая.

ДИРЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ (от фр. *directive* — «направлять») — методы, подразумевающие неукоснительное исполнение объектами управления (подчиненными) команд, распоряжений, директив, вырабатываемых субъектом управления.

Другие названия директивных методов управления — административные, командные, распорядительные.

Директивные методы управления были очень распространены в советский период развития экономики России, на данном этапе они все еще преобладают на многих предприятиях, однако некоторые фирмы начали переходить к более либеральным способам управления.

Директивные методы в рачках экономики в целом сводятся к административному регулированию экономики. На данном этапе развития влияние таких методов в значительной мере уменьшилось и сводится в основном к принятию законодательных актов, создающих правила игры на свободном экономическом рынке.

ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГ (англ . *direct marketing)* — тесный контакт производителей с клиентами, потребителями товаров и услуг, осуществляемый непосредственно.

Такая работа может осуществляться посредством создания достаточно больших групп представителей, оплата работы которых может быть фиксированной, но чаще зависит от объема заключенных сделок.

Директ-маркетинг достаточно успешно применяется по всему миру. В России ряд достаточно крупных компаний применяет данную систему в качестве основного способа реализации своей продукции.

Данная система имеет свои плюсы и для производителей, и для потребителей. Например, при личном контакте с представителем фирмы потребитель может узнать всю необходимую ему информацию, а также в случае заключения контракта может напрямую поддерживать связи с фирмой-производителем через ее представителя.

ДИРЕКТ-МЕЙЛ (англ. *direct mail)* - адресная рассылка с помощью средств связи потенциальным клиентам с целью распространения рекламного материала.

Директ-мейл является одним из самых распространенных способов ведения рекламных компаний. Широкое применение данного способа вызвано относительно низкими затратами на его проведение и достаточно высокой эффективностью.

В последнее время директ-мейл получил дополнительный толчок к развитию в связи со все возрастающей ролью глобальной сети Интернет во всем мире. Рассылка рекламных материалов посредством электронных сетей используется в западных странах. В России директ-мейл применяется сравнительно недавно, но в значительной мере успешно.

ДИРЕКТОР — руководитель предприятия.

Директор на большинстве предприятий является наемным работником. Соответственно уставу предприятия он управляет последним в пределах своей компетенции.

Директор имеет право распоряжаться кредитами своего предприятия, которые были вверены ему в соответствии с уставом

Также он вправе первым расписываться на денежных документах, пользуется правом увольнять с работы рабочих и служащих. В гражданско-правовых отношениях директор выступает в качестве органа данного юридического лица, от его имени.

Будучи руководителем предприятия, директор несет ответственность за деятельность организации. В случае установления фактов нарушения законодательства компанией директору по решению суда может быть установлена любая форма ответственности, вплоть до уголовной.

ДИРЕКТОР **ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ** — администратор из дирекции предприятия, который занимается руководством оперативного управления.

Исполнительный директор решает вопросы в пределах своей компетенции, обычно не обладает правом первой подписи на финансовых документах. В компетенцию исполнительного директора входят вопросы, связанные с определением объемов производства, поиска поставщиков, определением рынков сбыта продукции, вопросы найма и увольнения работников и другие в соответствии с заключенным трудовым контрактом.

ДИРЕКТОР КОМПАНИИ, ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ (англ. *company director)* — лицо, избранное акционерами для участия вместе с другими директорами в управлении компанией.

Директор может либо ограничиваться своей долей ответственности за реализацию общей политики компании, либо нести дополнительную ответственность за конкретный участок работы фирмы, например за маркетинг.

ДИРЕКТОР ПРОГРАММЫ — руководитель проекта, который несет ответственность за разработку и реализацию экономической или технической программы.

Директор программы наделен определенными властньши полномочиями относительно лиц, задействованных в проекте, однако он может не иметь властных полномочий относительно работников, занятых в другом проекте того же предприятия. Назначение директора программы позволяет руководству организации лучше контролировать деятельность работников в различных подразделениях.

ДИРЕКТОР-РАСПОРЯДИТЕЛЬ — см. Директор исполнительный.

ДИРЕКЦИЯ — коллектив сотрудников, руководящих предприятием, фирмой, компанией. В зависимости от размеров компании и масштабов ее деятельности дирекция может насчитывать от одного до десяти человек, хотя всегда возглавляется одним человеком.

Дирекция решает все стратегические вопросы относительно объемов производства и реализации продукции, определяет учетную и ценовую политику фирмы и т. д.

ДИСКЛОУЗ — норма страхового права, которая обязует страхователя немедленно известить страховщика (сюрвейера) о любых рисковых обстоятельствах, характеризующих объект страхового договора, которые имеют значение для суждения об изменении степени принятого на страхование риска. Широко используется в зарубежной практике страхования.

В связи со страховым правоотношением *дисклоуз* выражает принцип добросовестности страхователя по отношению к страховщику. Учитывая дисклоуз, сюрвейер (страховщик) имеет право на требование от страхователя дополнительной оплаты за повышенный риск, на изменение срока страхования, на дополнение специальными условиями страхования, а также на расторжение договора страхования и др.

ДИСКОНТ (от англ. *discount* — «скидка», лат. *computare* — «учитывать») — разница, которая образуется при сравнении цены ценной бумаги по текущему биржевому курсу с ценой, по которой ценная бумага продается при ее погашении; разница между форвардным курсом валюты (курсом, зафиксированным в момент заключения сделки, но с оплатой по нему в будущие сроки) и курсом при немедленной уплате; различие в ценах на товар, которое зависит от времени его поставки на рынок; скидка с цены на товар в результате несоответствия его качества стандартам или условиям договора; учет векселей банком или частным лицом, причем проценты за не истекшее до срока выплаты время из расчета вычитаются; скидка с цены с учетом состояния рынка; специальная операция по кредиту, проводимая банком; банком учитывается ценная бумага с расчетом процентов и расходов.

Например, акция номиналом в 1000 долларов куплена на бирже за 950 долларов, дисконт составляет 1000 - 950 = 50 долларов; если форвардный курс доллара с оплатой через полгода составляет 3000 рублей, а текущий курс с немедленной оплатой — 2500 рублей, то дисконт равен 3000 - 2500 = 500 рублей; цена компьютера при поставке через месяц составляет 2 млн рублей, а при поставке через три месяца — 1,9 млн рублей, соответственно дисконт равен 0,1 тыс. рублей.

В любом случае дисконт представляет собой доход, который может быть получен организацией в будущем или настоящем.

ДИСКОНТ ВЕКСЕЛЯ. 1. Покупка векселя до истечения срока его действия по цене ниже номинала. 2. В банковской практике — учетный процент, взимаемый банками при покупке (учете) векселей.

Банк уменьшает выплачиваемую сумму предъявителю векселя за аванс, взимая учетный процент. Также банк взимает с лица, выдавшего вексель, номинальную сумму векселя по истечении его срока действия. Учитывая векселя, расширяются границы кредита и ускоряется оборот капитала.

По своей сути дисконт векселя представляет собой доход, получаемый хозяйственным субъектом в результате операции по досрочному выкупу векселя.

ДИСКОНТ ЦЕННОЙ БУМАГИ — это вид дохода по долговым ценным бумагам, представляет собой разницу между ценой приобретения ценной бумаги и ее номинальной стоимостью.

Номинальная стоимость указана на бланке облигации (векселя).

Например, дата выпуска облигации — 1 июня 2004 г. Срок обращения облигации — четыре месяца. Номинальная стоимость облигации — 1000 рублей. Стоимость размещения облигации — 950 рублей, следовательно, заплатив 1 августа за облигацию 950 рублей, 1 октября организация получит 1000 рублей. Величина дисконта составляет 5% ((1000 рублей — 950 рублей) / 1000 рублей x 100%).

Расчет дисконта по финансовым векселям аналогичен ситуации с облигациями. Положительная разница между вексельной суммой и суммой дебиторской задолженности составляет дисконт по товарному векселю, который возникает не в момент погашения векселя, а в момент его оформления.

ДИСКОНТИРОВАНИЕ — метод, который применяется при оценке и отборе программ по капиталовложениям.

Суть его заключается в следующем: разновременные инвестиции, денежные поступления приводятся к фиксированному периоду времени при помощи ставки дисконтирования и определения коэффициента окупаемости инвестиций.

Ставка дисконтирования должна включать независимо от вида капиталовложений минимально гарантированный уровень доходности, темп инфляции и коэффициент, степени риска данного инвестиционного вложения. Ставка дисконтирования показывает, что инвестор предпочтет участие в проекте альтернативному инвестированию тех же средств в другой проект с сопоставимой степенью риска при минимально допустимой отдаче на конкретное капиталовложение.

В общем случае минимальная доходность, инфляция и степень риска оказывают взаимное влияние, поэтому можно предположить, что:

$$(1 \quad +E) \quad = \quad (l+R)x(\backslash \quad +T)x(l+b),$$

где E — ставка дисконтирования;

R — минимально гарантированная реальная норма доходности;

/— процент инфляции;

Ь — рисковая поправка.

ДИСКОНТИРОВАНИЕ ЗАТРАТ — метод, при котором будущие затраты приводятся к настоящему моменту времени, сегодняшний эквивалент устанавливается к выплате в будущем.

Стоимость будущей суммы в настоящее время определяется дисконтирующим множителем, который зависит от нормы банковского процента и периода дисконтирования.

Например, при вложении в проект 2 млн рублей в банк под 50% годовых, через 2 года сумма увеличится в 1,5 x 1,5 = 2,25 раза, что и является коэффициентом дисконта, или дисконтирующим множителем. Так что нынешний эквивалент будущей суммы в 2 млн рублей составляет 2 / 2,25 = 0,89 млн рублей.

Таковы будущие затраты, дисконтированные к настоящему периоду.

ДИСКОНТНАЯ ПОЛИТИКА — денежно-кредитная политика, проводимая центральными банками, которые регулируют спрос и предложение на ссудный капитал, изменяя учетные ставки процента за кредит. Спрос на кредитные деньги активизируется при понижении процента и снижается при его повышении.

Регулирование спроса и предложения ссудного капитала посредством дисконтной политики широко используется центральными банками всех рыночных стран. Если ситуация в экономике страны ухудшается, наблюдается спад производства или падает доверие населения к национальной банковской системе, центральные банки понижают учетную ставку для сдерживания темпов инфляции центральные банки повышают учетную ставку, сдерживая тем самым механизм банковского мультипликатора.

ДИСКРЕЦИОННЫЙ БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ — счет, по которому брокер или банк имеет право совершать сделки от имени клиента в соответствии с доверенностью, при этом брокер не может выбирать время и цены по заказам, выдаваемым клиентам.

Таким образом, клиент сам принимает все решения, связанные с содержанием сделки, а брокер или банк лишь оформляют сделку, выполняя пожелания клиента, и совершают оплату по счетам сделки. Брокер не несет ответственности за результаты сделки, заключенной им на таких условиях.

ДИСКРЕЦИОННЫЙ ДОХОД — остаточный доход потребителя, полученный в результате вычета из чистого дохода неизбежных расходов, уплаты налогов, затрат на жизненно важные потребности. Расход этой части дохода осуществляется по усмотрению потребителя. Дискреционный доход является основой функционирования рыночного механизма спроса и предложения, так как именно он ложится в основу реального (подкрепленного) спроса на товары (за исключением товаров первой необходимости). Свободный доход также может быть использован потребителями для накопления, вложен в деятельность каких-либо организаций и т. д.

ДИСКРЕЦИОННЫЙ ЗАКАЗ — заказ, по которому брокерская фирма или зарегистрированный представитель имеют право принимать решения самостоятельно от имени клиента при выборе ценной бумаги, количества ценных бумаг, а также решения о покупке-продаже.

Оформление дискреционного заказа

Дискреционный заказ дает брокеру больше прав относительно заключаемой сделки, но также налагает больше ответственности, чем дискреционный брокерский счет.

Оформив дискреционный заказ, клиент избавляет себя от необходимости постоянно следить за состоянием фондового рынка, курсом акций и других ценных бумаг. Обычно дискреционные заказы оформляются клиентами на солидные брокерские конторы, которые имеют надежную репутацию на фондовом рынке.

ДИСКРИМИНАЦИОННЫЙ ТАРИФ. 1. Тариф, подразумевающий назначение различных таможенных ставок на импортируемый товар в зависимости от страны выпуска товара. 2. Тариф за осуществление перевозок или оказание услуг компанией-монополистом на рынке, различающийся в зависимости от сферы деятельности или региона страны.

Действия дискриминационного тарифа

Он призван ограничить ввоз товаров определенной страны за таможенные границы государства, которое его применяет. Может применяться, например, для поддержки отечественных производителей, для защиты потребителей внутри страны от дешевого низкокачественного импортируемого товара и т. д. Дискриминационный тариф является одним из самых распространенных способов борьбы с демпингом.

ДИСКРИМИНАЦИЯ — (от лат. *discriminatio* — «различение»), 1. Явление, когда определенную категорию граждан по признаку пола, расовой, религиозной принадлежности ограничивают либо лишают прав. 2. В международном сотрудничестве — предоставление гражданам, организациям одной страны меньших прав, чем гражданам, организациям другой страны. 3. На рынке труда дискриминация обнаруживается при проявлении внимания к личным, не связанным с производственной деятельностью качествам работника.

Различается несколько *основных проявлений экономической дискриминации:*

1) дискриминация в заработной плате;
2) неравные возможности в трудоустройстве;
3) разделение профессий и должностей на мужские и женские (профессиональная сегрегация);
4) ограничение доступа к образованию по признакам пола;
5) дискриминация при продвижении по службе.

Законодательство большинства западных стран признает недопустимость какой-либо дискриминации, однако на практике дела обстоят иначе. Например, до сих пор средняя зарплата женщин в России остается ниже средней зарплаты мужчин за аналогичный труд, число женщин на ответственных руководящих постах тоже ниже. Однако в последнее время наблюдается тенденция к улучшению данной ситуации.

ДИСКРИМИНАЦИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ (англ. *wage discrimination)* — ситуация, при которой заработная плата выплачивается разным работникам, занимающим одинаковую должность и имеющим одинаковую производительность труда.

Термин применяется также в том случае, когда получаемая работником заработная плата меньше его предельного продукта в денежной форме. Теория конкуренции, однако, выделяет несколько причин, по которым заработная плата может отличаться от предельного продукта, так что этот факт не может рассматриваться априори как свидетельство дискриминации.

Дискриминация в заработной плате была очень распространена по отношению к работникам-женщинам в конце XIX — начале XX вв. На современном этапе развития экономики чаще наблюдается дискриминация по стажу работника, его образованию и т. д.

ДИСКРИМИНАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА — термин используется для описания явления, когда работникам — представителям какой-либо категории граждан (национальной, расовой, религиозной, половой, возрастной) — наемником предлагаются худшие условия оплаты труда, чем более предпочтительным группам, либо не предлагаются вообще.

Г. С. Беккер, американский экономист, лауреат Нобелевской премии за 1992 г, в области экономики, в своей докторской диссертации в 1955 г. выделил *три основных источника дискриминации на рынке труда:*

1) личное предубеждение работодателей, коллег по работе и клиентов, которым не нравится взаимодействовать с работниками определенной национальности или пола;
2) статистическое предубеждение, когда работодатели переносят на отдельных людей определенные характеристики группы;
3) использование монопольной силы.

Дискриминация труднообъяснима, так как поведение людей в данном случае иррационально. *Дискриминация на рынке труда может выражаться следующим образом:*

1) различия в заработной плате работников, производящих одну и ту же работу, одинакового качества и количества;
2) неравные возможности в трудоустройстве;
3) разделение профессий и должностей на мужские и женские (профессиональная сегрегация), например преобладание женщин-стюардесс и мужчин-электриков;
4) ограничение доступа к образованию по признакам пола;
5) дискриминация при продвижении по службе.

ДИСКРИМИНАЦИЯ ЦЕНОВАЯ - продажа по различной цене одного и того же блага разным потребителям, причем изменение не связано с затратами производства и доставки товара на рынок.

Производитель может увеличивать прибыль посредством ценовой дискриминации, обладая в той или иной степени монопольной властью. Больше всего дискриминация ценовая распространена в сфере услуг ввиду того, что выполняется необходимое условие ее осуществления: невозможность перепродажи блага.

В зависимости от способа осуществлении ценовой дискриминации ее делят на три категории (степени).

Продажа каждой единицы блага по ее цене спроса получила название дискриминации первой степени. В этом случае для монополиста кривая спроса совпадает с кривой его предельного дохода, и продавец реализует столько же продукции, сколько мог бы продать на рынке совершенной конкуренции. Здесь добавочную прибыль продавца составляет излишек потребителя. Дискриминация ценовая на рынке встречается редко.

Суть дискриминации второй степени заключается в следующем. Чаще продавец реализует не каждую единицу товара, а его отдельные партии, установив разные цены на них. Так. в интересах монополиста учитывать, что общий объем выручки (и, возможно, прибыль) увеличится, если продавать минимально необходимое количество блага по очень высоким ценам, а на последующие порции своего товара снижать цены.

Осуществление дискриминации третьей степени происходит, когда перед монополистом предстают отдельные сегменты рынка с различными функциями спроса, составляя отраслевой спрос. В этом случае, чтобы максимизировать общую прибыль, продавцу необходимо устанавливать различные цены для каждой группы покупателей.

Графическое решение этой задачи в случае существования двух сегментов показано на рисунках 39, *а*—«. Кривая отраслевого спроса *D* на рисунках 39, *а* является ломаной линией из-за того, что на данном рынке существуют две группы покупателей с различной эластичностью спроса: *Dl + DII = D.*

СОВЕРШЕННАЯ **ЦЕНОВАЯ** ДИСКРИМИНАЦИЯ — возможность реализации каждой единицы товара по разной цене.

За дополнительную единицу блага каждый потребитель платит свою цену, которая равна индивидуальной цене спроса и убывает с увеличением объема товара.

Этот факт дает возможность продавцу получить дополнительную прибыль, установив разные цены для разных объемов покупки товара. Чаще всего практикуется скидка при оптовых покупках.

Модель совершенной ценовой дискриминации, осуществляемой фирмой-монополистом, показана на рисунке 40. Необходимый объем производства монополиста устанавливается на определенном уровне, если назначена оптимальная цена для всего товарного рынка. При увеличении производства предельные затраты (МС) превысят предельную выручку. Совершенная ценовая дискриминация означает, что каждую единицу товара продавец реализует по цене спроса — максимально возможной цене. Потерн от снижения цен на все единицы товара отсутствуют при росте продаж, и кривая предельной выручки МДгд совпадает с кривой спроса. Теперь в интересах монополиста снижать цены на каждую последующую единицу товара до тех пор, пока цена не сравняется с величиной предельных затрат, и тем самым

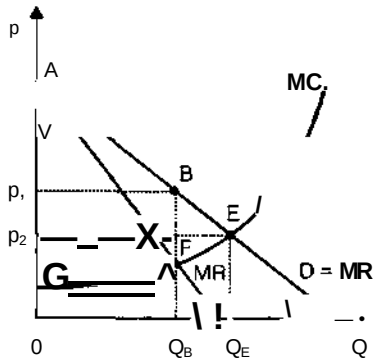


Рис. 40. Совершенная ценовая дискриминация

увеличивать объемы производства и продаж. Общий объем производства возрастает с *QB* до *QE*. Это столько же, сколько производилось бы в условиях совершенной конкуренции. Однако потребительский излишек перераспределяется в пользу монополиста.

ДИСПАША — распределение рассчитанных убытков по общей аварии между грузом, судном и фрахтом пропорционально их стоимости; специальный документ, на основе которого устанавливают наличие общей аварии судна и рассчитывают убытки при аварии.

Лицо, заинтересованное в составлении диспаши, пишет заявление о потерях или убытках, которые он требует возместить в течение двенадцати месяцев со дня окончания общего предприятия, и подает его диспашеру.

Если такое заявление не подано, или в течение указанного срока (двенадцать месяцев) после запроса о таком заявлении лицо не докажет факта о заявлении либо не представит данные о стоимости имущества, диспашер имеет право составлять диспашу, основываясь на имеющейся у него информации; при этом оспаривание диспаши возможно только на основании того, что она является явно неправильной.

Диспашер имеет право поручить назначенному им эксперту разрешить возникшие во время составления диспаши вопросы, требующие специальных знаний (в области судовождения, судостроения, ремонта судов, оценки судов и грузов и др.). Диспашер оценивает заключение эксперта наряду с другими доказательствами.

Диспаша составляется на основании материалов, которые должны быть открыты для ознакомления. По требованию заинтересованных лиц диспашер обязан выдавать им за их счет заверенные копии данных материалов.

(бор за составление диспаши включается и диспашу и распределяется при обшей аварии пропорционально долям участия заинтересованных лиц.

Если после регистрации в реестре диспаш в диспаше обнаружены ошибки в расчетах, они могут быть исправлены диспашером как по собственной инициативе, так и по заявлению лиц, между которыми распределена общая авария. Для этого составляется дополнение к диспаше (аддендум), которое является ее составной частью. Диспаша может быть оспорена в суде лицами, между которыми распределена авария, в течение шести месяцев со дня получения диспаши или аддендума к ней. Заинтересованные лица обязаны известить диспашера о желании оспаривать диспашу, направив ему копии искового заявления. Составитель диспаши может или должен в обязательном порядке участвовать в рассмотрении спора о диспаше в суде и объясниться по существу дела. Суд, который рассматривает спор о диспаше, может оставить диспашу в силе, внести в нее изменения или отменить ее и поручить диспашеру составить новую диспашу в соответствии с решением суда.

Взыскание по не оспоренной в срок диспаше или оспоренной, но оставшейся в силе по решению суда, может быть произведено в установленном порядке законодательством Российской Федерации.

ДИСПАШЕР (англ. *average adjuster)* — эксперт, рассчитывающий убытки при общей аварии судна, которые приходятся в зависимости от стоимости на груз, судно и фрахт; человек, осуществляющий диспаши, т. е. расчеты убытка от аварии, распределяемого между грузовладельцем и судовладельцем. (См. Диспаша).

ДИСПЕРСИЯ (от лат. *dispersio* — «рассеяние») — часто применяется в теории вероятностей и математической статистике, означает степень рассеивания вокруг среднего значения случайной величины. В статистическом понимании дисперсия есть среднее арифметическое из квадратов отклонений величин *xi* от их среднего арифметического:

$$D(X) = M(X - M(X))^2.$$

На практике при проведении анализа экономического состояния предприятия или отрасли часто требуется оценить рассеивание возможных значений случайной величины вокруг ее среднего значения. Отклонением случайной величины является разность между значением случайной величины и ее математическим ожиданием. Она обозначается *X - M(X).* Хотя отклонение является величиной случайной, но использовать его для оценки разброса неудобно, так как его математическое ожидание всегда равно нулю. Поэтому для характеристики рассеивания вводят другие показатели.

Из этого определения следует, что дисперсия случайной величины *X* вычисляется по формуле:

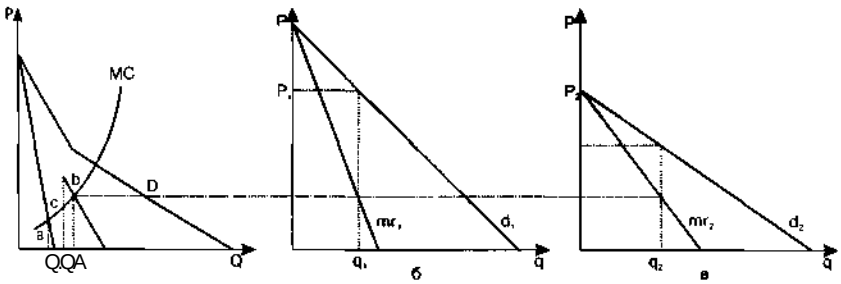


Рис. 38. Ценовая дискриминация 3-й степени

$$D(x) = \begin{cases} \sum_{i=1}^{n} (x_i - M(X))^2 \, p(X_i) & \text{для непрерывной случайной величины } X \\ \int_{-\infty}^{\infty} (x - M(X))^2 \, p(X_i) & \text{для непрерывной случайной величины } X \end{cases}$$

ДИСПОНЕНТ (от лат. *disponense* — «размещающий», «распределяющий»). 1. Лицо, уполномоченное фирмой заниматься ее делами, распоряжаться средствами, имуществом. 2. Физическое лицо или фирма, у которого имеются свободные суммы денег на счетах у комиссионеров или корреспондентов банка.

Диспонент может являться представителем фирмы на фондовой или товарной бирже, но чаще всего является представителем фирмы в другом городе или стране. В таком случае диспонент уполномочен заключать договоры от имени фирмы, собирать документы для открытия филиала и т. д. В более широком смысле диспонент — это руководитель организации, наделенный всеми соответствующими правами и обязанностями.

Например, предприятие имеет расчетный счет в одном банке, на котором в данный момент недостаточно денег для покрытия текущих платежей, но у этого предприятия есть еще один счет до востребования в другом банке, который является банком-корреспондентом по отношению к первому. В этом случае по соглашению с клиентом первый банк может провести оплату счетов, воспользовавшись деньгами на счете во втором банке. Такой клиент, имеющий два и более активных счетов в разных банках, будет считаться диспонентом.

ДИСПРОПОРЦИИ (от лат. *dis* — «не» и *proportionalis* — «пропорциональность») — нарушение пропорциональности между взаимодействующими экономическими процессами, характеризующее несоответствие функционирования и развития отдельных отраслей экономики намеченным планам воспроизводства.

Частным примером является нарушение согласованности добычи сырья и масштабов его переработки, увеличения потребления и объема производства товаров и услуг между отдельными группами производства и т. д.

Диспропорции свидетельствуют о нарушении баланса в развитии секторов экономики, причем развитие одних экономических процессов происходит за счет других.

ДИСПРОПОРЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — разница в уровне экономического развития отдельных регионов внутри страны и стран в мировом масштабе.

Фактическое экономическое неравенство отдельных стран, как и людей, имело место во все времена.

В литературе часто упоминается явление поляризации богатства в обществе, а также даются данные о том, что такая поляризация не только не сокращается, но постепенно даже возрастает. Приводятся статистические данные о том, что пропорции 30 : 1 (1960 г.) и 61 : 1 (1990 г.) охарактеризовали разрывы в доходах между беднейшим и богатым населением мира в период 1960—1990-х гг., в конце 1990-х гг. составили соотношение 74 : 1.

Согласно многим теориям международной торговли экономические диспропорции являются основой торговли между странами. Так, например, страны с высоким уровнем развития технологий экспортируют в бедные страны оборудование и товары народного потребления, а страны с низким уровнем технологий экспортируют в основном сырьевые ресурсы.

ДИССИМУЛЯЦИЯ (от лат. *dissimulatio* — «сокрытие») — в экономическом смысле — действия предприятий с целью скрыть истинное положение дел компании.

Незаконность диссимуляции

Диссимуляция является незаконным экономическим приемом, так как вводит партнеров компании, ее потенциальных инвесторов в заблуждение. Может использоваться компаниями, размещающими ценные бумаги на фондовом рынке, для повышения их курсовой стоимости или для повышения кредитоспособности хозяйствующего субъекта перед банками и другими кредитными учреждениями.

Обычно диссимуляция производится организациями посредством сознательного изменения данных финансовой отчетности, например завышения прибыли в отчетном периоде, занижения уровня фактических расходов, сокрытия просроченной кредиторской задолженности и т. д.

ДИСТ — данные, указанные на ленте (табло) тикера, показывающего котировки акций; сведения по продаже ценных бумаг.

Это узкоспециализированный термин, используемый участниками фондового рынка. Диет обычно представляет собой сведения, получаемые в режиме онлайн, т. е. постоянно обновляемые. Диет может быть представлен в виде бегущей строки или в табличной форме.

Он позволяет участникам рынка оперативно принимать решения, связанные с покупкой или продажей акций, в зависимости от сложившейся на рынке ситуации.

ДИСТРИБЬЮТОР (ДИСТРИБУТОР) (от англ. *distribution* — «распределение») — физическое или юридическое лицо, которое занимается осуществлением оптовых закупок и сбыта продукции определенного вида на рынках в регионах.

Как правило, дистрибьюторы имеют преимущества в приобретении и реализации оборудования, техники, программного компьютерного обеспечения. Фирма заключает со своим дистрибьютором договор, в соответствии с которым он является ее эксклюзивным представителем за рубежом (генеральным дистрибьютором).

Дистрибьютор занимается следующими видами деятельности: посредничество между продавцами и покупателями продукции, монтаж, установка оборудования, обучение методам его использования.

Продажи продукции через сети дистрибьюторских фирм являются одним из самых распространенных способов доведения товаров до потребителей среди крупных западных компаний.

ДИСТРИБЬЮТОРСКИЕ УСЛУГИ - услуги, оказываемые компанией-дистрибьютором по монтажу, наладке оборудования обучению пользоваться им.

Дистрибьюторские услуги являются одни) из основных способов привлечения клиентов. Высокотехнологичное оборудовани> часто требует особых условий при сбор» и наладке, и компания—покупатель продукции обычно готова заплатить официальны) дистрибьюторам за их проведение. Услуги ni подготовке персонала позволяют значительно сократить период ввода оборудовани: в эксплуатацию, а следовательно, в конечном счете ускоряют получение прибыл) организацией, купившей оборудование.

Дистрибьюторские услуги распространены во всем мире, обычно все официальны! дистрибьюторы компании-производителе! оказывают их.

ДИСЦИПЛИНА (от лат. *disciplina* - «выдержанность», «строгость») — своевременное и надлежащее выполнение правш и обязательств, соблюдение принятых законш и норм экономической деятельности.

Различают:

1) бюджетную дисциплину — обязательны! порядок перечисления платежей в бюджет и расходования бюджетных средств, выполняемый всеми предприятиями, организациями, учреждениями и должностными лицами;
2) вексельную дисциплину — свод правш по выполнению вексельных обязаельств;
3) договорную дисциплину — выполнение указанных в договорах обязательств;
4) осуществление платежей и расчетов;
5) кассовую дисциплину;
6) кредитную дисциплину — обязательное соблюдение заемщиками обязательств, указанных в сделке по кредиту, исполнение правил кредитования;
7) лимитную дисциплину — исполнение учреждениями банка правил по использованию лимитов при кредитовании;
8) плановую дисциплину — обязательное и качественное выполнение в срок заданий, указанных по плану;
9) платежную дисциплину — обязанность юридических или физических лиц выплачивать платежи в бюджеты вовремя и в полном объеме;
10) расчетную дисциплину — соблюдение юридическими лицами порядка и условий проведения расчетных операций;
11) трудовую дисциплину — обязательное поддержание норм трудовой деятельности;
12) технологическую дисциплину — соблюдение в обязательном порядке технологического регламента, согласованного с технологической документацией;
13) финансовую дисциплину — строгое соблюдение обязательного для всех юридических и физических лиц порядка осуществления финансовой деятельности;
14) эмиссионную дисциплину — соблюдение эмитентами режима, установленного для проведения эмиссионных операций.

ДИСЦИПЛИНА КАССОВАЯ — выполнение предприятиями, организациями, учреждениями правил совершения приходных и расходных операций с наличными деньгами, обеспечение расходования денег из выручки, лимитов остатков касс, сроков сдачи выручки в банк, сберкассу или отделение связи.

Положения кассовой дисциплины устанавливаются Банком России. Например, к ним относятся ограничения по использованию наличных денег при расчете между юридическими лицами.

Контроль за соблюдением кассовой дисциплины

Соблюдение кассовой дисциплины обязательно для всех юридических лиц Российской Федерации, нарушение установленных правил дисциплины ведет к наложению административных взысканий в виде штрафов и т. д. Проверка кассовой дисциплины осуществляется как внутренними контрольными и ревизионными службами организации, так и независимыми экспертами.

ДИСЧАРДЖ (англ. *discharge)* — денежный документ о возмещении ущерба, подтверждающий факт удовлетворения заявленной претензии страхователя по страховому случаю.

Дисчардж — это банковский чек страховщика на сумму возмещения ущерба, при этом страхователя уведомляют в письменном виде о том, что данная сумма выплачена окончательно и что не будут учитываться дополнительные претензии страхователя при появлении новых обстоятельств по факту страхового случая. Часто применяется в зарубежном страховании.

ДИФОЛТ — прекращение выплаты процентов на ценные бумаги, когда компания оказывается в процессе ликвидации.

Дифолт является самым важным свидетельством краха компании для ее акционеров, объявление дифолта обычно следует сразу после объявления о банкротстве компании или незадолго перед ним. Компаниям, объявившим о дифолте, крайне редко удается выправить свое финансовое состояние, иногда выплаты по ценным бумагам могут производиться дочерними компаниями, если это предусмотрено договором или если дочерняя компания признается правопреемником материнского общества по всем правам и обязательствам.

ДИФФЕРЕНЦИАЛ. 1. Премия или скидка на цену базисного сорта, с которой возможно предложение других сортов товара, допустимых к поставке в соответствии с фьючерсным контрактом. 2. Компенсация, выплачиваемая дилеру после операции с нестандартной партией ценных бумаг.

Например, компания заключила фьючерсный контракт на поставку муки высшего сорта по цене 10 рублей за килограмм. В контракте оговорено, что может быть поставлена мука первого сорта, но со скидкой в 10%, т. е. по цене 9 рублей, разница, образовавшаяся при поставке муки первого сорта, т. е. 1 рубль, будет дифференциалом.

Например, дилерская компания обычно осуществляет сделки только по обыкновенным акциям номиналом не ниже 1000 рублей, клиент просит осуществить сделки по покупке акций номиналом в 500 рублей и при этом обязуется уплатить дилеру дополнительное вознаграждение — сумма дополнительной премии будет дифференциалом.

ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНАЯ РЕНТА — дополнительный доход, получаемый в результате использования обладающих большей отдачей ресурсов.

Наиболее распространена в сельском хозяйстве. *Представляет собой* добавочную прибыль, возникающую в качестве разницы в производительности труда на средних и лучших землях или при добавочных капиталовложениях на одном и том же земельном участке.

Дифференциальная рента связана с различным плодородием и географическим расположением земельных участков. Источником дифференциальной ренты является прибавочная прибыль, которая создается главным образом в сельском хозяйстве.

Издержки производства на менее плодородных почвах выше, чем на средних и лучших, а затраты на транспортировку товаров зависят от расстояния между земельным участком и рынком. Сельскохозяйственные товары реализуются по общей цене, которая определяется условиями производства худших или наиболее отдаленных земельных участков. Следовательно, сельскохозяйственные предприятия, ведущие хозяйство на лучших и средних землях, получают добавочную прибыль, которая образует дифференциальную ренту и на основе права собственности на землю присваивается землевладельцем.

Дифференциальная рента И — добавочная прибыль, которая возникает вследствие последовательных капиталовложений в землю, что является важнейшим экономическим результатом интенсификации сельского хозяйства. В условиях научно-технического прогресса тенденция к росту производительности добавочных капиталовложений становится главной и определяющей; повышается масса и норма дифференциальной ренты II. В результате добавочных вложений капитала получаемая сверхприбыль присваивается фермером-арендатором, окончания арендного договора достается фермеру-арендатору. Но при следующем заключении аренд-ного договора землевладелец-собственник присваивает себе эту добавочую прибыль за счет повышения оплаты за аренду, т. е. получает часть дифференциальной ренты II. Это является предметом борьбы арендаторов с землевладельцами за сроки аренды земли.

Дифференциальная рента существует не только в сельском хозяйстве, но и в добывающей промышленности, строительстве.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ (от лат. *differentia* — «разность») — социально-экономический показатель, отражающий, насколько неравномерно материальные блага распределяются между членами общества.

Обычно сравниваются среднегодовые доходы 10% наиболее низкодоходных граждан со средними доходами за год 10% наиболее высокодоходных граждан, тем самым характеризуется распределение доходов в обществе.

Также соотносят условно максимальные и минимальные доходы или используют отношение уровней минимальной и максимальной оплаты труда.

Дифференциация доходов является основой разделения потребителей на классы:

1) высший — богатые люди, имеющие значительный доход, которые могут себе позволить покупку дорогих и сверхдорогих товаров, например драгоценных украшений, личных самолетов, яхт и т. д.;
2) средний — основной класс в современных западных государствах, лица, имеющие умеренные доходы, могут позволить покупку объектов недвижимости и определенного количества дорогих товаров;
3) низший — лица, денежных доходов которых едва хватает на жизнь.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ИМИДЖА — создание образа организации и (или) ее продукции, которое обеспечивает превосходство компании над имиджем конкурентов и (или) их продукции.

Благодаря дифференциации имиджа некоторые компании заниимают больший сегмент рынка по продажам своей продукции, чем их конкуренты. Например, компания «Мальборо» занимает около 30% мирового рынка сигарет. Дифференциация имиджа также имеет большое значение при реализации дорогих товаров, например при выборе марки и модели автомашины потребители часто исходят из имиджа, с которым она ассоциируется.

Созданием имиджа фирмы и товарной продукции обычно занимается или специальный отдел внутри фирмы, или приглашенные специалисты. В последнее время дифференциация имиджа приобретает все большее значение в конкурентной борьбе между предприятиями — производителями схожих товаров.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПЕРСОНАЛА — заключается в найме и тренировке персонала, превосходящего персонал конкурентов в осуществлении своих функций.

Компетентность и коммуникабельность, надежность и ответственность, дружелюбие и способность вызывать доверие и другие качества — требования, которые предъявляются к хорошо обученному персоналу.

Дифференциация персонала в современных условиях играет важную роль в конкурентной борьбе фирм за потребителей. Вероятность повторного обращения покупателя за товаром в одну и ту же фирму выше, если он был удовлетворен качеством обслуживания со стороны персонала организации.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОДУКТА (ПРОДУКЦИИ) — ситуация, в которой идентичная продукция производителей-конкурентов рассматривается покупателями как схожая, но не полностью взаимозаменяемая.

Например, жевательные резинки «Орбит» и «Стиморол» различаются, дифференцируются, но не принимаются потребителями как взаимозаменяемые товары.

Д

Дифференциация продукта создает условия для образования на рынке монополистической конкуренции.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОДУКТОВАЯ — предложение товаров, лучших по характеристикам и (или) образу, чем у конкурентов.

Обычно практикуется для сильно дифференцированных продуктов, для стандартизированных продуктов проводить продуктовую дифференциацию практически невозможно.

Например, на рынке автомобилей происходит дифференциация по объему двигателя, проходимости, прочности кузова, дизайну, внутренней обшивке и т. д.

(Дополнительно см. Дифференциация продукта).

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СЕРВИСНАЯ - предоставление лучших, чем у конкурентов, услуг, сопутствующих продукту, таких как консультирование, обучение клиентов, скорость и надежность поставки, установка, послепродажный сервис и т. п.

В настоящее время она приобретает все большее значение, при значительной конкурентной борьбе за потребителя фирмам-продавцам приходится оказывать все большее количество дополнительных (сервисных) услуг своим клиентам с целью сохранить деловые отношения со старыми и привлечь внимание потенциальных партнеров.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ТОВАРОВ -- см. Дифференциация продукта.

ДИФФЕРЕНЦИРОВАНИЕ — это наука нахождения отличия от конкурентов и трансформации отличия в долгосрочное конкурентное преимущество данной компании на рынке.

В современных условиях для успешного функционирования на рынке фирма должна не только заботиться о качестве и объеме производства продукции, но также использовать принципы дифференцирования при выводе своей продукции на рынок. Например, компания производит средства для ухода за кожей. Для успешного продвижения товара на рынок организация должна убедить покупателей в уникальности своего продукта. Это может быть новейший состав, приятный запах, антибактериальное или смягчающее действие и т. д. Именно на подчеркивание уникальных свойств и должна быть направлена деятельность службы сбыта предприятия. Если организации удастся убедить потребителей в наличии уникальных свойств, то скорее всего продукция будет достаточно долго пользоваться спросом у потребителей.

ДИФФЕРЕНЦИРОВАНИЕ ЦЕН — заключается в реализации одной и той же продукции и услуги по различной цене разным покупателям.

Дифференцирование цен подразделяется на:

1) территориальное — продажа товаров по разным ценам в соответствии с размещением региональных рынков;
2) временное — реализация товаров по разным ценам, обусловленным временным спросом;
3) продажу товаров с разной целью, ориентированную на группы покупателей и т. д.

Территориальное дифференцирование может быть вызвано разными факторами, в том числе расходами на доставку товара в отдаленный регион России. На Крайнем Севере все товары традиционно стоят дороже, так как в их цену входит доставка в регион. Оно также может быть вызвано разной потребительской полезностью, т. е. ценой, которую готовы заплатить покупатели. Например, 1 кг яблок на Чукотке может стоить 50 рублей, в Краснодарском крае 3—5 рублей.

Временное дифференцирование вызвано сезонностью, например цена на теплую верхнюю одежду летом обычно ниже, чем в осенне-зимний период.

Дифференцирование, ориентированное на целевые группы покупателей, обусловлено различием в материальном положении граждан внутри страны, например лица с низким или средним доходом предпочитают покупать одежду в дешевых магазинах или со скидкой в конце сезона, а лица с высоким доходом покупают ту же одежду в начале сезона, предпочитая иметь эксклюзивные модели.

В промышленности дифференцированию цен подвержены оптовые цены предприятий. Часто разная цена гомогенной продукции на разных предприятиях связана с их территориальным размещением, природными факторами и другими причинами и мало зависит от производственной деятельности предприятий, особенно угольной, торфяной, лесозаготовительной, цементной и других отраслей промышленности. В таких отраслях оптовые цены отражают разницу в издержках предприятий на производство продуктов, которая вытекает из естественных условий отдельных районов, бассейнов, месторождений и пр.

ДИФФЕРЕНЦИЯ — разница в ценах, обусловленная временным периодом: от дня заключения фьючерсного контракта до последующих дней. Эта разница является прибылью или убытком в зависимости от текущей цены, когда была аннулирована фьючерсная сделка.

Убыток, возникающий при расторжении фьючерсной сделки, должен быть оплачен. Способы и возможные варианты оплаты дифференции обычно предусматриваются в контракте. Дифференция выступает своего рода гарантией того, что ни одна из сторон не понесет убытки в результате отказа от выполнения принятых будущих обязательств.

ДНЕВНАЯ ВЫРАБОТКА — норма производимой продукции, выполненная одним работником за одну смену.

Термин, используемый при анализе трудовых ресурсов организации, позволяет установить, насколько эффективно предприятие использует имеющиеся в наличии трудовые ресурсы. Средняя по предприятию дневная выработка также учитывается при составлении плана производства на следующий за отчетным период. Например, если предприятие планирует увеличить объем продукции, то дневная выработка одного работника может оказаться сдерживающим фактором.

ДНЕВНОЙ ЗАКАЗ — заказ, действующий один день, или заказ без указания срока действия.

Дневной заказ обычно принимается к исполнению только при наличии у предприятия свободных ресурсов. Оплата работ по дневному заказу обычно выше, чем по обыкновенному, из-за срочности работы.

ДОВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА ДО ПОТРЕБИТЕЛЯ — комплекс мероприятий, направленных на придание продукции товарного вида.

Чаще всего доведение продукции до потребителей включает в себя:

1) расфасовку товара;
2) оформление упаковок;
3) формирование подарочных и иных наборов и т. д.

Эту процедуру чаще всего осуществляют оптовые организации, реже она производится непосредственно в розничных торговых предприятиях.

В условиях, когда на рынке конкурирует множество разнообразных производителей схожей продукции, процедурам доведения товара до потребителей уделяется все большее внимание.

ДОВЕРЕННОЕ ЛИЦО — лицо, уполномоченное доверителем действовать от его имени.

Доверитель выписывает доверенность на имя доверенного лица, доверенность может быть полной или частичной (см. Доверенность).

Доверенными лицами могут быть только правомочные граждане, т. е. лица старше 18 лет, признанные психически вменяемыми, и т. д.

Доверитель может отозвать доверенность в любое время в соответствии с оговоренными в договоре условиями.

Доверенные лица юридических лиц чаще всего выступают от имени организаций на арбитражных и иных процессах, заключают договоры и т. д.

ДОВЕРЕННОСТЬ — документ, в котором фиксируется передача доверителем своих полномочий на совершение операций или иных правомерных действий доверенному лицу.

Виды доверенности:

1) разовая — на совершение какой-то конкретной операции;
2) специальная — на совершение действий одного рода;
3) общая, или генеральная, — на право управлять имуществом доверителя, заключать внешнеэкономические договоры, выступать от его имени в суде и арбитраже.

Использование доверенностей обусловлено неоднородностью населения и сфер деятельности организаций. Например, гражданин становится собственником крупного портфеля акций (по наследству), но имеет лишь отдаленное представление о сфере деятельности организации, акции которой он приобрел. В этом случае он может выписать доверенность лицу, которое разбирается в управлении компании, и получать дивиден-

ды от ее деятельности, не принимая участия в управленческом процессе.

Доверенность должна быть составлена в письменном виде. Структура простейшей доверенности: «Настоящей доверенностью я, (Ф. И. О. доверителя), доверяю (Ф. И. О. доверенного лица) совершить какое-либо действие в указанный срок». Документ о передаче прав другому лицу скрепляется подписью доверителя, которая удостоверяется печатью учреждения.

ДОВЕРЕННОСТЬ БЛАНКОВАЯ — документ, в котором доверитель передает право действовать от его имени, не указывая (имени) доверенного лица.

Может использоваться, если доверитель заранее не знает, на кого будет оформлен документ.

В российской практике данный вид доверенностей используется, если де-факто был заключен договор купли-продажи, но в целях уклонения от налогов оформляется доверенность.

ДОВЕРЕННОСТЬ ОБЩАЯ, ИЛИ ГЕНЕРАЛЬНАЯ — доверенность, с помощью которой доверитель предоставляет доверенному лицу право управлять своим имуществом, заключать внешнеэкономические договоры, выступать от его имени в суде и арбитраже. Такая доверенность дает владельцу практически все права на владение и пользование имуществом и возлагает на него все вытекающие из этого обязанности, за исключением права продажи имущества без соглашения доверителя.

ДОВЕРЕННОСТЬ ПО ВКЛАДУ — доверенность на получение в банке всего или части вклада вкладчика доверенному лицу.

Срок такой доверенности истекает после трех лет. По распоряжению вкладчика деньги могут быть получены один или несколько раз.

ДОВЕРИТЕЛЬ — физическое или юридическое лицо, лающее документ (доверенность) доверенному лицу о передаче собственных прав на выполнение определенных функций.

Доверителем может выступать любое правомочное лицо. За доверителем сохраняется право собственности на доверенное имущество. Доверитель может отозвать доверенность на оговоренных в договоре условиях при нарушении обязательств со стороны доверенного лица. Отзыв доверенности называется дезавуированием.

ДОГОВОР — соглашение между двумя или несколькими лицами, направленное на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей его участников.

Содержание договора

В договоре даются сведения о его участниках, в том числе их юридические адреса, излагается предмет, сущность соглашения, указываются обязательства договаривающихся сторон, также содержатся условия осуществления договора, способы оплаты за предоставление друг другу товара, работы, услуги, условия ответственности участников за невыполнение обязательств, условия расторжения или продления договора.

Закрепление договора

Договор скрепляется подписями представителей договаривающихся сторон и печатями, если его участник является юридическим лицом. Существуют различные виды договоров, которые определяются своим предметом, содержанием, участниками.

ДОГОВОР АБСТРАКТНЫЙ — договор, заключенный без точного определения прав и обязанностей сторон.

Может заключаться в ходе подготовительных этапов заключения сделки.

ДОГОВОР АВТОРСКИЙ — договор о передаче автором исключительных или неисключительных прав на использование произведения пользователю за определенное вознаграждение.

Автор может передать пользователю следующие права на:

1) воспроизведение;
2) распространение;
3) импорт;
4) публичный показ;
5) публичное исполнение;
6) передачу в эфир;
7) сообщение для всеобщего сведения по кабелю;
8) перевод;
9) переработку.

В договоре может быть указан срок, на который автор передает права пользователю. Обычно вознаграждение выплачивается в процентном выражении от прибыли, получаемой от использования произведения, но может также устанавливаться фиксированная сумма.

На сторону, не выполнившую или ненадлежащим образом выполнившую обязательства, указанные в договоре, возлагаются, санкции в соответствии с действующим законодательством.

ДОГОВОР АГЕНТСКИЙ — соглашение, в соответствии с которым одно лицо (принципал) поручает другому (агенту) осуществлять различные юридические операции, учитывая установленные договором права и обязанности сторон, объемы полномочий агента и др.

Специальный агентский договор — по заключению какой-либо отдельной сделки, а генеральный агентский договор — по сделкам определенного класса.

Как правило, агентский договор заключают в письменном виде, указывая: полномочия агента, характер и порядок поручаемой деятельности, размер вознаграждения агенту, права и обязанности сторон, санкции против стороны договора, которая нарушила условия договора, порядок разрешения связанных с выполнением договора споров, срок действия договора.

Договор заключается как на определенный срок, так и без указания срока его действия. *Агентский договор прекращается вследствие:*

1) отказа одного из участников от исполнения договора, который заключен без указания срока действия;
2) смерти агента, доказательства его недееспособности, ограниченной дееспособности или безвестного отсутствия;
3) признания индивидуального предпринимателя, являющегося агентом, несостоятельным (банкротом).

ДОГОВОР АРЕНДЫ — договор, в соответствии с которым арендодатель (наймодатель) берет на себя обязательство предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное пользование.

В договоре аренды должны указываться данные, позволяющие точно установить объект аренды, т. с. имущество, подлежащее передаче арендатору во временное пользование.

Обычно в качестве *объектов аренды* выступают земельные участки, предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и др.

Договор аренды должен быть в письменном виде, если срок его действия больше года, либо хотя бы один из участников договора является юридическим лицом. Договор аренды недвижимости должен быть государственно зарегистрирован.

В договоре аренды может быть предусмотрено, что арендованное имущество переходит в собственность арендатора при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены как по истечении срока аренды, так и до его истечения.

Расторжение договора аренды

Договор может быть расторгнут досрочно по требованию арендодателя в случаях, когда арендатор недобросовестно выполняет условия договора аренды, осуществляет порчу арендуемого имущества; по требованию арендатора — когда арендодатель не представляет имущество в пользование арендатору или препятствует пользованию имуществом, не производит капитальный ремонт имущества в установленные договором сроки и др.

ДОГОВОР БАНКОВСКОГО ВКЛАДА — договор, по которому одна сторона (банк) принимает от другой стороны (вкладчика) или на ее счет денежную сумму (вклад) и обязуется выплатить проценты на эту сумму вместе с суммой вклада, соблюдая порядок и условия договора.

Договор о вкладе гражданином денег в банк признается публичным договором, который заключается в письменном виде и удостоверяется сберегательной книжкой, сберегательным или депозитным сертификатом, выданным банком вкладчику. Документ, выданный вкладчику, отвечает требованиям, которые предусмотрены для таких документов банковскими правилами или обычаями делового оборота.

С юридическими лицами банк может заключить *договор банковского счета* — договор, по которому банк берет на себя обязательства хранить денежные средства на счете владельца, зачислять суммы, поступающие на этот счет, выполнять распоряжения клиента о перечислении, выдаче со счета этих сумм, а также совершать иные банковские операции в соответствии с банковскими

правилами и договором. Банк обязан заключить договор банковского счета с клиентом на объявленных банком условиях для открытия счета, соответствующих закону и банковским правилам, если клиент обратится к нему с предложением открыть счет. При заключении договора банковского счета банк открывает счет клиенту в соответствии с оговоренными условиями. Тайна счетов вкладчиков гарантируется банком.

ДОГОВОР БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ (БЕЗВОЗМЕЗДНЫЙ) — договор, по которому одна сторона берет на себя обязательство безвозмездно предоставить что-либо другой стороне.

Благотворительные договоры заключаются при осуществлении юридическими лицами благотворительной деятельности в целях обоснованного отражения в отчетности организаций изменений в имуществе предприятия.

ДОГОВОР ВЕРБАЛЬНЫЙ — договор, который заключен устно между юридическими или физическими лицами.

В отечественной практике такие договоры практически не имеют юридической силы и возлагают на стороны договора лишь этические обязательства. Нарушение вербальных договоров во всем мире считается плохим тоном в бизнесе.

ДОГОВОР ГЕНЕРАЛЬНЫЙ — вид хозяйственного договора между организациями, имеющий общий универсальный характер.

Генеральный, или типовой, договор является основой для составления конкретных хозяйственных договоров, упрощает работу юридических служб организации.

Если между двумя предприятиями существуют давно налаженные деловые отношения, то сделки между ними могут оформляться генеральными договорами с указанием лишь минимально необходимых условий и реквизитов.

ДОГОВОР ДВУСТОРОННИЙ — договор, заключаемый между двумя физическими или юридическими лицами.

Данный тип договора чаще всего используется в мировой практике, большинство сделок оформляется именно двусторонним договором.

Примером двустороннего договора можно назвать сделку купли-продажи товаров, в котором одна из сторон берет на себя обязательства продать товар, а другая сторона — купить этот товар на оговоренных в договоре условиях.

ДОГОВОР ДОЛГОСРОЧНЫЙ — договор, заключенный сторонами на длительный период.

Обычно долгосрочным периодом признается срок более года.

Долгосрочные договоры обычно заключаются на проведение крупномасштабных работ, например строительство здания или на поставку сырья или материалов, когда фирма-покупатель заинтересована в стабильности условий и исполнении сроков поставок.

ДОГОВОР КАУЗАЛЬНЫЙ — договор, из содержания которого становится ясна кауза, т. е. основание указанных в соглашении обязательств.

То, ради чего стороны берут на себя обязательства, видно из содержания.

ДОГОВОР КОЛЛЕКТИВНЫЙ —соглашение, которое заключается между собственником или официальными представителями предприятия и профсоюзом, действующим на этом предприятии.

В соответствии с договором регламентируются вопросы режима, оплаты труда, отпусков, отдыха и т. д.

Практика заключения коллективных договоров много лет успешно существует во всем мире, является гарантией достойной и справедливой оплаты труда работников, В России коллективные договоры получили распространение после принятия нового Трудового кодекса РФ.

ДОГОВОР КОМИССИИ - договор, в соответствии с которым комиссионеру поручается осуществить одну или несколько сделок за вознаграждение от своего имени, но за счет комитента.

В договоре могут быть указаны или не указаны: срок действия договора, территория его исполнения, обязательство комитета не предоставлять третьим лицам право осуществлять в личных целях операции, которые были поручены комиссионеру, условия относительно предмета комиссии.

Договор комиссии прекращается в результате:

1) отказа сторон или одной из сторон от исполнения договора в соответствии с предусмотренными законом или договором условиями;
2) смерти комиссионера, доказательства его недееспособности, ограниченной дееспособности или безвестного отсутствия;
3) признания индивидуального предпринимателя, являющегося комиссионером, несостоятельным (банкротом).

ДОГОВОР КОМПЕНСАЦИОННЫЙ — основной договор компенсационной сделки, который предусматривает поставку обеими сторонами договора товаров и частичное денежное покрытие. В этом отличие компенсационного договора от бартерной сделки.

В отечественной практике по обычаю компенсационные договоры заключаются при строительстве промышленных объектов (с последующей расплатой продукцией).

ДОГОВОР КОРРЕСПОНДЕНТСКИЙ — договор между банками внутри или за пределами страны, по которому одному из участников поручается выполнение операций по платежам и расчетам.

Заключая такой договор, банки предусматривают, по каким счетам будут производиться временные расчеты. Происходит обмен тарифами комиссионного вознаграждения и образцами подписей.

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ —договор, в котором одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Предмет и объем поставки

В договоре указываются: предмет и объем, срок и место поставки, методы определения качества товара, цена и стоимость поставки в будущем, условия транспортировки, порядок сдачи-приемки товара, условия платежа, гарантии и санкции, условия об арбитраже, юридические адреса и подписи договаривающихся сторон.

Договор купли-продажи с пожизненным содержанием — договор, согласно которому нетрудоспособное по возрасту или состоянию здоровья лицо передает покупателю недвижимость, принадлежащую ему на правах собственности, а покупатель берет на себя обязательство в уплату покупной цены предоставлять продавцу до конца жизни жилище, питание, уход, помощь. Покупатель по договору купли-продажи недвижимости с условием пожизненного содержания продавца должен соблюдать обязанности по договору даже при случайной гибели недвижимости. Покупателю не допускается отчуждать недвижимость, если продавец жив.

ДОГОВОР ЛИЦЕНЗИОННЫЙ — договор, в соответствии с которым лицензиар предоставляет права лицензиату на коммерческое и производственное использование технических знаний, изобретений, брендов.

Как правило, лицензионный договор предусматривает, что лицензиар обеспечивает новизну, эффективность и возможность использовать научно-технические знания, а лицензиат обеспечивает их использование, соблюдение стандартов, безвозмездно предоставляет лицензиару информацию о всех изменениях и усовершенствованиях.

ДОГОВОР МНОГОСТОРОННИЙ - договор, который заключают более двух участников.

Многосторонние договоры заключаются редко, как правило, при междугородных или международных сделках.

Например, фирма I заключает договор с фирмой II о поставке товара, одновременно фирма II заключает договор с фирмой III о перепродаже им этого товара, условия и сроки поставок обговариваются в общем договоре, заключенном между тремя фирмами одновременно, — такой договор будет считаться многосторонним.

ДОГОВОР НАЙМА — договор, в силу которого одна сторона — наймодатель — обязуется предоставить другой стороне — нанимателю — имущество во временное пользование за плату.

Имущественный наем именуется также прокатом, арендой. Имущественный наем обеспечивает экономически целесообразным способом нормальную деятельность многих предприятий и организаций, испытывающих временную потребность в технических средствах и ином имуществе, производственных, конторских, складских помещениях, позво-

ляет удовлетворять бытовые и некоторые другие потребности граждан.

Правом распоряжения имуществом, переданным ему, наниматель, как правило, не обладает; закон допускает лишь возможность передачи имущества в поднаем при обязательном согласии наймодателя.

ДОГОВОР НЕПРЕРЫВНЫЙ — договор, в соответствии с условиями которого осуществляется не одна, а несколько сделок, договоров, которые действуют в течение определенного промежутка времени.

Непрерывные договоры заключаются в случае, когда стороны заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве. Например, такой договор может заключаться между розничными магазинами и оптовыми базами на поставку товаров.

ДОГОВОР О ЗАЛОГЕ — нотариально удостоверенное письменное соглашение должника и кредитора.

В договоре о залоге содержатся:

1) предмет залога и его оценка;
2) существо, размер и срок исполнения обязательства, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом;
3) указание на то, у какой из сторон находится заложенное имущество.

Договор о залоге часто применяется при оформлении ссуд в банках.

ДОГОВОР О НАМЕРЕНИЯХ — соглашение, которое заключается предварительно, в нем стороны фиксируют обоюдное намерение сотрудничать на договорной основе и выражают желание заключить конкретный договор в будущем.

Договор о намерениях с юридической точки зрения не является документом, обязательным для исполнения.

ДОГОВОР О СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ — совместная деятельность участников договора, для которой не требуется создания юридического лица.

В соответствии с таким договором участники объединяют свое имущество и совместными усилиями организовывают деятельность для достижения общей цели, которая не противоречит закону.

ДОГОВОР О СПАСАНИИ — заключается судовладельцем или капитаном судна для осуществления спасательных операций по спасению судна и (или) имущества на его борту.

Капитан судна имеет право заключать от имени судовладельца договоры о спасании для осуществления спасательных операций. Капитан судна или судовладелец имеет право заключать договоры о спасании для осуществления спасательных операций от имени владельца имущества, который находится на борту судна в момент заключения договора.

Любые условия договора признаются недействительными или подвергаются изменению вследствие:

1) заключения договора под чрезмерным воздействием опасности, если его условия являются несправедливыми;
2) чрезмерного завышения или занижения платы, предусмотренной договором, по отношению к фактически оказанным услугам.

По отношению к владельцу находящегося в опасности судна или владельцу находящегося в опасности иного имущества спасатель обязан:

1) осуществлять спасательные операции с должной заботой;
2) проявлять должную заботу о предотвращении или об уменьшении ущерба окружающей среде;
3) обращаться за помощью к другим спасателям при требующих этого обстоятельствах;
4) принимать помощь со стороны других спасателей, когда этого разумно требует капитан находящегося в опасности судна, при условии, что размер вознаграждения спасателя не зависит от участия других спасателей в осуществлении спасательных операций.

По отношению к спасателю капитан находящегося в опасности судна и его владелец или владелец находящегося в опасности другого имущества обязаны:

1) в полной мере сотрудничать при осуществлении спасательных операций или по возможности участвовать в них;
2) заботиться о предотвращении или об уменьшении ущерба окружающей среде в максимально возможной степени;
3) по разумному требованию спасателя принять судно или другое имущество после доставления последнего в безопасное место.

Спасатель или команда спасателей получают право на вознаграждение за полезный результат проведенной операции в соответствии с договором спасания.

В 1892 г. Комитетом Ллойда была издана так называемая стандартная форма договоров о спасании. В 1926 г. она прошла редакцию и до сих пор широко используется. В настоящее время ллойдовский стандартный договор остается в силе, даже если он подписан обеими сторонами уже после оказания спасателем соответствующих услуг. Допускается заключение такого договора вручную, на обычном листе бумаги. По мнению некоторых юристов, радиограмма, принятая с терпящего бедствие, которая записана радиооператором, тоже может выполнять функции ллойдовского стандартного договора.

ДОГОВОР ОБЩЕСТВЕННЫЙ — теория происхождения государства как результата договора между людьми, которую впервые выдвинул Эпикур, впоследствии развивал голландский ученый Г. Гроций, которая имела особую популярность в XVIII—XIX вв.

Сторонники общественного договора Т. Гоббс, Д. Дидро, Ж. Ж. Руссо и другие считали, что государство возникло в результате договора между людьми, в котором предусматривался добровольный отказ отдельных лиц от части их естественных прав в пользу государственной власти.

ДОГОВОР ОДНОСТОРОННИЙ — договор, содержащий только требования, права одной стороны и обязанности другой. Примером одностороннего договора можно назвать договор страхования. Договоры займа, хранения, дарения, страхования являются примерами односторонних договоров, поскольку только одна сторона принимает на себя обещание исполнения договора, в частности страховщик несет ответственность в связи с прекращением действия договора.

ДОГОВОР ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ — договор, в силу которого одно лицо (перестраховщик) берет на себя обязанность за установленную плату (перестраховочную премию) принять на свою ответственность установленную долю риска страховщика и возместить ему ущерб, который мог возникнуть для страховщика в результате принятой им по договору страховой ответственности.

ДОГОВОР ПОДРЯДА — договор, в силу которого одна сторона (подрядчик) несет обязательство совершить работу по поручению другой стороны (заказчика) и сдать результат труда заказчику, который должен его принять и оплатить. Договор подряда предусматривает указание начального и конечного, иногда промежуточных сроков выполнения работы, а также цены подлежащей исполнению работы.

Заказчик вправе в любое время отказаться от исполнения договора, если работа не выполнена полностью, уплатив подрядчику цену, пропорциональную части выполненной работы, причем работа должна быть выполнена до получения извещения об отказе заказчика от исполнения договора.

ДОГОВОР ПОРУЧЕНИЯ — договор, по которому одной стороне (поверенному) поручается другой стороной (доверителем) за вознаграждение совершить определенные юридические операции за счет доверителя.

Договор заключается с указанием срока действия либо без такого указания.

Прекращение договора поручения может быть в результате:

1) отмены доверителем поручения поверенному;
2) отказа поверенного от выполнения поручения;
3) смерти одного из участников договора;
4) признания недееспособности, ограниченной дееспособности или доказательство одной из сторон безвестно отсутствующим.

Все права и обязанности по сделке, совершаемой поверенным, остаются у доверителя.

ДОГОВОР ПОСТАВКИ — договор, по которому организация-поставщик берет на себя ответственность за поставку в определенный срок организации-покупателю в собственность товаров в соответствии с согласованными требованиями и по заранее оговоренной цене.

ДОГОВОР ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ — соглашение, которое заключается предварительно, в нем стороны фиксируют обоюдное намерение сотрудничать на договорной основе и выражают желание заключить конкретный договор.

Заключается в письменной форме, при отсутствии установления, характерного для основного договора.

Предварительный договор обязательно содержит условия, существенно необходимые для основного договора.

Основной договор заключается в срок, указанный в предварительном договоре. Если такой срок не указан в предварительном договоре, основной договор может быть заключен в течение года с момента заключения предварительного договора.

Если до окончания срока, в который стороны должны заключить основной договор, он не будет заключен или один из участников договора не направит другому предложение заключить этот договор, то обязательства, принятые обеими сторонами в предварительном договоре, прекращаются.

ДОГОВОР РАМОЧНЫЙ — договор, который включает в себя основные условия соглашения, которые впоследствии должны быть уточнены в процессе выполнения работ, предусмотренных в договоре.

В случае, когда сложно определить объем и оплату работы, до начала выполнения договора заключается рамочный договор.

ДОГОВОР СПЕЦИАЛЬНЫЙ — соглашение по поводу проектирования, монтажных работ, технического обслуживания, поставки специализированного товара со специальными условиями, имеющими отношение только к данному договору.

Например, фирма-клиент заключает с компанией, предоставляющей услуги мобильной связи, договор на коллективное сотрудничество. При этом отдельным договором оформляется предоставление директору компании клиента услуги роуминга. Такой дополнительный договор будет считаться специальным.

ДОГОВОР СТОП-ЛОСС — договор непропорционального перестрахования, по которому страховая компания обеспечивает защиту по определенному виду страхования общих результатов прохождения дела в случае превышения обусловленного в договоре процента убыточности

Размер убыточности, сверх которой действует заключенный договор, в целях которого только защита передающей компании от дополнительных или чрезвычайных потерь, как правило, установлен так, чтобы компания не могла извлекать финансовую выгоду от ответственности, приходящейся на ее долю.

Лимиты ответственности перестраховщика (стоп-лосс) по такому договору устанавливаются в абсолютной сумме либо в пределах определенной убыточности в год. Например, если в договоре установлен стоп-лосс, значит, свыше этого предела убыточность покрывает перестраховщик.

ДОГОВОР СТРАХОВАНИЯ — договор между страхователем и страховщиком, устанавливающий их взаимные права и обязанности по конкретному виду страхования.

Может быть заключен договор страхования в пользу третьего лица; устанавливает право требования для третьего лица, которое в заключении договора не участвовало. Исполнения такого договора может требовать как сторона, заключившая его, так и третье лицо, в пользу которого обусловлено исполнение, если иное не предусмотрено законом, договором и не вытекает из существа обязательств.

ДОГОВОР СТРАХОВАНИЯ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ — договор страхования, который признается недействительным в соответствии с законодательством.

Договор страхования недействителен, если:

1) его заключение осуществлено после страхового случая;
2) имущество, подлежащее конфискации по решению суда, представлено объектом страхования.

По таким договорам страховая компания не выплачивает возмещения. Если установлено, что страховая компания знала о неправомочности заключения договора, но заключила его, на страховую компанию может быть наложен штраф.

ДОГОВОР СЧЕТА ДЕПО (ДЕПОЗИТАРНЫЙ) — договор между депонентом и депозитарием, в соответствии с которым депозитарий обязуется выполнять депозитарные операции (оказание услуг по хранению ценных бумаг, учет прав на ценные бумаги и др.) по поручению другой стороны договора.

Общие условия осуществления депозитарной деятельности — неотъемлемая часть депозитарного договора, утвержденная Правлением Национального банка развития.

В свою очередь, в соответствии с условиями договора депонент обязуется оплачивать оказанные депозитарием услуги по тарифу депозитария.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязанностей стороны несут ответственность в соответствии с договором и действующим законодательством.

ДОГОВОР ТИПОВОЙ — проект договора, являющийся основой для переговоров о заключении сделки, при этом используются стандартные условия в данной сфере деятельности.

Типовые договоры *разрабатывают* опытные биржи, ассоциации, консалтинговые компании.

Как правило, в соответствии с типовым договором учитываются особенности заключения сделок в конкретной сфере деятельности, появляется возможность сокращения сроков переговоров и снижения затрат.

ДОГОВОР ТРАНСПОРТИРОВКИ (ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ) — договор, по которому одна сторона (клиент) обязуется вознаградить другую (экспедитора) за выполнение работы за счет клиента по транспортировке (экспедировании) груза.

В обязательства экспедитора входит:

1) в соответствии с доверенностью заключить от имени клиента договор перевозки груза;
2) отправить и (или) получить груз;
3) обеспечить получение документов, необходимых для экспорта или импорта груза;
4) обеспечить выполнение формальностей на таможне и т. п.;
5) проверить объем и состояние груза;
6) погрузить и выгрузить товар;
7) произвести необходимые платежи клиента в соответствии с договором транспортировки;
8) хранение груза и получать груз в вправе привлечь указанном пункте.

Экспедитор имеет право привлекать других лиц для исполнения своих обязанностей, при этом с него не снимается ответственность и обязательства перед клиентом.

Клиент обязан предоставить необходимые документы, проинформировать экспедитора о свойствах груза, условиях его перевозки, а также предоставить другую информацию, которая нужна для исполнения им обязанностей, указанных в договоре. В обязанности экспедитора входит сообщить клиенту о неполноте или неточности предоставленной информации и запросить у клиента необходимые данные. Обычно экспедитор получает доверенность от клиента.

ДОГОВОР ТРУДОВОЙ — соглашение в устной или письменной форме, заключаемое между работником и нанимателем.

По трудовому договору наниматель обязуется выплачивать работнику, выполняющему определенную работу, заработную плату и обеспечивать его условиями труда в соответствии с законодательством.

Трудовой договор может заключаться:

1) на определенный или неопределенный срок;
2) период выполнения какой-либо конкретной работы.

Групповой трудовой договор — форма трудового договора, который заключается на предприятиях.

На практике различают формы групповой работы:

1) договор заключают с каждым членом группы, которая рассматривается как единое целое при выплате заработной платы;
2) группа работников принимается как единое целое с самого начала;
3) сотрудничество по принципу «мастер и помощники».

ДОГОВОР УЧРЕДИТЕЛЬНЫЙ — соглашение о создании юридического лица, заключаемое между учредителями.

В таком договоре определены условия и порядок совместной деятельности учредителей, передачи имущества ими в собственность предприятия, распределения прибыли и убытков, также утверждается устав предприятия (если это предусматривает юридическое лицо данного вида) и условия управления работой предприятия.

Учредительный договор заключается при образовании любого юридического лица, за исключением случая, когда учредителем является одно физическое лицо.

ДОГОВОР ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА (АРЕНДЫ) — договор, по которому арендатор указывает арендодателю на иму-

щество, которое тот обязуется купить с целью последующего предоставления арендатору в аренду для предпринимательских целей, причем арендатор вправе выкупить это имущество у арендодателя в будущем.

Договором может быть предусмотрено, что арендодатель может сам выбирать имущество для приобретения в собственность, также условия, на которых арендатор вправе выкупить арендуемое имущество.

ДОГОВОР ФОРМАЛЬНЫЙ — соглашение, которое составляется, оформляется строго в соответствии с установленными в законодательстве правилами.

Составление формальных договоров облегчает ведение арбитражного процесса в случае нарушения одной из сторон условий договора. Формальный договор обычно составляется юридической службой организации.

ДОГОВОР ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ — договор, который заключают фирмы, компании, предприятия, организации с целью выполнения взаимных обязанностей в процессе осуществления экономической деятельности.

Договор поставки, договор подряда на строительство, договор транспортировки грузов — основные виды хозяйственных договоров.

ДОГОВОР ЭКСПЕДИЦИИ — см.: Договор транспортировки.

ДОГОВОР-ЗАКАЗ — один из видов хозяйственных договоров, в содержании которого указываются стороны — заказчик и исполнитель, заказчик предоставляет заказ на выполнение работ или изготовление продукции исполнителем.

Выполнение работ по договору-заказу удобно обеим сторонам, участвующим в сделке. Заказчик получает именно тот продукт и в том объеме, которые ему нужны, поставщик освобождается от расходов, связанных с поиском рынка сбыта готовой продукции, тем самым сокращая коммерческие расходы и увеличивая долю прибыли в выручке от реализации продукции.

Например, договор-заказ оформляется при заказе в ателье платья.

ДОГОВОР ПОРУЧЕНИЯ — договор, по которому одной стороне (поверенному) поручается другой стороной (доверителем) за вознаграждение совершить определенные юридические операции за счет доверителя.

Договор заключается с указанием срока действия либо без такого указания.

Прекращение договора поручения может быть в результате:

1) отмены доверителем поручения поверенному;
2) отказа поверенного от выполнения поручения;
3) смерти одного из участников договора;
4) признания одной из сторон безвестно отсутствующей.

Все права и обязанности по сделке, совершаемой поверенным, остаются у доверителя.

Такие договоры могут заключаться между физическими или юридическими лицами и нотариальными, брокерскими и другими конторами.

ДОКАЗАТЕЛЬСТВО ПРАВОМЕРНОСТИ ОПЛАТЫ УБЫТКА (англ. *proof of loss)* — доказательство правомерности и целесообразности действий страховщика-перестрахователя, который уплатил (компромиссный) убыток без согласования с перестраховщиком. Убыток этот мог бы не оплачиваться в соответствии с условиями страхования и перестраховщик вправе не выплачивать свою долю в таком убытке.

ДОКЕТ. 1. Ярлык, на котором указан адрес грузополучателя. 2. Список, прилагаемый к грузу. 3. Квитанция, подтверждающая уплату таможенных пошлин. 4. В практике юриспруденции США это перечень назначенных к слушанию дел. 5. Копия приговора, выписка разрешения. 6. Приложение к документу, в котором кратко изложено его содержание.

Докет упрощает процесс доставки груза, а также проверки полноты доставленной партии товара. Обычно на таких докетах ставятся печати ответственных лиц за доставку и целостность груза.

Квитанция об оплате таможенной пошлины является основанием для перемещения товара через таможенную границу страны.

Докет как приложение к документу позволяет ознакомиться с основными положениями последнего в условиях недостатка времени.

ДОКУМЕНТ. 1. Материальный носитель информации, посредством которого может быть осуществлена ее обработка и передача во времени и пространстве. 2. Деловая бумага, которая подтверждает юридически факт или право на что-то.

Сведения, содержащиеся в документе, должны иметь правовое значение в соответствии с действующим законодательством, обработка их должна быть удобна и проста.

Документальное оформление всех хозяйственных операций является одним из основополагающих принципов бухгалтерского учета.

В настоящее время в связи с бурным развитием электронного оборудования и средств электронной связи все большее значение приобретают электронные документы. Это обусловлено их компактностью, а также удобством обработки информации, содержащейся в них, а также возможностью быстрой передачи на большие расстояния с помощью модема.

ДОКУМЕНТЫ БЕСТОВАРНЫЕ — выписанное плательщиком или поставщиком платежное требование, поручение, чек, реестр счетов, которые предъявляются в банк с целью оплаты материальных ценностей, которые не были отпущены клиенту, или неоказанных услуг.

С хозяйственного органа, который выписал бестоварный расчетный документ, банком взимается штраф за установление бестоварности расчетного документа.

Документы, предъявленные в банк повторно за один и тот же товар или одни и те же услуги, относят к бестоварным документам.

Оформление бестоварных документов — один из способов незаконного занижения прибыли организации, а также используется для отмывания денежных средств.

ДОКУМЕНТ ВТОРИЧНЫЙ —документ, полученный вследствие переработки информации, содержащейся в первичном документе аналитико-статистическими и логическими методами.

Ко вторичным документам относятся:

1) ведомости и журналы, ордера бухгалтерского учета;
2) сводные учетные регистры;
3) кассовая книга;
4) книга учета покупок, продаж;
5) аналитические расчетные таблицы, получаемые в ходе проведения анализа деятельности организации за период;
6) сводные данные налоговых органов за квартал, месяц, год или по отрасли:
7) сводные данные в органах статистики и т. д.

Вторичные документы составляются в целях упрощения дальнейшей обработки данных первичных документов.

ДОКУМЕНТ КОММЕРЧЕСКИЙ — материальный носитель, содержащий всю коммерческую информацию о товаре, включая его количественную, качественную, стоимостную характеристики.

К коммерческим документам можно отнести:

1) счета-фактуры;
2)коносаменты;
3) перевозочные документы и т. д.

Оплаченные коммерческие документы являются основанием для составления бухгалтерских записей. Многие предприятия относят информацию, содержащуюся в таких документах, к понятию коммерческой тайны предприятия.

ДОКУМЕНТ ОФИЦИАЛЬНЫЙ — документ, создание и оформление которого осуществляется организацией или должностным лицом в соответствии с установленным порядком.

К таким документам относятся:

1) договоры, заключенные организацией;
2) внутренние приказы руководителя фирмы;
3) бухгалтерские справки и расчеты и т. д.

Большинство документов, составляемых на предприятиях, относится к официальным документам. Как правило, информация, содержащаяся в официальных документах, обязательна к исполнению на предприятии или должна быть отражена в бухгалтерском учете.

К официальным документам также относят законодательные акты, постановления правительства, приказы президента, распоряжения министерств и ведомств и т. д. Такие официальные документы обязательны к исполнению всеми гражданами и хозяйствующими субъектами на территории страны.

ДОКУМЕНТ ПЕРВИЧНЫЙ — надлежаще оформленный документ, на основе которого осуществляются записи в учетных регистрах.

Различают разовые и групповые первичные документы. Разовые первичные документы предназначены для оформления отдельных хозяйственных сделок. С помощью групповых первичных документов оформляют ряд хозяйственных сделок за определенный период. Как правило, первичные документы должны содержать достоверные данные, составление и оформление их должно быть осуществлено непосредственно в момент совершения операций. Чтобы первичные документы имели полную юридическую силу, необходимо наличие следующих реквизитов: наименования и кода документа (формы); даты составления; содержания и сути хозяйственной операции; измерителей в количественном и стоимостном выражениях; перечисления должностных лиц, ответственных за правильность оформления и совершение хозяйственной сделки; личных подписей и их расшифровки. В некоторых случаях в первичных документах приводятся дополнительные реквизиты — номер документа, название и адрес юридического лица (предприятия, учреждения), основание, на котором осуществляются хозяйственные операции и другие, характерные для определения документируемой сделки реквизиты, если в этом возникает необходимость.

При оформлении документов на приобретение материальных ценностей необходимо наличие расписки материально ответственного лица в получении этих ценностей; при оформлении документов на выполнение работы должно быть подтверждение принятия работ соответствующими лицами.

Утверждение первичных учетных документов осуществляется руководителем организации, который согласует свои действия в этом с главным бухгалтером. Хозяйственные операции с денежными средствами оформляются первичными документами, которые подписывают руководитель организации, главный бухгалтер или уполномоченные ими на это лица. Составление первичного учетного документа должно быть осуществлено в момент совершения хозяйственной операции, а если это невозможно, то позволяется составить его непосредственно после окончания сделки.

Вносить исправления в кассовые и банковские документы не разрешается. Внесение исправлений в остальные первичные учетные документы допускается при условии, что участники хозяйственных операций дали согласие на это, что подтверждается подписями тех же лиц, которые подписали документы, обязательно указывается дата внесения в документ исправлений.

Сводные документы часто составляются на основании первичных документов с целью упрощения и (или.) ускорения учетной регистрации. Классифицируя бухгалтерские документы по порядку их составления, производят деление учетных документов на первичные и сводные. В свою очередь, *первичные документы* делятся на *внешние* и *внутренние* — за пределами организации (документы поставщиков и др.) и внутри самой организации (внутренние документы — акты, требования и др.) соответственно.

ДОКУМЕНТ ФИКТИВНЫЙ — поддельный документ, составленный на основе подлинных документов.

Фиктивные документы не имеют юридической силы. Оформление фиктивных документов с целью получения каких-либо благ карается законодательно.

Фиктивные документы могут составляться предприятиями для разных целей, например для занижения прибыли в целях уменьшения налоговых платежей, намеренного ввода партнеров предприятия в заблуждение для получения дополнительной прибыли и т. д.

ДОКУМЕНТАЦИЯ. 1. Способ регистрации хозяйственных операций в специальных учетных документах, которые являются основанием для записей в бухгалтерии. 2. Совокупность документов.

Различают документацию:

1) бухгалтерскую;
2) техническую;
3) проектную;
4) конструкторскую;
5) технологическую;
6) товарную (товаросопровождающую).

Благодаря документации ведется достоверный и точный учет документов, обеспечивается контроль за предварительным и последующим осуществлением хозяйственных операций.

Конкретный документ является носителем первичной информации и составляется отдельно для каждой хозяйственной операции или группы однородных операций.

ДОКУМЕНТАЦИЯ НОРМАТИВНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ — документы, закрепляющие требования к качеству продукции.

К нормативно-технической документации относят:

1) государственный стандарт;
2) стандарт предприятия;
3) технические условия;
4) технические описания;
5) рецептуры и т. д.

Наличие нормативно-технической документации на производимую продукцию необходимо организации для получения *сертификата качества изделий.* Применение заявленных при сертификации норм нормативно-технической документации обязательно на сертифицированном предприятии, несоблюдение их может привести к отзыву сертификата. Наличие сертификата качества является одним из способов повышения конкурентоспособности продукции компании.

ДОКУМЕНТАЦИЯ ТЕНДЕРНАЯ — комплект материальных носителей информации, необходимой для проведения международных торгов, содержащей решение организационных, технических, коммерческих и других вопросов.

В ней отражаются:

1) порядок и условия проведения международных торгов;
2) финансовые и коммерческие условия, составляющие основу договора купли-продажи или подряда;
3) характеристики товара с технической точки зрения;
4) описание объекта торгов, а именно технологического процесса;
5) сведения о работах и услугах, предлагаемых на торгах, их виды, характеристики, объем;
6) другие вопросы, которые, возможно, будут предложены участниками торгов.

Тендерная документация разрабатывается тендерным комитетом, обычно при участии и с помощью консультационных фирм, распространяется среди потенциальных участников предполагаемых торгов. Возможным участникам торгов — фирмам или организациям—тендерным комитетом передается *комплект трендовой документации* либо рассылается по почте. Можно приобрести трендовую документацию в тендерном комитете за определенную установленную им плату.

ДОКУМЕНТООБОРОТ — путь, который проходят документы от момента их выписки до сдачи на хранение в архив. Иными словами, составители и исполнители документов пускают их в движение по информационным технологическим цепочкам, что позволяет получить информацию всем заинтересованным лицам, довести до них принятие решений, осуществлять учет и контроль.

Например, документы, которые приняла и проверила бухгалтерия, подвергают обработке бухгалтерами, которая расценивает, группирует и осуществляет разметку (контировку) документов. После контировки данные о хозяйственных операциях, содержащиеся в документах, заносят в аналитические и синтетические счета, а использованные документы подвергаются архивированию.

Чтобы сдать документы в архив, необходимо их перед этим подготовить соответствующим образом. С этой целью обработанные первичные документы одного рода формируют в дела, которые обычно содержат до 250 листов, причем толщина дел не должна превышать четырех сантиметров.

При формировании дел необходимо:

1) группировать дела раздельно для постоянного и временного сроков хранения;
2) отделять подлинные дела от копий, квартальные и месячные планы и отчеты от годовых;
3) подшивать в дело по одному экземпляру каждого документа;
4) оформлять каждый документ, содержащийся в деле, в соответствии с требованиями государственных стандартов и других нормативных актов;
5) группировать в дело документы одного временного периода — месяца, квартала, календарного года.

Исключением является группировка переходящих дел, таких как, например, личные дела — по окончании календарного года их не закрывают.

Если в деле содержатся документы нескольких месяцев, то их разделяют после

каждого месяца листами бумаги, на которых указывают месяц.

Независимо от того, когда приложения к документам были составлены или утверждены, их присоединяют к тем документам, к которым они относятся.

ДОЛГ—сумма денег, которая взята взаймы на определенных условиях на установленный срок и должна быть возвращена.

В финансовой отчетности предприятий долги, или кредиторская задолженность, отражаются в пассиве баланса. Долговые обязательства подлежат обязательной оплате, долги, не оплаченные вовремя, называются просроченной задолженностью.

Обычно денежные суммы даются в долг организациям под определенные проценты.

Долги организации перед физическими или юридическими лицами, называются займами, долги перед банками и другими кредитными учреждениями — кредитами.

ДОЛГ БЕЗНАДЕЖНЫЙ — часть дебиторской задолженности, которая признана судом невозможной (безнадежной) к возвращению в результате отказа арбитража либо суда во взыскании или признания неплатежеспособности должника. *Особый вид безнадежного долга* — дебиторская задолженность, у которой закончился срок истечения исковой давности, вследствие чего предприятие по собственной вине теряет право получения бесспорного долга.

Безнадежные долги, как правило, списывают в убытки с кредита счета «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в его дебет «Прибыли и убытки». Предприятия по возможности пытаются вернуть денежные средства, ранее переданные в долг должникам, это обусловливается тем, что наличие безнадежных долгов неблагоприятно сказывается на результатах их финансовой деятельности.

ДОЛГ ВНЕШНИЙ — долговое обязательство государства перед иностранными кредиторами.

В настоящее время в мире всего одна страна не имеет внешнего долга — Япония. Все остальные страны имеют большие или меньшие долговые обязательства.

При измерении внешнего долга используют:

1) отношение внешнего долга к экспорту товаров и услуг;
2) отношение обслуживания внешнего долга к экспорту товаров и услуг (какая часть экспортной выручки уходит на покрытие расходов по долгу).

Традиционные методы погашения внешних долговых обязательств:

1) мобилизация экспортной выручки;
2) отсрочка платежей;
3) получение новых кредитов для покрытия старых долгов.

Нетрадиционные (альтернативные) подходы к урегулированию внешней задолженности связаны с конверсией (трансформацией) внешних долговых обязательств во внутренние инвестиции (т. е. их погашение путем передачи права собственности на имущество и другие активы).

Россия сейчас имеет дело с тремя группами кредиторов: официальными кредиторами (в основном входящими в Парижский клуб), коммерческими банками (или Лондонским клубом) и коммерческими фирмами и банками (ранее входившими в Токийский клуб).

Россия взяла на себя большую часть внешнего долга СССР. В настоящее время в связи с улучшением экономической ситуации Россия погашает свои международные обязательства в полном объеме и даже частично досрочно.

ДОЛГ ДОЛГОСРОЧНЫЙ. 1. Задолженность, которая предусматривает ее погашение по истечении продолжительного (обычно более года) временного промежутка. 2. Кредит, который предоставляется на длительный отрезок времени.

Долгосрочная задолженность имеет большое значение. *В период формирования ресурсов* за счет долгосрочных кредитов предприятия часто проводят модернизацию, расширение производства и т. д.

К сожалению, в России кредитные и другие финансовые учреждения крайне неохотно предоставляют долгосрочные кредиты. Это связано с неустойчивостью российской экономики и отсутствием у производителей и кредиторов уверенности в завтрашнем дне.

ДОЛГ МЕЖДУНАРОДНЫЙ — см.: Долг внешний.

ДОЛГ ОБЕСПЕЧЕННЫЙ — долг, выданный под обеспечение (залог) имущественных или финансовых ценностей, а также под гарантии третьего лица.

В случае нарушения должником своих обязательств по отношению к кредитору право на имущество, оставленное в обеспечение долга, переходит к последнему. Кредитор может распоряжаться этим имуществом по своему усмотрению (продать, передать в аренду и т. д.).

В случае, если обеспечением долга служили гарантии третьих лиц, кредитор имеет право требовать от них возмещения долга, если основной должник по каким-либо причинам не может или не хочет выполнять свои обязательства.

Банки и другие кредитные учреждения выдают денежные средства только под обеспечение (за исключением особых случаев).

ДОЛГ ПЕРВООЧЕРЕДНОЙ — долговое обязательство, которое требуется погасить в первую очередь.

К первоочередным долговым обязательствам относят долги организаций перед:

1) своими работниками по невыплаченной ранее заработной плате;
2) бюджетом по налоговым платежам;
3) внебюджетными фондами;
4) работниками по оплате социального пакета;
5) а также ранее просроченную задолженность (за исключением случаев банкротства).

При банкротстве организаций первоочередная задолженность должна быть погашена в бесспорном порядке за счет остатков денежных средств на счетах предприятий или после реализации наиболее ликвидного имущества.

ДОЛГ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУ — долг по возврату ссуды, взятой под залог недвижимости, земли.

Ссуды под залог земли или недвижимости считаются хорошо обеспеченными. В случае невыплаты ссуды должником кредитор получает право собственности на объект недвижимости. Обычно банк продает недвижимость, при этом разница между рыночной стоимостью недвижимости и суммой невыплаченного долга возвращается должнику.

Ипотечное кредитование широко развито за границей, в России оно только начинает развиваться, так как банки требуют очень большие проценты по ипотечным кредитам и выдают их на относительно короткий срок.

ДОЛГ СОМНИТЕЛЬНЫЙ — задолженность предприятия по дебету, погашение которой не произведено в назначенные договорами сроки, но и не обеспечено соответствующими гарантиями. В конце отчетного года проводится *инвентаризация дебиторской задолженности предприятия*, на основе которой создается *резерв* сомнительных долгов. *Величину резерва* определяют отдельно по каждому из сомнительных долгов, что зависит от платежеспособности должника, его финансового состояния, а также от оценки вероятности погашения сомнительного долга в полном или хотя бы частичном объеме. В случаях, когда резерв не будет использован в какой-то части до конца следующего за годом образования резерва сомнительных долгов года, к прибыли указанного года присоединяются неизрасходованные суммы денег.

ДОЛГ СПОРНЫЙ — задолженность, вызывающая споры, требующая доказательств.

Спорный долг может возникнуть, если организация — предполагаемый должник отказывается выполнять обязательства перед предприятием-кредитором, а у кредитора нет или недостаточно доказательств наличия долга. Спорный долг возникает, если отсутствует или неправильно оформлен договор кредитования, если организация-должник реорганизовалась и после реорганизации отказывается платить по старым обязательствам и т. д.

Вопрос об оплате по спорным долгам обычно решается в арбитражных судах, решения суда обязательны для обеих сторон. Если суд признает спорный долг как действительный, то организация-должник обязана его оплатить; если долг признается недействительным, то организация-кредитор списывает его как безнадежный на убытки или покрывает за счет резерва по сомнительным долгам.

ДОЛЕВОЕ УЧАСТИЕ — степень участия в общем деле, мера, в которой участник вносит в долевую собственность свои денежные средства, ресурсы.

Долевое участие оговаривается при заключении учредительного договора, а также отражается в уставе организации, в договоре

также определяются порядок и сроки внесения участником его доли.

Выплата денежных сумм или внесение ресурсов по договору являются обязательным для участника общества. Если участник не вносит положенное имущество, то он может быть исключен из числа собственников общества.

Обязательства участников по оплате долевого в бухгалтерском учете отражаются в дебете счета «Расчеты с участниками по взносам в уставный капитал».

ДОЛЖНИК. 1. Лицо, которое имеет задолженность по отношению к другому лицу. 2. Предприятие, не имеющее возможности выполнять свои долговые обязательства перед кредиторами как в настоящее время, так и в ближайшей перспективе.

Должники в балансах — лица, которые имеют денежную задолженность по отношению к организации, причем необходимо учитывать различие между должниками, обязанными погасить долги в течение следующего отчетного периода, и должниками, имеющими возможность рассчитаться с долгами позже.

Долги, до возврата которых остается более года, считаются *долгосрочными* и, следовательно, должники по таким долгам — долгосрочные партнеры предприятия. Предприятие-кредитор обычно отслеживает финансовое состояние долгосрочного должника.

Предприятие-должник обязано оплачивать долговые обязательства в строгом соответствии с договором о кредитовании, соблюдая сроки, порядок и суммы платежей. В случае отказа должника от выполнения обязательств кредитор может обратиться в суд (выдвинуть долговой иск). Если сумма невыплаченных долгов у должника значительна, то его в судебном порядке могут признать банкротом.

ДОЛЖНИК НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫЙ — сторона, которая взяла на себя обязательство на осуществление в пользу другой стороны конкретного действия (передача имущества, уплата денежных средств, выполнение работы и т. п.), но не имеет возможности его выполнить.

Признание должника несостоятельным производится в судебном порядке. Обычно объявление о несостоятельности должника означает начало проведения процедуры банкротства по отношению к этой организации. После объявления о несостоятельности долги предприятия погашаются в установленной законом очередности, например долг по выплате заработной платы работникам считается долгом первого порядка.

ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ — инструкция, по которой должностному лицу на предприятии, фирме предписывается выполнять круг определенных поручений, работ, обязанностей.

Должностная инструкция является одним из документов, позволяющих урегулировать отношения в трудовом коллективе. Разработка должностных инструкций позволяет четко определить круг обязанностей каждого работника, избежать двойной работы (т. е. выполнения одной и той же работы разными лицами), а также определить лиц, ответственных за тот или иной участок производства и реализации продукции (работ, услуг). *Должностные инструкции* особо *актуальны* на крупных предприятиях, когда коллектив насчитывает несколько десятков, а то и сотен человек.

В западных странах в должностных инструкциях часто дополнительно указываются морально-этические нормы, которым должно следовать лицо, занимающее ту или иную должность.

ДОЛЖНОСТНОЕ ЛИЦО — работник, который служит в государственном учреждении и занимает достаточно высокую должность, имеет полномочия принимать важные решения, осуществлять юридически значимые действия.

Во всех отраслях общегражданского права используют понятие *«должностное лицо»*, которое едино для всех этих отраслей. Например, в уголовном праве в понятие должностного лица выключаются специальные субъекты так называемых должностных преступлений.

К должностным лицам относятся:

1) руководители министерств и ведомств, а также их замы в местных и государственных органах власти;
2) на уровне предприятий — директора и начальники отделов и т. д.

ДОЛЖНОСТНОЙ ОКЛАД — тариф оплаты труда, заработной платы за месяц, причитающейся к выплате лицам, занимающим высокую должность на предприятии, в государственном учреждении и др.

Должностной оклад устанавливается как фиксированная сумма и не может изменяться. Из месячного должностного оклада работника могут вычитаться суммы штрафов, удержаний (например по покрытию недостачи материально ответственным лицом) и т. д. Помимо должностного оклада, работникам могут *выплачиваться премии.*

Должностной оклад во всем мире считается не самым эффективным способом оплаты труда работников, но применяется в основном по отношению к административному и управленческому персоналу, к работникам бюджетной сферы и некоторым другим.

В России оплата труда по окладу до сих пор очень распространена. Это обусловлено тем, что в СССР заработная плата всем работникам начислялась по окладу, и,следовательно, многие предприятия даже после перехода к рынку продолжают по привычке платить заработную плату таким образом.

ДОЛЛАР (англ. *dollar* от нем. *Taler* — «талер») — денежная единица, состоящая из 100 центов, применяется в Австралии, на Багамских островах, Барбадосе, Брунее, Гайане, в Гондурасе Британском, в Западном Самоа, Канаде, Либерии, Малайзии, Новой Зеландии, Сингапуре, США, Сянгане, Тринидаде и Тобаго, на островах Фиджи, в Эфиопии, на Ямайке.

В 1786 г. в США официальной денежной единицей был принят серебряный доллар. В законе 1792 г. был введен биметаллизм, предполагающий свободную чеканку золота и серебра. С 1873 г. денежной единицей стал золотой доллар. В 1900 г. в США был установлен официальный золотой стандарт, по которому доллар должен был содержать 1,50463 г чистого золота.

После Первой мировой войны 191А— 1918 гг. доллар стал играть главенствующую роль среди капиталистических валют. Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. серьезно подорвал позиции доллара и привел к отказу США от золотого стандарта (1933 г.). В 1934 г. доллар подвергся девальвации и был обесценен на 40,94%, его золотое содержание с 31 *4* варя 1934 г. составило 0,888671 г чистого **30.1** лота. Банковские банкноты были введены в обращение вследствие изъятия из обращения золотых долларовых монет. В результате инфляции в годы Второй мировой войны 1939—1945 гг. покупательная способность доллара уменьшилась более чем вдвое.

Доллар США — главная валюта долларовой зоны.

В настоящее время в обращении находятся федеральные резервные билеты 1,5, 10, 20, 50 и 100 долларов (эмиссия купюр в 500 долларов и выше прекращена, и они фактически не обращаются).

ДОЛЛАРИЗАЦИЯ — преобладание в экономике страны, не входящей в долларовую зону, расчетов с использованием долларов США.

Долларизация экономики была характерна для России в начале и середине 1990-х гг., когда высокие темпы инфляции и обесценения рубля заставили многих отечественных физических и юридических лиц перейти к расчетам в долларах. Это было обусловлено относительной надежностью доллара как средства платежа. Центральным Банком России проводились меры, направленные на уменьшение долларизации, которые в конечном счете к концу 1990-х — началу 2000 гг. привели к фактическому изъятию долларевых расчетов между юридическим лицами внутри страны и к существенному сокращению расчетов в долларах между физическими лицами. Однако и в настоящий момент многие россияне предпочитают хранить свои сбережения в долларах.

ДОЛЯ УЧАСТИЯ. 1. Количество работающих или находящихся в поиске работы в определенной социальной группе, выраженное в процентах. 2. Выражение применяют в перестраховательной практике, когда первоначальным страховщиком передается в перестрахование часть риска, а остальная часть удерживается им на своей ответственности. 3. Регламентированная установленная доля домовладельца в праве общей долевой ответственности на общее имущество, которая определяет его долю голоса на общем собрании домовладельцев и членов товарищества собственников жилья, также определяет его долю в общем объеме обязательных платежей на ремонт и содержание общего имущества.

В зависимости от контекста значение данного термина различно, однако все значения имеют общую черту, выражая отношения части к целому.

Первое значение данного словосочетания используется с целью отражения предложения труда на рынке, применяется в демографической статистике, а также при анализе наличия потенциального развития трудовых ресурсов в экономике.

Второе значение данного словосочетания часто применяется в общеэкономической практике. Например доля участия перестраховщика устанавливается договором перестрахования.

Третье значение используется в договорах, регулирующих отношения, возникающие при совместном владении объектами недвижимости (многоквартирными домами и т. д.).

ДОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ В ОБЩЕЙ ЧИСЛЕННОСТИ **НАСЕЛЕНИЯ** — это уровень экономической активности населения.

К концу I квартала 2004 г. доля экономически активного населения в общей численности населения России составляла около 50%. Это значит, что в общей численности населения страны 50% составляют жители, обеспечивающие предложение рабочей силы.

Правильность измерения экономически активного населения зависит от точности определения занятых и безработных, являющихся его составными частями. В Постановлении Госкомстата России от 25 мая 1993 г. представлено описание категорий рабочих применительно к национальным особенностям Российской Федерации.

К занятым относят лиц обоего пола в возрасте от 16 лет включительно, а также лиц младших возрастов, которые в определенный период:

1) работали самостоятельно или у отдельных граждан либо по найму полное или неполное рабочее время за вознаграждение;
2) отсутствовали на работе определенное время в связи с их травмами, болезнями, отпусками или другими причинами;
3) осуществляли работу на семейном предприятии без вознаграждения за свой труд.

Безработными считаются лица, достигшие возраста 16 лет, которые в рассматриваемый период;

1) не имели работы, приносящей доход (не имели работы);
2) находились в поисках работы путем обращения в службу занятости, к администрации предприятия, использования личных связей, помещения объявлений с предложением своего труда в печати или пытались организовать свое собственное дело;
3) были в готовности приступить к выполнению работы.

При отнесении лиц к безработным необходимо наличие всех вышеперечисленных критериев. К числу безработных также относят тех лиц, которые направлены службами занятости на обучение или которые выполняют оплачиваемые службами занятости общественные работы.

В соответствии с методологией МОТ к безработным также могут быть отнесены учащиеся, студенты, пенсионеры, инвалиды в период, когда они осуществляли поиск работы и были готовы к ней приступить.

В составе безработных выделяют лиц, которые признаны безработными, не заняты трудовой деятельностью, зарегистрированы в службе занятости в качестве находящихся в поиске работы.

ДОМ ДОХОДНЫЙ (англ *profitable house)* — специализированный дом, который предоставляется его собственником во временное владение и пользование арендатору и (или) членам его семьи жилых и нежилых помещений без ограничений их размеров в соответствии с арендным договором. Лицо, принимающее в аренду обособленное помещение, имеет право на его использование в целях проживания и (или) организации малого предпринимательства, основываясь на интеллектуальной или творческой деятельности, при условии, что это не нарушает прав и законных интересов других арендаторов.

Для доходного дома характерны однородные по планировке квартиры, которые обычно группируются вокруг коридоров или лестничных площадок.

Доходный дом как объект права *должен быть зарегистрирован как собственность конкретного юридического или физического лица*, это обусловлено тем, что *доходный дом*, будучи объектом недвижимости, неразрывно связан с земельным участком, городской инфраструктурой и представляет собой неделимое домовладение или неделимую вещь.

Практика аренды жилых и нежилых помещений различного класса во всем мире свидетельствует о том, что на рынке недвижимости купля-продажа уступает в конкуренции аренде на длительный срок без права изъятия предмета собственности у собственника, которая (аренда) удовлетворяет потребность в жилье не менее 50% участников рынка недвижимости.

ДОМ УЧЕТНЫЙ *(discount house, corporation)* — кредитное учреждение, которое специализируется на учете векселей и занимается кредитными операциями в краткосрочном периоде.

Учетные дома играют *посредническую роль* во взаимодействии коммерческих банков с центральным банком, тем самым привлекают ссудные средства до востребования и вкладывают последние в казначейские векселя, краткосрочные облигации.

Главной и *основной функцией* учетных домов являются размещение казначейских векселей и учет векселей. Кредитные учреждения (учетные дома) обеспечивают сбыт ликвидных фондов банков посредством гарантированных депозитов по требованию (по согласованной кредитной ставке до установленной даты или в пределах последней) с извлечением выгоды.

Покупка различных активов, в том числе краткосрочных казначейских облигаций, коммерческих векселей и первоклассных фондовых бумаг, осуществляется за счет этих ликвидных фондов.

Также учетные дома представляют собой рынок реализации и покупки кредитных векселей. Деятельность учетных домов подобна действию буфера обмена; посредством нее центральный банк снабжает остальную банковскую систему той или иной страны финансовыми ресурсами, изымает их, а также оказывает влияние на процентные ставки.

Часто учетные дома предоставляют заемные средства через дисконтирование (перетучет) векселей, предлагают различные формы краткосрочного вложения в портфельные инвестиции.

В сфере финансирования правительства *главная задача* учетных домов заключается в обеспечении реализации краткосрочных казначейских облигаций, которые представляют собой весьма существенную часть привилегированных краткосрочных заемных мероприятий.

Учетные дома играют роль активных агентов по продаже ценных бумаг местных властей, а также краткосрочных правительственных акций и облигаций.

ДОМ ЭМИССИОННЫЙ — финансовое учреждение, специализирующееся размещением ценных бумаг.

В некоторых случаях эмиссионные дома выступают гарантом размещения ценных бумаг, покупая целиком весь выпуск или обеспечивая покупку его непроданной части, тем самым эмиссионные дома избавляют компанию от неопределенности относительно возможных сумм, полученных от выпуска.

В других случаях эмиссионные дома выступают *просто посредниками* при размещении акций и облигаций.

Таким образом, эмиссионные дома осуществляют широкую продажу акций посредством общепринятых способов первичного размещения ценных бумаг (предоставление на продажу через биржу на основе аукциона (торга) или размещения).

В Великобритании в качестве эмиссионных домов выступают обычно торговые дома. В ряде западных и других стран, в том числе в США, эта функция возлагается на деятельность инвестиционных банков.

ДОНОР — физическое лицо, делающее крупный подарок, дарение другому лицу с оформлением его в виде благотворительной акции.

В отечественной экономической практике *данный термин применяется* сравнительно редко, обычно используются термины «даритель», «спонсор» и т. д. Оформление подарка в виде благотворительной акции предполагает безвозмездный, односторонний характер сделки. В законодательстве большинства стран предусмотрены определенные налоговые льготы по отношению к донорам.

В России термин «донор» в экономическом смысле чаще употребляется в слове «регион-донор» — экономически благополучный регион страны, не нуждающийся в дотациях из федерального бюджета, доходы которого превышают расходы. За счет доходов таких регионов государство имеет возможность финансировать бюджетные и социальные программы в менее благополучных регионах.

ДОПЛАТА — сумма денег, которая выплачивается с соответствии с особыми условиями сверх установленных тарифных ставок, нормативов.

В зависимости от конкретной ситуации выделяют:

1) гарантированную доплату — доплата минимальной ставки, гарантированной для получения даже при условии невыполнения нормы выработки;
2) доплату за ночную работу — сумма дополнительной оплаты труда, заработка, причитающаяся к выплате за работу в ночное время (с 22 часов до 6 часов утра).
   Итоговое количество работы в ночное время за месяц фиксируют в табелях учета рабочего времени, оформляют первичными документами, которые установлены предприятием, и оплачивают в повышенном размере, который установлен коллективным договором (положением об оплате труда) предприятия, но не ниже, чем предусмотрено в законодательстве.
3) доплату к заработной плате — суммы денег, выплачиваемые работникам сверх окладов, учитывая интенсивность и особенные условия их труда.
   Доплаты выплачиваются обычно при работе на конвейерах, при совмещении профессий работниками, при работе в тяжелых и вредных условиях труда, за руководство бригадой и пр. Доплаты могут быть гарантированными при условии, что их будут суммировать с официальной зарплатой (окладом) в целях сохранения обычного или близкого к нему уровня оплаты труда работнику.

Уровень и условия выплаты доплат обычно оговариваются условиями контракта, могут распространяться не только на трудовые соглашения, но и на обычные хозяйственные договоры с указанием особых условий, например доплата к фрахтовому сбору — доплаты по фрахту, вносимые при возникновении дополнительных расходов по морской перевозке.

ДОПУСК — предоставление права на посещение определенных мест (хранилища, организации, учреждения, базы данных и т. п.), которые доступны не всем; официальное признание акций компании на фондовой бирже, которое заключается в начале котировок этих акций.

Первое значение данного термина широко применяется не только в экономической, но и в общегражданской практике. Часто крупные коммерческие предприятия ограничивают допуск к той или иной информации, связанной с их деятельностью. В таких случаях для пользователей может оформляться полный, ограниченный и иной допуск к информации. Данные, доступ к которым закрыт или ограничен, обычно относят к понятию «коммерческая тайна».

Допуск как официальное признание акций компании на бирже обычно осуществляется после полного и всестороннего изучения финансового состояния компании в целях определения ее финансовой устойчивости и надежности. Данная проверка осуществляется в целях защиты возможных потенциальных инвесторов от финансовых махинаций, убытков и т. д.

ДОСТОВЕРНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ — возможность принять те или иные результаты измерений или вычислений за истинные.

Достоверность измерений зависит от многих факторов, к которым относятся: правильный подбор исследуемой группы, репрезентативность выборки, возможная погрешность вычислений, человеческий фактор и т. д.

Достоверность измерений обычно выражается в процентах или числовом выражении.

От достоверности измерений часто зависят дальнейшие условия обработки информации, а также решения, принимаемые на ее основании. Таким образом, при проведении всех исследований стремятся получить максимально возможную достоверность измерений.

ДОСЬЕ (фр. *dossier)* — комплект материальных носителей информации, касающейся конкретного вопроса, дела, лица, включающий также и папку, в которой содержатся эти документы.

Многие крупные компании имеют досье на своих конкурентов. Большинство компаний проверяет надежность потенциальных партнеров и сотрудников, собирая всю доступную информацию. *Досье на конкурентов заводится с целью* отслеживания их положения на рынке и прогнозирования возможной лини поведения в дальнейшем. Проверка потенциальных деловых партнеров проводится с целью убедиться в их платеже и кредитоспособности, а также в серьезности их намерения сотрудничать. Досье сотрудников обычно составляется в каждой организации, в российской практике чаще используется словосочетание «личное дело».

ДОТАЦИЯ (от лат. *dotatio* — «дар», «пожертвование»). 1. Пособие, которое выплачивается гражданам и организациям государством для покрытия ими убытков или иных целей. 2. Денежная сумма, которую выделяют из госбюджета тем предприятиям, у которых сальдо между затратами на производство продукции, ее реализацию и получаемыми доходами имеет отрицательную величину; дотации выплачивают с целью поддержания относительно низких цен на отдельные продаваемые населению товары. 3. Сумма денег, выделяемая из бюджета вышестоящего уровня для формирования минимального бюджета нижестоящего территориального уровня, если в последнем имеет место недостаточность закрепленных и регулирующих доходов.

Выделение дотаций осуществляется в порядке бюджетного регулирования на безвозмездной и безвозвратной основе, а их использование не имеет целевого назначения.

Выплачиваемая дотация компенсирует повышенные издержки предприятия, покрывает излишние убытки. Предоставление дотаций предприятиям позволяет:

1) предотвратить банкротство этих предприятий;
2) не допускать превышения розничных цен на отдельные товары и услуги, ввиду того за счет дотаций часть цены на эти товары оплачивает госбюджет. Если бы не было дотаций, производители увеличивали бы рост цен на товары путем переложения соответствующей дотациям доли оплаты своих расходов на покупателей. Минусом дотаций является то, что они порождают дефицитность государственного бюджета, так как он вынужден нести их тяжесть.

ДОТАЦИЯ ЭКСПОРТНАЯ — выделяемые и выплачиваемые средства государственным бюджетом экспортерам для поощрения их деятельности по вывозу товаров.

Экспортные дотации обычно направлены на развитие той или иной отрасли экономики. Государство таким образом стимулирует выход товаров данной отрасли на мировой рынок, например помощь может оказываться предприятиям перерабатывающей или, наоборот, добывающей промышленности и т. д. Также установление дотаций может быть связано с затовариванием внутреннего рынка страны соответствующими товарами, когда государство таким образом пытается избежать всеобщего экономического кризиса в стране.

ДОХОД. 1. Средства, получаемые в результате какой-либо деятельности в виде денег или других ценностей. 2. Разница между стоимостью понесенных издержек и стоимостью реализованной продукции и услуг, которая является результатом производственно-хозяйственной деятельности. 3. Дивиденды или проценты, выплачиваемые владельцам акций и других ценных бумаг, выраженные в процентном соотношении с ценой ценных бумаг в настоящий момент времени.

Понятие дохода употребляется и широко применяется в самых разнообразных значениях ввиду своего чрезвычайного распространения. В широком смысле слова обозначает любой *приток денежных средств* или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. Доход компании характеризуется как уменьшение ее обязательств по отношению к увеличению собственного капитала или увеличение ее финансовых активов.

Понятие «доход» применяется и к государству в целом (национальный доход), и к фирме (валовый доход, чистый доход предприятия), и к отдельным физическим лицам (денежные доходы населения, реальные доходы граждан, личный и располагаемый доход).

ДОХОД НАЦИОНАЛЬНЫЙ ВАЛОВЫЙ (ВНД) — доходы резидентов данной страны (государства), полученные в результате их экономической деятельности.

ВНД получается как результат сложения величины валового внутреннего продукта (ВВП) с доходом, полученным от деятельности резидентов за границей.

ВНД является одним из важнейших показателей, характеризующих состояние экономики отдельного государства. Наравне с ВВП используется при расчете показателей экономической статистики, с его помощью выявляются тенденции развития экономики.

ДОХОД ГОСУДАРСТВА — доход применительно к государству в целом.

Доход государства образуется за счет поступления в казну налоговых выплат, платежей, отчислений, ренты.

Доход государства является основой для оплаты всех необходимых государственных расходов. Если доходы государства ниже его расходов, то говорят о дефиците бюджета, если наоборот — о профиците.

ДОХОД ГРАЖДАН — доход применительно к отдельным лицам.

Доход граждан формируется за счет:

1) заработной платы;
2) пенсий;
3) стипендий;
4) государственных пособий;
5) дивидендов;
6) продажи продуктов домашнего хозяйства.

Доходы граждан, за исключением пенсий, стипендий, пособий и некоторых других, установленных законодательно, облагаются налогами, за счет которых формируется доход государства.

ДОХОД ДИВИДЕНДНЫЙ — денежная сумма, полученная (накопленная) от дивиденда за год, которая рассчитывается в процентах от текущей цены ценной бумаги.

Дивидендный доход облагается налогами в соответствии с законодательством. Данный вид дохода могут получать как юридические, так и физические лица.

Данные о дивидендном доходе по акциям принимаются в расчет потенциальными инвесторами при принятии решений о вложении денежных и иных ресурсов в акции компании.

ДОХОД ДИСКРЕЦИОННЫЙ — часть чистого дохода, полученного физическим лицом в результате какого-либо труда, которая предназначена на личное потребление, после уплаты всех налогов и удовлетворения жизненно важных потребностей.

Таким образом, дискреционный доход представляет собой свободные денежные средства физического лица, которые могут быть им направлены на накопление или покупку дорогостоящих товаров. Физическое лицо может положить это средства в банк или приобрести на них ценные бумаги той или иной компании, а следовательно, дискреционный доход является одним из источников формирования свободных кредитных ресурсов в экономике.

ДОХОД ЛИЧНЫЙ — вознаграждение в форме денег или других материальных ценностей, получаемое физическим лицом или (его) семьей за выполненную работу.

Личный доход включает в себя все денежные и (или) материальные средства (в том числе предпринимательский доход, доход по ценным бумагам, вкладам, депозитам и т. п.), заработанные физическим лицом независимо от того, получены они на основной или дополнительной работе.

Законодательство стран обычно предусматривает обложение личного дохода налогом по тем или иным ставкам налогообложения.

ДОХОД ЛИЧНЫЙ РАСПОЛАГАЕМЫЙ — личный доход физического лица, остающийся после уплаты всех налогов.

Представляет собой реальную сумму денежных средств, которую физическое лицо может тратить на потребление и накопление. Обычно именно сумма располагаемого дохода учитывается при определении реальных экономических возможностей человека. Именно сумма располагаемого дохода принимается во внимание при проведении исследований доходов, расходов и предпочтений населения (например при проведении маркетинговых исследований спроса на продукцию предприятия).

ДОХОД МОНЕТНЫЙ — государственный доход, полученный от осуществления чеканки монет.

Появление данной статьи доходов государства связано с заменой реальных денег знаками стоимости. Исторически деньги прошли несколько стадий развития. На ранних стадиях монеты чеканились из драгоценных металлов (золота или серебра), но постепенно в обращение начали входить монеты из недрагоценных металлов (например, меди), которые, однако, законодательно приравнивались к монетам из драгоценных металлов. Разница в реальной стоимости монет и составляет монетный доход государства.

ДОХОД НАЛОГОВЫЙ — доход, полученный в результате перечисления налоговых платежей физическими и юридическими лицами.

Величина налогового дохода зависит от налоговой политики государства, при этом не всегда увеличение ставок налогов приводит к увеличению налогового дохода. На основании опыта многих стран многие экономисты пришли к выводу, что налоговые доходы государства максимальны, если совокупная ставка всех налоговых платежей для юридических лиц не превышает 50%.

ДОХОД НАЛОГООБЛАГАЕМЫЙ — облагаемый налогом доход от деятельности юридических и физических лиц.

Налогооблагаемый доход может отличаться от реально полученного на величину различных коэффициентов, вычетов и т. д. Сумма налогооблагаемого дохода различается для предприятий различных отраслей экономики и определяется законодательными актами стран.

В Российской Федерации величина налогооблагаемого дохода определяется в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

ДОХОД НАЦИОНАЛЬНЫЙ — стоимость материального производства, которая создана вновь в государстве за определенный промежуток времени, обычно за год.

Национальный доход представляет собой стоимость валового общественного продукта за вычетом стоимости издержек производства государства за определенный промежуток времени, обычно за год.

Национальный доход состоит из предметов потребления и вновь созданных средств производства. По стоимости национальный доход делится на стоимость необходимого продукта и прибавочного продукта.

Национальный доход, как правило, определяют в фактических ценах текущего года, а при сравнении используют сопоставимые (неизменные) цены. *Отдельно рассчитывают:*

1) доход национальный использованный — доход, который предназначен для непосредственного потребления и накопления, не включая производство, отличается от национального дохода величиной экспорта и импорта и расходов, которые предусмотрены для возмещения возможного народно-хозяйственного убытка;
2) доход национальный — доход, находящийся в потенциале, который рассчитывается при условии, что естественная безработица и фактическая совпадут.
3) доход национальный — чистый доход, рассчитываемый как разница между валовым национальным доходом и величиной потребления основного капитала.

ДОХОД НЕПРЕДВИДЕННЫЙ — прибыль от результата коммерческой деятельности, получение которой не планировалось заранее. Непредвиденные доходы могут возникнуть в результате каких-либо ранее не учтенных или непрогнозируемых обстоятельств. *К ним относятся:*

1) положительная курсовая разница;
2) штрафы, пени, неустойки, выплаченные организации;
3) безвозмездно полученное имущество или имущественные права;
4) доход прошлых лет, выявленный в отчетном периоде;
5) суммы кредиторской задолженности, списанной в связи с истечением срока исковой давности или по другим основаниям;
6) стоимость излишков товарно-материальных ценностей и прочего имущества, которые выявлены в результате инвентаризации, и т. д.

ДОХОД НОМИНАЛЬНЫЙ. (Доходно ценной бумаге, зафиксированный в величине процентов от номинала ее стоимости. 2. Денежный доход фирмы, компании без учета реальной стоимости этого дохода.

Номинальный доход фирмы ниже реального, однако иногда его величина принимается в расчет при определении будущих потенциальных возможностей компании.

Номинальный доход по ценной бумаге не всегда соответствует реальному доходу по ней, однако некоторые ценные бумаги предполагают выплаты именно исходя из него, например привилегированные акции, владельцы которых получают фиксированный доход независимо от прибыли компании.

ДОХОД ОБЛАГАЕМЫЙ — подлежащая обязательному обложению налогом часть дохода юридических или физических лиц. (см. Доход налогооблагаемый).

ДОХОД ОТ ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ — доход предприятий, организаций, который не связан с проведением ими операций по реализации товаров и услуг.

К такому доходу относятся:

1) доходы от долевого участия в экономической деятельности других предприятий (организаций), не включая дивиденды и доходы в виде процентов, которые начислены по государственным ценным бумагам РФ, государственным облигациям субъектов РФ и муниципальным облигациям, которые подлежат обязательному налогообложению;
2) доходы от передачи имущества в аренду в соответствии с арендным договором, (кроме передачи имущества в лизинг);
3) доходы от продажи и (или) переоценки ценных бумаг;
4) доходы в виде денежных средств, получаемых с целью возмещения убытков, а также в виде сумм, которые причитаются к получению штрафов, пени, иных санкций за несоблюдение долговых либо договорных обязательств;
5) доходы от использования деловой репутации, авторских прав или иных аналогичных (неприкосновенных) прав;
6) доходы в виде сумм резервов, на формирование которых были произведены затраты, подлежащие налоговым вычетам;
7) доходы в виде денежных средств или имущества, полученных бесплатно (безвозмездно);
8) доходы в виде выявленной в отчетном периоде прибыли за прошлые годы;
9) доходы, которые представляют собой положительные разницы в валютных курсах по счетам в банке, а также по операциям с иностранной валютой;
10) доходы в виде выгодной дооценки драгоценных металлов и драгоценных камней;
11) доходы в виде процентов, которые начисляются обслуживающими банками по остаткам денежных средств на расчетных и других счетах в этих банках;
12) доходы в виде процентов, которые начисляются налогоплательщику при возврате излишне уплаченных или излишне взысканных налогов, который произведен несвоевременно;
13) доходы, которые образовались при погашении долга, принятого налогоплательщиком при переуступке права требования и начисленных по нему процентов, кроме фактически начисленных первоначальному кредитору процентов.

ДОХОД ОТ ДИСКОНТИРОВАННОГО ПОТОКА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ — доход от средств, вложенных в тот или иной проект, с учетом изменения стоимости ресурсов с течением времени.

Дисконтирование — ситуация, когда денежные потоки разных интервалов планирования приводят к начальному моменту времени (первому интервалу планирования). Разновеликая стоимость одной условной денежной единицы принимается в разные периоды времени — в этом и заключается суть дисконтирования.

Например, если вложить сегодня какую-нибудь определенную сумму денег в депозитный банк, то через какой-то временной промежуток (интервал времени) получится процент с этой суммы.

Получается, что дисконтирование по своей сути представляет собой учет упущенной экономической возможности получения выгоды от использования имеющихся финансовых ресурсов.

Расчет коэффициента дисконтирования (на каждый интервал планирования) означает использование *дисконтирования*. На этот множитель (коэффициент), который рассчитывается на основании ставки сравнения, умножается величина чистого денежного потока каждого интервала планирования.

ДОХОД ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ — валовый доход, полученный в результате оказания потребительских услуг или реализации товаров.

Является основой деятельности любой коммерческой организации.

Доход от основной деятельности определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах за минусом себестоимости продукции (работ, услуг).

Существуют различные способы учета реализации товаров и услуг — *по методу накопления, по мере оплаты, предъявления расчетных документов, по мере выполнения заказа или на момент реализации.*

Когда в учете используется метода накопления, то операции признаются не в момент оплаты (учет по мере оплаты), а в момент их совершения. Кроме того, расходы сопоставляются с соответствующими доходами по принципу сопоставления и учитываются на момент возникновения, а учет доходов производится на момент их получения.

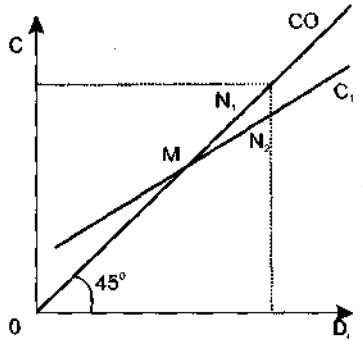
ДОХОД ПЕРВИЧНЫЙ — доход, который получают непосредственные участники, производители общественного продукта — работники, предприниматели и др.

Его получение осуществляется на стадии первичного распределения национального дохода в сфере материального производства.

ДОХОД ПОРОГОВЫЙ (англ. *Breakeven income)* — часть совокупного дохода, остающаяся у домохозяйств после уплаты всех налогов, которую они собираются израсходовать полностью на потребительские товары и услуги, при этом ничего не откладывая на будущее.

Биссектриса угла *CO* (рис. 41) означает, что весь доход идет на потребление, сбережений нет *($D_y = C$)*. Если домохозяйства осуществляют сбережения, то точка M на прямой C, означает *пороговый доход* (точку «нулевого» сбережения), при котором доход потребляется полностью, до которого жизнь была в долг *(отрицательные чистые сбережения)*, и после которого начинаются сбережения. Расстояние N_1N_2 означает сбережение. В годы Великой депрессии в США потребление превышало доход после уплаты налогов. Люди жили в долг, «проедали» ранее накопленное.

ДОХОД ПРЕДЕЛЬНЫЙ — дополнительный доход, получаемый в результате реализации каждой дополнительной единицы продукции.



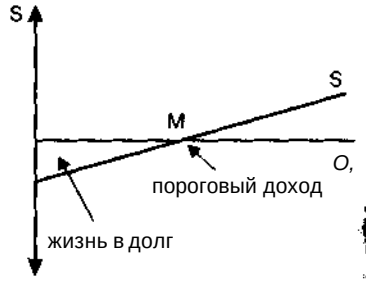


Рис. 40. График порогового дохода

Продажа каждой дополнительной единицы товара в зависимости от того, присутствуют ли на рынке признаки совершенной или несовершенной конкуренции, осуществляется по-разному: в первом случае цена каждой дополнительной единицы товара будет одинакова, в противном случае — цена будет уменьшаться с увеличением предложения товара, и предельный доход по мере роста выпуска будет сокращаться.

ДОХОД ПРИ ПОГАШЕНИИ ЦЕННОЙ БУМАГИ — внутренняя ставка дохода по долговому инструменту.

Другими словами, это доход, который будет получен владельцем долгового обязательства при его погашении.

В экономической практике также выделяют понятие «доход при досрочном погашении» — расчетный доход от погашения облигации, рассчитанный исходя из предположения о том, что погашение произойдет не в установленный срок, а в некоторый более ранний срок выкупа и по курсу выкупа, установленному для этого срока. Это понятие и этот расчет имеют смысл в тех случаях, когда облигации продаются по стоимости, превышающей цену выкупа, и, следовательно, этот курс рассматривается как нижний предел дохода.

ДОХОД ПРОИЗВОДНЫЙ — доход, который образуется путем передачи части его от одних владельцев другим, на базе первичного дохода.

В экономике формируется положительное или отрицательное сальдо поступлений и передач доходов, так как суммы переданных

и полученных доходов в целом совпадают, а по каждому из владельцев сильно дифференцируются. В системе национальных счетов владельцами доходов являются институциональные единицы и (или) их совокупности (секторы экономики). В мировом балансе народного хозяйства в роли держателей доходов выступают население и государство (государственный бюджет), а также предприятия и организации с различными формами собственности.

К производным доходам относят налоги, платежи по страховым договорам, государственные субсидии на производство, пенсии и пособия отдельным социальным группам, оказание бесплатных и (или) по льготным ценам услуг домашним хозяйствам, иные социальные трансферты в натуральном и денежном выражениях.

ДОХОД РАСПОЛАГАЕМЫЙ — часть прибыли, которая остается у владельца после уплаты им всех налогов, неизбежных расходов и т. д. и находится в распоряжении последнего.

Отдельно выделяют «доход располагаемый скорректированный» — располагаемый душевой или семейный доход в течение данного периода, скорректированный на величину получаемых или передаваемых социальных трансфертов в натуральной форме.

Согласно концепции Постоянного дохода М. Фридмена, если располагаемый доход относительно постоянен, то увеличение текущего дохода, т. е. дополнительные средства, имеют тенденцию уйти в сбережения, а потребительские расходы не растут параллельно с ростом дополнительных доходов. Потребление увеличивается, когда повышенный доход становится привычным.

ДОХОД СЛУЧАЙНЫЙ — доход, который получается в результате непредвиденного изменения покупательной силы денежной единицы как подтверждение наличия денежных активов и (или) денежных обязательств (обязательства, выраженные в фиксированных величинах, которые несет компания по отношению к сторонним лицам).

В период дефляции владельцы чистых денежных активов в отличие от обладателей чистой денежной задолженности выигрывают на падении покупательной способности денежной единицы; в случае инфляции наблюдается обратное; в практике США такие доходы и убытки отражаются бухгалтерской отчетностью при использовании системы учета в сопоставимых ценах.

ДОХОД СОВОКУПНЫЙ — разница между валовой выручкой и производственными расходами организации.

К производственный расходом относятся: стоимость использованных в процессе производства товаров (работ, услуг), сырья, материалов, комплектующих изделий, приобретенных товаров, топлива, эксплуатационных расходов, текущего ремонта, затраты на аренду помещений, используемых для производственной и коммерческой деятельности, затраты на аренду транспортных средств, расходы на уплату процентов за пользование кредитными ресурсами банков (в пределах действующей ставки рефинансирования ЦБ РФ плюс 3%), стоимость оказанных услуг, а также суммы налога на добавленную стоимость, уплаченные поставщикам, налог на приобретение автотранспортных средств, отчисления в государственные социальные внебюджетные фонды, уплаченные таможенные платежи, государственные пошлины и лицензионные сборы.

ДОХОД ТЕКУЩИЙ — сумма процентного платежа по облигации, полученного за год, разделенная на цену этой облигации на рынке.

Текущий доход является одним из главных показателей при принятии решений о покупке облигаций той или иной компании. Чем выше текущий доход, тем более привлекательной является ценная бумага.

ДОХОД ЧИСТЫЙ — доход, освобожденный от обязательств к уплате налогов, возврату процентов за кредит в банке и других неизбежных платежей, после его получения.

Чистый доход представляет собой чистую прибыль компании, которая может быть направлена на различные нужды: выплату дивидендов, формирование специальных и резервных фондов и т. д. Решения о направлениях использования чистого дохода принимаются на общем собрании учредителей общества.

ДОХОД ЭМИССИОННЫЙ -— сумма, которую составляет разница между номиналом акции, облигации и ценой продажи ценной бумаги.

По кредиту счета «Резервный капитал», субсчету «Эмиссионный доход» и по дебету счетов учета денежных средств, переданных обществу в оплату ценных бумаг, производится учет.

ДОХОД, ЦЕЛИКОМ ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ НА ПОКРЫТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ НУЖД — см.: Доход пороговый.

ДОХОДНОСТЬ — способность приносить доходы.

Доходность является одним из обязательных критериев отнесения имущества к активам организации. *Доходность проекта* — один из главных критериев при принятии решения об инвестировании.

При помощи проведения аналитических процедур можно рассчитать доходность практически любого вида имущества.

Однако чаще всего при проведении анализа рассчитывается доходность:

1) активов банка — чистая прибыль банка в процентном отношении к его суммарным активам; ключевой показатель прибыльности банка, характеризующий эффективность использования его активов;
2) акции — годовой дивиденд, рассчитанный в процентах к рыночной цене. Определяется на фондовых биржах путем деления дивиденда на последнюю зарегистрированную в день закрытия биржи цену;
3) совокупная доходность акции — доход акционера, складывающийся из суммы дивиденда и изменения курса акции. Определяется в процентах;
4) инвестиционного капитала — отношение суммарной прибыли компании до вычета налогов к ее собственному и заемному капиталу;
5) капитала — чистый доход компании, выраженный в процентах от ее капитала.

ДОХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ — счет бухгалтерского учета, который предназначен для того, чтобы обобщить информацию о доходах, полученных (начисленных) в период, подлежащий отчету, но относящихся к будущим отчетным периодам. Также этот бухгалтерский счет необходим для обобщения информации о предстоящих поступлениях задолженности по недостачам, которые были выявлены в отчетном периоде за прошлые годы и о несоответствиях между суммой, которая подлежит взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостачам ценностей.

К счету могут быть открыты субсчета: «Доходы, полученные в счет будущих периодов», «Предстоящие поступления задолженности по недостачам, выявленным за прошлые годы», «Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостачам ценностей», «Курсовые разницы» и др.

ДУБЛИКАТ — второй, имеющий одинаковую с подлинником юридическую силу экземпляр документа.

Выдача дубликата производится в случае утери документа. Обычно дубликат выписывается после поверки обстоятельств утраты подлинника.

ДУОПОЛИЯ (от лат. *duo* — «два» и греч. *poles* — «продавец») — один из случаев ограниченной конкуренции, в условиях которого на рынке осуществляют свою деятельность два независимых продавца идентичной продукции при множестве потребителей, покупателей.

Понятие «дуополия» отражает различные формы рыночной организации. *Первая форма* — рынок, типичный для начала XX в., на котором господствовали два продавца (являющиеся, как правило, крупными торгово-промышленными компаниями), которые сотрудничают в соответствии с тайным соглашением, заключенным между ними, позволяющим получить максимальную прибыль посредством неэквивалентного обмена.

Вторая форма — современный рынок отраслей массового производства, в рамках которого также две компании-гегемона работают в соответствии с существующим между ними молчаливым соглашением. Обычно между ними ведется неценовая конкуренция.

Третья форма — рынок, на котором полностью отсутствуют монополистические соглашения между двумя поставщиками.

Это возможно в двух ситуациях:

1) двух поставщиков в начальный период производства нового товара и вывода его на рынок;
2) состояние ожесточенной конкуренции в момент перехода от простых к более развитым формам монополии.

Такая форма конкуренции используется в экономической литературе для доказательства того, что возможно постоянное отсутствие монополии в производстве с высокой концентрацией товаров и услуг.

Большинство же современных экономистов считают дуаполию разновидностью монополии.

Экономико-математическое исследование дуополий было начато еще в XIX в. А. Курно, Ж. Бертраном (Франция) и Ф. Эджуортом (Великобритания). В 1930-х гг. Г. Штаккельберг (Германия) дал характеристику определенных видов дуополии, зависящих от поведения дуополистов. Современная теория дуополии сложилась под влиянием теорий монополистической конкуренции Э. Чемберлена (США), несовершенной конкуренции Дж. Робинсон (Великобритания), работ Р. Триффина (США) и стала учитывать более сложный характер реальных рыночных условий (взаимозависимость между отраслями, сдвиги в предложении и в активах, различия видов дуополии и рыночных институтов, уровень информации о рынке и др.).

Е

ЕВРО — новая единая европейская валюта, введенная в денежный оборот с 1 января 1999 г.

История создания

Начало процесса введения евро произошло в декабре 1991 г., когда руководители государств — членов Европейского сообщества подписали Маастрихтский договор. По этому договору предусматривалось создание Экономического и валютного союза (ЭВС) и введение единой валюты. После семи лет бурных дискуссий и напряженной подготовительной работы ЭВС стал успешно функционировать. Изначально в его составе было 11 государств: Австрия, Бельгия, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия и Франция.

1 января 1999 г. страны — участницы ЭВС ввели единую валюту евро. Новая валюта пришла на замену ЭКЮ. Предшественница евро, европейская валютная единица ECU *(European Currency Unit — дословно «европейская денежная единица») — синтетическая валюта, взвешенная комбинация двенадцати европейских валют — была принята еще в 1979 г. Она является основой Европейского режима обменных курсов (ERM — Exchan-ge Rate Mechanism),* который указал основные направления при введении международной валюты евро. ЭКЮ уже имеет доминирующее место в межбанковских расчетах внутри ЭВС — Экономического и валютного союза («зоны евро»).

Правовой статус евро

Правовой статус евро определяется соответствующими международными договорами, которые заключают страны — члены ЕС. К таким договорам относятся Маастрихтский договор и правовые акты ЕС. Правовой статус евро основывается также на принципах и нормах международного частного права.

Особенности

Евро имеет ряд особенностей, которые сильно отличают его от других валют. Евро не только сосуществует с национальными валютами одиннадцати стран ЭВС, он находится в особом положении по отношению к этим валютам, которое является предметом соответствующего правового регулирования.

В правовых актах ЕС, относящихся к евро, имеются отличительные положения.

Рассмотрим эти положения:

1) начиная с 1 января 1999 г. ЭКЮ автоматически переведен в евро в соотношении 1:1. Все ранее принятые обязательства в ЭКЮ теперь обслуживаются в евро;
2) приняты окончательно зафиксированные обменные курсы национальных валют по отношению к евро; эмиссия национальных валют контролируется Европейским центральным банком; самостоятельная котировка национальных валют не используется, а их курсы автоматически следуют за евро;
3) все платежи и расчеты, связанные с бюджетом ЕС, исчисляются в евро;
4) новые выпуски государственных ценных бумаг одиннадцати стран — участниц ЭВС размещаются только в евро;
5) расчеты между государствами и государственными организациями стран ЭВС осуществляются в евро;
6) за исключением указанных выше областей, в которых переход на евро обязателен, участники хозяйственного оборота имеют свободу выбора валюты; вплоть до 31 декабря 2001 г. действовало правило: «Никаких запретов, никаких ограничений»;
7) в полном соответствии с нормами международного частного права введение евро не может являться основанием для использования принципа резкого изменения обстоятельств, например выхода за пределы общепринятого риска и пересмотра контрактов. Это подразумевает, что действительность и преемственность всех контрактов и других юридических инструментов всецело сохраняются;
8) с января 2002 г. в обращение выпущены купюры и монеты евро.

ЕВРОАКЦИИ (от англ. *euro-quity)* — акции, выпущенные компанией за границами ее страны.

ЕВРОБОНДЫ — облигации внешних займов РФ, размещаемые на европейском рынке долговых обязательств.

История развития

Первый выпуск евробондов был выполнен в сентябре 1996 г. Успех, обеспеченный привлекательностью условий размещения займа, позволил уже в марте 1997 г. осуществить второй выпуск евробондов. Доходность облигаций, деноминированных в немецких марках, была на 3,7% выше, чем в подобных немецких бумагах.

Последующие выпуски евробондов планировались при купонном доходе в 9% и выше, это должно было усилить их позиции на международном рынке долговых обязательств. Вместе с евробондами право на выпуск региональных еврозаймов получил ряд субъектов РФ — Москва, Санкт-Петербург и Нижегородская область (на сумму от 300 до 400 млн долларов каждый).

Условия реализации.

Условия реализации:

1) общий объем всех видов заимствований каждого из этих субъектов Федерации в пределах бюджетного года не должен превышать 30% объема личных доходов этого субъекта;
2) расходы на погашение и обслуживание всех видов долговых обязательств каждого из этих субъектов не должны превышать 15% собственных доходов бюджета этого субъекта. Предполагается также выход на рынок еврозаймов некоторых крупных предприятий: кондитерской фабрики «Красный Октябрь», АО «Татнефть» и др.

ЕВРОВАЛЮТА — валюта западноевропейских стран; конвертируемые валюты любых стран на счетах западноевропейских стран; валюты, в которых коммерческие банки осуществляют безналичные депозитив-ссудные операции за границами стран-эмитентов этих валют.

ЕВРОДОЛЛАРЫ — денежные средства в американских долларах, помещенные их владельцами в банках за пределами США, преимущественно в европейских банках, и используемые последними для кредитных операций.

ЕВРОКАРД (от англ. *eurocard).*

Перечислим ниже их виды:

1) европейские кредитные карточки, созданные западногерманскими банками, принимаемые в большинстве западноевропейских стран — участниц европейской системы банковских карточек Европэй;
2) компания, ассоциация банковских карточек, выполняющая координацию платежей распространенными системами кредитных карточек, например Visa International, Mastercard, Eurocard.

ЕВРОКРЕДИТЫ — международные займы, которые даются крупным коммерческим банкам стран за счет ресурсов евровалютного рынка, чаще всего на длительный срок с плавающими процентными ставками.

ЕВРОМАРКИ — денежные средства в немецких марках, размещенные в европейских банках за пределами Германии, применяемые для кредитных операций.

ЕВРОНОТЫ — ценные бумаги, выпускаемые корпорациями на рынке евровалют на срок от трех до шести месяцев по изменяющейся ставке, основывающейся на ЛИБОР.

Условия использования

Евроноты — краткосрочные ценные бумаги, которые используются для предоставления среднесрочного кредита, так как банки заключают договора с фирмами-заемщиками с обязательствами в течение 5—10 лет поку-

пать у них евроноты по мере окончания срока предыдущего выпуска, т. е. фактически обеспечивают фирме — эмитенту евронот среднесрочное кредитование.

ЕВРОРЫНОК — совокупность денежных средств в долларах США и других валютах, действующих в качестве ссудного капитала за пределами национальных границ и не подлежащих контролю со стороны государственных органов. Еврорынок является центром мирового рынка капиталов.

История развития

С первых дней возникновения еврорынок развивался очень высокими темпами. По мере формирования еврорынка значение национальных рынков в международной миграции капитала ослабло. В 1980-е гг. на мировом рынке капиталов выявилась тенденция к расширению ссудных операций, опосредуемых выпуском ценных бумаг (секьюритизация).

На еврорынке происходят депозитно-ссудные операции в иностранных валютах за границами стран — эмитентов этих валют, т. е. в евровалютах. Развитие еврорынка изначально шло в форме рынка евродолларов. Появление евродолларов явилось результатом депонирования доллара в зарубежных банках и применения его для кредитных операций.

Состав еврорынка

Еврорынок включает рынок евровалют, рынок еврооблигаций, евродепозитов, еврокредитов.

Рынок евровалют — это международный рынок валют стран Западной Европы, на котором осуществляются операции в валютах этих стран. Функционирование рынка евровалют связано с применением валют в безналичных депозитно-ссудных операциях за границами стран — эмитентов этих валют.

Рынок еврооблигаций отражает финансовые отношения по долговым обязательствам при долгосрочных займах в евровалютах, оформляемых в форме облигаций заемщиков. В облигации содержатся данные о размере долга, условиях и сроках его погашения, порядок получения процентов в соответствии с купонами.

Рынок евродепозитов выражает устойчивые финансовые отношения по созданию вкладов в валюте в коммерческих банках иностранных государств за счет средств, обращающихся на рынке евровалют.

Рынок еврокредитов отражает устойчивые кредитные связи и финансовые отношения по предоставлению международных займов в евровалюте коммерческими банками иностранных государств.

ЕВРОПЕЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ (ЕАСТ) *(European Free Trade Association (EFTA))* — международная торговая ассоциация.

Состав

ЕАСТ создана в 1960 г. Австрией, Данией, Норвегией, Португалией, Швецией, Швейцарией и Великобританией. Позднее к ней присоединились Исландия и Финляндия. А Великобритания, Дания и Португалия вышли из ЕАСТ после своего присоединения к Европейскому Сообществу (ЕС), позже вышли из состава также Австрия, Финляндия и Швеция.

Сфера деятельности

ЕАСТ занимается только вопросами торговых барьеров, а не общей координацией экономической политики. Все тарифы между странами ЕАСТ и ЕС были окончательно отменены в 1984 г.

Управление

В руководящем Совете каждой стране — члену ЕАСТ принадлежит один голос. Чаще всего решения принимаются единогласно и являются обязательными для всех. С середины 1980-х гг. ЕАСТ и ЕС функционируют совместно на договорной основе.

ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА (ЕВС) — международная (региональная) валютная система, совокупность экономических отношений, связанная с функционированием валюты в пределах экономической интеграции; государственно-правовая форма организации валютных отношений стран «Общего рынка» для устойчивости валютных курсов и стимулирования интеграционных процессов.

Наличие Европейской валютной системы является одной из особенностей современных валютных отношений. На взаимную торговлю стран — членов ЕВС приходится от 55 до 70% от их внешнеторгового оборота. Решением от 13 марта 1979 г. была создана Европейская валютная система (ЕВС).

Цели деятельности ЕВС:

1) обеспечить достижение экономической интеграции;
2) организовать зону европейской стабильности с собственной валютой в противовес Ямайской валютной системе, основанной на долларовом стандарте, отсутствие которой затрудняло сотрудничество стран-членов Европейского сообщества в сфере осуществления общих программ и во взаимных торговых отношениях;
3) оградить Общий рынок от экспансии доллара;
4) осуществить сближение экономической и финансовой политики стран-участниц.

Осуществление этих целей будет способствовать созданию европейской валютной организации, способной отражать спекулятивные атаки рынка, а также удерживать колебания международной валютной системы (особенно изменения доллара).

Активными членами ЕВС являются: Бельгия, Люксембург, Дания, Германия, Франция, Нидерланды, Ирландия, Испания, Португалия, Греция.

Достижения ЕВС:

1) режим скоординированного колебания валютных курсов в узких пределах, относительная стабилизация валют, несмотря на то, что периодически пересматриваются их курсовые соотношения;
2) объединение 20% официальных золото-долларовых резервов;
3) формирование кредитно-финансового механизма поддержки стран — членов ЕВС;
4) межгосударственное и частично наднациональное регулирование экономики.

Недостатки ЕВС:

1) не включает все европейские валюты;
2) несмотря на то что диапазон колебаний курсов валют в ЕВС существенно снизился, периодически осуществляется корректировка валютных курсов. Наиболее слабые валюты девальвируются, а более сильные ревальвируются;
3) слабость ЕВС вызвана значительным структурным неравновесием экономики стран — членов ЕВС, различиями в уровне и темпах экономического развития, инфляции, состоянием платежного баланса;
4) координация экономической политики наталкивается также на нежелание стран — членов ЕВС передавать свои суверенные права наднациональным органам;
5) частные ЭКЮ не связаны с официальными ЭКЮ единым эмиссионным центром и взаимной обратимостью;
6) выпуск ЭКЮ оказывает слабое влияние на взаимные операции центральных банков стран ЕС, хотя с 1985 г. их право использовать ЭКЮ для погашения взаимной задолженности расширено с 50% до 100%;
7) функционирование ЕВС осложняется внешними факторами. Нестабильность мировой валютной системы и доллара оказывают дестабилизирующее влияние на ЕВС. При снижении курса доллара курсы западноевропейских валют повышаются, а при повышении — снижаются в разной степени, что требует пересмотра их курсовых соотношений. ЕВС продолжает испытывать влияние доллара, поскольку около 60% международных расчетов в ЕС происходят в американской валюте.

ЕВРОПЕЙСКАЯ ПАТЕНТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ (ЕПО) (англ. *European Patent Organisation (EPO)* — межправительственная организация, исполняющая патентную охрану права на изобретение. Эта организация создана на основе Конвенции о выдаче европейских патентов (1973 г.), действует с 1977 г.

Место нахождения — Мюнхен (Германия), отделение — в Гааге, бюро — в Вене. Количество государств — членов ЕПО — 17(1995 г.), Россия не является членом ЕПО.

Официальная цель ЕПО

Официальная цель ЕПО — углубление сотрудничества европейских государств в области охраны изобретений, выдача европейских патентов по единой процедуре и определенным единым нормам. Европейская патентная система предполагает гармонизацию национального патентного права с Конвенцией о выдаче европейских патентов. ЕПО заключает с государствами, не входящими в организацию, договоры о распространении действия европейских патентов на их территории при условии, что страна имеет патентное ведомство, и там имеет силу закон об охране интеллектуальной собственности.

Европейский патент (предпосылка: новизна, изобретательный уровень, применимость) обеспечивает владельцу патентную защиту сроком на 20 лет.

Европейская патентная заявка имеет в определенных заявителем государствах — членах

Договора о патентной кооперации 1970 г. такую же силу, что и национальная заявка.

ЕПО обладает административной и финансовой самостоятельностью. Структура ЕПО — административный совет и Европейское патентное ведомство (ЕПВ). Административный совет состоит из представителей договаривающихся стран и их заместителей, сессии совета происходят один раз в год. Совет утверждает бюджет, может изменять регламенты реализации Конвенции о выдаче европейских патентов, сбора пошлин и обеспечения служащих, контролирует ЕВП.

ЕВРОПЕЙСКОЕ ПАТЕНТНОЕ ВЕДОМСТВО — рабочий орган ЕПО, который содержит в своем составе пять генеральных дирекций: поиска, экспертизы, жалобы, права, администрации; подотчетен административному совету. Главой ЕПВ является президент. До выдачи патента проходит обычно более трех лет.

ЕПО осуществляет координацию деятельности с договаривающимися странами, Всемирной организацией по охране интеллектуальной собственности (ВОИС) и другими международными организациями.

ЕПВ издает ежемесячник «Служебный вестник», еженедельник «Европейский патентный листок», частично предоставляет плату «Руководство для заявителя», тексты Конвенции о выдаче европейских патентов.

Европейская система патентной информации и документации предлагает патентную информацию более чем из 50 стран. Международный центр патентной информации в Гааге обеспечивает патентный поиск. Архив ЕПВ и архив Международного центра располагают данными о более чем 50 млн патентов.

ЕВРОПЕЙСКАЯ СИСТЕМА ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ (ЕСЦБ) - организована для обеспечения функционирования системы, а также создан Европейский Центральный банк (ЕЦБ).

На ЕСЦБ и ЕЦБ возлагаются традиционные функции денежно-кредитного и валютного регулирования, а также валютного контроля и надзора за банковской системой, которые присущи центральным банкам.

Фактически это новый, сильно централизованный механизм реализации денежно-кредитной и валютной политики, в котором главную роль играет ЕЦБ. Разработка конкретной политики осуществляется при участии руководителей национальных центральных банков. Голос каждой страны увязан с ее долей в уставном капитале банка. При этом в случае несогласия конкретной страны с принимаемым решением в ее распоряжении не остается возможностей для блокирования этого решения, и она будет вынуждена подчинить ему свою экономическую политику.

Цели и задачи

Основная цель ЕЦБ — это поддержание стабильности цен. Для достижения этого изначально рассматривалось несколько вероятных ориентиров денежно-кредитной политики.

Выделяют следующие ориентиры:

1) контроль за валютным курсом;
2) контроль за процентными ставками;
3) контроль за номинальным доходом;
4) контроль за денежной массой;
5) контроль за темпом роста цен.

После проведения обсуждений среди участников было решено остановиться на последних двух вариантах — контроле за денежной массой и контроле за темпами роста цен.

При использовании *контроля за валютным курсом* не были бы эффективно решены вопросы, связанные с ценовой стабильностью.

Ряд обстоятельств, которые являются причиной этого:

1) существует лаг между изменениями курса и цен;
2) колебания валютных курсов могут носить конъюнктурный, краткосрочный характер;
3) колебания могут быть спровоцированы каким-то событием за пределами региона, а потому быть менее предсказуемыми;
4) валютный курс оказывает влияние в первую очередь на цены товаров, обращающихся исключительно на внутреннем рынке;
5) в некоторых случаях валютные курсы могут не гарантировать ценовой стабильности с учетом формирования спроса на финансовом рынке.

Контроль за процентными ставками также имеет ряд трудностей. Так, имеются неясности относительно равновесного уровня процентных ставок, которые обеспечивали бы ценовую стабильность, но в то же время не являлись бы тормозом для экономического роста.

Контроль за номинальным доходом является, по сути, регулированием спроса. Его применение может наткнуться на целый ряд препятствий как экономического, так и политического характера. Помимо этого, отслеживание всех компонентов спроса является очень сложной работой, что может снизить эффективность и мобильность такого контроля.

В конечном итоге, как уже было сказано, выбор был остановлен на двух последних подходах. Их различие состоит в том, что в первом случае Центральный банк, выбрав соответствующие агрегаты денежных масс, осуществляет за ними и за каналами воздействия на них контроль, сопоставляя результаты с теми изменениями, которые возникают в области цен. При этом все остальные показатели (уровень процентных ставок, валютного курса) используются как вспомогательные. Во втором случае все факторы, влияющие на цены, рассматриваются как равнозначные. Все внимание при этом сконцентрировано на ценах. Указанные подходы также не могут использоваться по таким чисто теоретическим схемам, поскольку заложенные в их основе причинно-следственные зависимости часто на практике проявляются со значительными погрешностями.

Особенности

За ЕЦБ было закреплено право на использование определенных инструментов денежно-кредитной политики: операций на открытом рынке, резервирования так называемых постоянных механизмов, обеспечивающих мобилизацию свободных средств с рынка и возможность получения их в режиме овернайт.

Способы проведения операций на открытом рынке:

1) реверсные операции, когда ЕЦБ осуществляет покупку или продажу определенных активов с обязательством осуществить обратную операцию через обозначенное время;
2) выдача кредита под обеспечение определенными активами. Данные операции могут носить не только краткосрочный характер. но также осуществляться на более продолжительное время, хотя заложенный в них характер стерилизации не ориентирует их на структурные изменения.

Другим инструментом является использование метода прямых безвозвратных операций, предполагающих переход права собственности на активы от продавца к покупателю. Главная особенность данного метода — отсутствие обратных стерилизующих операций, что позволяет достигать с их помощью более долгосрочных системных изменений.

Возможен также выпуск долговых сертификатов, операций по валютным свопам (покупка или продажа валюты спот с одновременной обратной форвардной операцией), а также операций по депозитам с фиксированным сроком действия.

Помимо операций на открытом рынке, ЕЦБ предоставлено право устанавливать норму резервирования по определенным видам пассивов для кредитных учреждений.

На начальном этапе функционирования евро используется подход, согласно которому национальные банки держат у себя минимальный резерв в пользу ЕЦБ для нужд последнего по регулированию денежно-кредитной политики.

ЕВРОПЕЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ АССОЦИАЦИЙ КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ (ЕФАКИ) (англ. *European Federation of Finance House Associations Eurofinas)* основана в 1959 г. в Амстердаме, когда была принята конституция Федерации. Новая конституция принята 22 августа 1968 г. в Брюсселе.

Состав

Членами Федерации являются национальные ассоциации кредитных институтов Австрии, Бельгии, Великобритании, Ирландии, Испании, Италии, Нидерландов, Норвегии, Финляндии, Франции, ФРГ, Швейцарии. Швеции. Федерация также имеет корреспондентов в Аргентине и Бразилии. Штаб-квартира находится в Брюсселе.

Цель деятельности

ЕФАКИ занимается изучением различных вопросов, связанных с деятельностью кредитных институтов в области законодательства, государственного регулирования, права, экономики и финансов. Также рассматривает проблемы, связанные с методами ведения деловых операций, внутренней структурой кредитных институтов, другие профессиональные вопросы. Осуществляет сбор статистических данных и экономических исследований. Проводит исследования в сотрудничестве с компетентными европейскими организациями, создает в этих целях некоммерческие организации. Основные органы Федерации — совет (высший орган) и исполнительный комитет. По-

мимо сбора информации и документации по различным формам предоставления кредита в Европейских странах, Федерация устанавливает контакты между кредитными учреждениями отдельных стран, обеспечивает их совместные действия при рассмотрении проблем, возникающих на международном уровне. ЕФАКИ ежегодно публикует информационные письма, протоколы конференций, обзоры и доклады технических комитетов.

ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ ООН (ЕЭК) — региональный международный орган ООН. Учреждена в 1947 г. в соответствии с резолюцией ЭКОСОС в качестве временного органа ООН с пятилетним сроком полномочий по экономическому восстановлению Европы в целях содействия согласованным действиям по оказанию помощи разоренным войной странам. В 1951 г. приобрела статус постоянного органа ООН.

Состав

Членами ЕЭК являются 32 европейских государства, а также США и Канада.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД — дальнейший этап валютной интеграции стран Европейского союза (ЕС), направленный на объединение их валют. В этих целях планируется координация денежно-кредитной политики стран-участниц, созданной Европейским Центральным банком (ЕЦБ), а также выпуск определенной денежной единицы, получившей название «евро».

Недостатки

При валютной интеграции возникли трудности, связанные с различием социально-экономического положения стран, дефицитом государственного бюджета и т. д. Первоначально предполагалось завершить создание ЕВФ в 1997 г., но эта дата была отложена.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК (ЕИБ) (англ. *European Investment Bank (EIB))* — межправительственная финансово-кредитная организация Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Учрежден в соответствии с Римским договором о создании ЕЭС в 1957 г. Начал функционировать в 1959 г. Членами Банка являются страны — члены ЕЭС. Место пребывания — город Люксембург. Имеет отделения в Лондоне, Риме, Брюсселе, Афинах, Лиссабоне.

Цель деятельности

Назначение Банка — содействие ускоренному освоению менее развитых районов стран — членов ЕЭС. Деятельность Банка распространяется на страны, ассоциированные с «Общим рынком».

Получение коммерческой прибыли не является главной целью Банка. Процентные ставки по кредитам устанавливаются на уровне средних ставок по привлеченным средствам с небольшой надбавкой на покрытие административно-технических расходов и погашение резервов.

Финансирование

Финансовые ресурсы Банка состоят из оплаченной части уставного капитала, накопленного резерва и заемных средств, получаемых путем выпуска облигационных займов.

Руководящие органы ЕИБ

Руководящие органы ЕИБ — совет управляющих, комитет директоров и правление. В совет управляющих каждая страна — член ЕИБ назначает по одному представителю, обычно министра финансов. Совет определяет принципы кредитной политики, утверждает ежегодные бюджеты и годовые балансы, решает вопросы об изменении уставного капитала, назначает директоров и членов правления. Решения совета принимаются большинством голосов, но это большинство должно представлять страны, вклад которых в основной капитал Банка составляет не менее 45%. Члены комитета директоров — директора и их заместители — назначаются на пять лет по представлению правительства и комиссии сообществ (ЕОУС, ЕЭС и Евратом). В комитет входят по три директора от каждой из стран «большой четверки» (Великобритании, Германии, Италии и Франции), от Испании — два, от остальных — по одному. В число директоров входит также представитель комиссии сообществ. Комитет может принимать решения о предоставлении крупных кредитов и гарантий, привлечении заемных средств, изменении фондов и утверждении процентных ставок. Решения в зависимости от их содержания принимаются простым или квалифицированным (15) большинством голосов.

Правленце банка

Правление банка — это президент и вице-президенты.

Они назначаются на шесть лет советом управляющих по предложению комитета директоров. Правление выполняет оперативное руководство аппаратом Банка, подготавливает проекты решений комитета директоров и обеспечивает выполнение принятых решений. Ему подчинены административные отделы и техническая служба. Аудиторский комитет Банка назначается советом управляющих из числа высших руководителей счетных палат и аудиторских фирм государств — членов ЕИБ.

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ — крупнейший в мире торговый блок. В Европейский союз входит пятнадцать государств с обшей численностью населения 370 млн человек (включая 17 млн населения бывшей Восточной Германии). Европейский союз является одним из трех основных и наиболее развитых центров современного мира наряду с Соединенными Штатами Америки и Японией.

Сфера деятельности

Европейский союз — крупнейшая мировая торговая держава; на него приходится около четверти мировой торговли. Это также крупнейший нетто-импортер сельскохозяйственных продуктов и сырья. На Европейский союз приходится и основная часть помощи развивающимся странам.

В соответствии с Ломейской конвенцией Европейский союз имеет соглашения об ассоциации с 69 странами Африки, Карибского моря и Тихоокеанского бассейна, к числу которых относится и большинство беднейших стран мира. Еще примерно с 60 странами Европейский союз заключил двусторонние договоры различного типа.

В целом Европейский союз поддерживает дипломатические отношения более чем со 130 странами мира. Он участвует в работе ОЭСР и имеет статус наблюдателя в ООН.

Единый европейский рынок

1 января 1993 г. официально начал функционировать Единый европейский рынок (ЕЕР), ликвидировавший практически все барьеры для свободного движения в рамках сообщества людей, товаров, услуг и капитала. Со вступлением в силу 1 ноября 1993 г. Маастрихстского договора о Европейском союзе Сообщество сделало необратимый шаг к созданию экономического и валютного союза (ЭВС), а также к введению единой валюты с одной стороны, и достижению политического союза — с другой. По Маастрихтскому договору граждане государств — членов ЭВС получают также право на европейское гражданство.

Реализация целей, содержащихся в договорах (достижение четырех свобод, т. е. свободы движения людей, товаров, капитала и услуг, создание и проведение общей политики во все большем количестве областей), ведет к постепенной передаче части суверенитета государств — членов ЭВС европейским институтам.

Направления деятельности

Союз добивается выполнения поставленных перед ним целей главным образом путем проведения общей политики (сельское хозяйство, рыболовство, транспорт, окружающая среда, внешняя торговля, развитие, конкурентная и региональная политика, энергетика, таможенный союз), а также общих проектов и программ (научные исследования и разработки, телекоммуникации, координация экономической политики государств—членов ЕС с целью экономического и социального сплочения, социальная политика, экономический и валютный союз).

Европейскому союзу свойственно многообразие культурных различий и уважение к ним. Каждый официальный документ обязательно должен быть переведен на девять официальных языков; поощряется развитие языков и культур малых народов.

Интересы европейцев на международном уровне представляются рядом общих институтов.

Совет министров

Совет министров состоит из 15 глав государств и правительств стран — членов ЕС, является основным органом принятия решений. Он выдвигает широкие политические инициативы и определяет основные направления политики. В зависимости от обсуждаемых вопросов Совет состоит из тех министров стран — членов ЕС, которые отвечают за данную область.

Председатель и 19 членов европейской комиссии

Председатель и 19 членов Европейской комиссии осуществляют контроль за выполнением европейских договоров. Европейская комиссия исполняет решения Совета министров и обладает правом инициативы по подготовке и выдвижению проектов общих законодательных актов. Комиссия имеет исполнительный аппарат, а также управляет такими, например, программами, как Тасис.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ПАРЛАМЕНТ — является собранием из 626 депутатов, напрямую избираемых гражданами стран — членов ЕС. Депутаты рассматривают законопроекты и утверждают бюджет. Они принимают совместные решения с Советом министров по конкретным вопросам и контролируют работу Советов ЕС и Европейской комиссии.

Состав Европейского союза

В состав Европейского союза входят Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Швеция, Финляндия, Франция.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ПАРЛАМЕНТ (Европарламент) — консультативный и рекомендательный орган Европейского союза.

Состав

26 депутатов Европарламента избираются, как правило, в ходе прямых выборов на пятилетний срок. Фракции (числом от восьми до двенадцати, без национальных групп) отражают политический состав парламента. В рамках полномочий, предоставленных парламенту договорами (в последнем случае договором о Европейском союзе, а также институциональными актами), он имеет право контролировать Комиссию и Совет, участвовать в законодательном и бюджетном процессах, выдвигать политические инициативы. Деятельность парламента и его органов направляется Президиумом парламента (председатель и четырнадцать его заместителей, кроме того, пять квесторов для решения административных и финансовых вопросов с совещательными голосами).

Местонахождение

Местонахождение — Страсбург (Франция).

ЕВРОПЕЙСКИЙ ФОНД ОРИЕНТАЦИИ И ГАРАНТИЙ В ОБЛАСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ЕФОГА) — один из главных бюджетных фондов Европейского союза (ЕС). Создан в 1964 г. для финансирования расходов по улучшению структуры сельского хозяйства (отдел ориентации) и гарантирования доходов фермеров, в том числе путем поддержания единых цен ЕС на производимые ими сельскохозяйственные продукты (отдел гарантий). На эти цели в 1996 г. было выделено 44,8 млрд ЭКЮ, что составило половину всех расходов единого бюджета ЕС.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ФОНД РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ (ЕФРР) - фонд, финансируемый из единого бюджета Европейского союза (ЕС).

Цель деятельности

Созданный в 1975 г. ЕФРР осуществляет координирующую роль в реализации целей региональной политики ЕС и является главным инструментом финансирования проектов, направленных на развитие и структурное преобразование регионов и зон с низкими темпами развития, затронутых упадком промышленности, а также на развитие сельских регионов в странах — членах ЕС. С 1995 г. оказывает финансовое содействие развитию северных районов в Финляндии и Швейцарии. В 1995 г. ассигнования фонда на перечисленные цели составили примерно 9 млрд ЭКЮ.

ЕВРОЧЕК (англ. *eurocheque)* — стандартизированный международный чек, выписанный в одной из европейских стран и принимаемый к оплате банками в любой из стран — участниц европейской банковской системы «Еврочек», созданной в 1968 г. и включающей более 40 стран.

Особенности использования

Еврочек используется только с гарантированной еврочековой картой, на которой указана максимальная гарантируемая банком сумма одного еврочека. Последние применяются для безналичных расчетов при приобретении товаров и услуг, а также для получения наличных денег. Банк, оплачивающий еврочек, взимает за это комиссионный сбор.

ЕМКОСТЬ РЫНКА — совокупный платежеспособный спрос покупателей. Изменяется в зависимости от роста общественных потребностей.

ЕВРОПЕЙСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ УГЛЯ И СТАЛИ (ЕОУС) — межотраслевая западноевропейская промышленная группировка, функционирующая с 1951 г. в интересах модернизации добычи угля, руды, производства металла.

Состав

Первоначально в ЕОУС входило шесть стран: ФРГ, Франция, Бельгия, Нидерланды, Италия и Люксембург, затем вошли и другие члены ЕЭС и Евроатом.

Европейское сообщество

Европейское сообщество — союз трех формально самостоятельных, но взаимосвязанных региональных экономических организаций: Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), созданного в 1951 г., Европейского сообщества по атомной энергии (ЕВРАТОМ) и Европейского экономического сообщества (ЕЭС), созданных в 1957 г. К настоящему времени в систему ЕС входит также значительное количество других европейских интеграционных институтов. В 1965 г. в соответствии с Брюссельским договором созданы единые органы трех сообществ. После заключения в 1992 г. Маастрихтских соглашений (в силу вступили в 1993 г.), предусматривающих создание к концу XX в. политического союза, включая общую оборону и валютно-финансовую систему, ЕС стало именоваться Европейским союзом.

ЕВРОПЕЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО (ЕЭС) — группа, состоящая из двенадцати западноевропейских государств (Бельгия, Великобритания, ФРГ, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Франция), осуществляющих интеграцию своих экономик, объединившихся в экономический союз в 1957 г.

Цель деятельности

Ликвидация всех ограничений в торговле между странами-участницами, установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами, устранение ограничений для свободного перемещения людей, товаров, капиталов и услуг. А также проведение общей политики в области транспорта и сельского хозяйства, создание валютного союза, унификация налоговой системы, сближение законодательств и разработка общих принципов согласованной экономической политики.

Органы управления

Высший законодательный орган ЕЭС — Совет Европы, в который раз в четыре года производятся выборы. Высший исполнительный орган — Комиссия европейских сообществ (ЕЭС, ЕОУС и Евратом). С расширением сферы интересов ЕЭС и вовлечением в их орбиту решения политических вопросов в дальнейшем были созданы Европейский парламент и Европейский суд, деятельность которых направлена на постепенный переход к политической интеграции.

Направления деятельности

Большое внимание в деятельности ЕЭС уделяется реализации положений глобальных программ в области научно-исследовательских работ и обучения. Наиболее важными из них являются: программа подготовки квалифицированных кадров и их обмена («Эразмус»), программа разработки и внедрения новых материалов («Еврам»), программа развития техники обучения на базе развития новых технологий («Дельта»), программа совместных исследовательских разработок («Эврика»), включая координацию в области космических исследований, а также программа применения современных технологий в целях повышения безопасности движения автомобильного транспорта. В Европейском экономическом сообществе создан единый внутренний рынок, сняты ограничения на свободное перемещение товаров, капиталов, рабочей силы между странами, образована единая валютная система. С 1992 г. ЕЭС называют Европейским сообществом (ЕС).

ЕДИНАЯ ПРОГРАММА МАРКЕТИНГА (англ. *United marketing program)* — взаимосвязанная система программ маркетинга, охватывающая отдельные рынки, этапы экономического цикла, группы однородной продукции; является основой для разработки планов научно-исследовательских работ, производства, сбыта продукции и товаров.

ЕДИНИЦА ТОРГОВЛИ

Выделяют следующие единицы торговли:

1) стандартный объем контракта на товарной бирже;
2) стандартный объем партии продажи в оптовой торговле, например, контейнер, вагон.

ЕДИНИЧНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА (англ. *unitary — elastic demand)* — спрос, при котором процентное сокращение в цене вызывает такое процентное увеличение количества потребляемого товара и объема продаж, что общий доход остается неизменным, или, с другой стороны, такое сокращение количества потребляемого товара и объема продаж в ответ на увеличение цены, что доход не изменяется.

ЕДИНОНАЧАЛИЕ — принцип организации управленческой деятельности, при кото-

рои во главе органа управления предприятия, учреждения или организации стоит одно лицо, имеющее право принимать юридически обязательные решения.

ЕДИНЫЙ ВНУТРЕННИЙ РЫНОК СТРАН ЕС — элемент программы интеграции в рамках ЕС, функционирует с 1993 г. Предполагает свободное перемещение товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, а также согласованную аграрную и валютную политику.

ЕДИНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ — система государственных баз данных учета налогоплательщиков, которая ведется Министерством РФ по налогам и сборам и его территориальными органами, на основывании единых методологических и программно-технологических принципов на основе документированной информации, попадающей в эти органы.

Структура

Реестр содержит перечни налогоплательщиков, налоговых агентов и физических лиц, документированная информация о которых поступает в налоговые органы от:

1) органов, исполняющих регистрацию физических лиц по месту жительства либо регистрацию рождения и смерти физических лиц, а также выполняющих учет и (или) регистрацию недвижимого имущества, являющегося объектом налогообложения;
2) органов опеки и попечительства, воспитательных, лечебных учреждений, осуществляющих в соответствии с федеральным законодательством опеку, попечительство или управление имуществом подопечного;
3) органов (учреждений), уполномоченных совершать нотариальные действия, и нотариусов, осуществляющих частную практику.

Включенным в реестр лицам указывается их идентификационный номер налогоплательщика (ИНН). В реестре приводится информация об объектах учета, поступающая в налоговые органы в соответствии с законодательством РФ. Перечень сведений, представляемых в налоговые органы в обязательном порядке для ведения Единого реестра налогоплательщиков, утвержден постановлением Правительства РФ. Собственником реестра является РФ.

ЕДИНЫЙ НАЛОГ НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД — единый налог для определенных видов деятельности в соответствии с Федеральным законом «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности».

Плательщики

Плательщиками единого налога являются юридические и физические лица, выполняющие предпринимательскую деятельность в сферах, указанных в ст. 3 Федерального закона.

Ставка ЕНВД

Ставка единого налога установлена в размере 20% вмененного дохода.

Порядок расчета ЕВНД

Сумма единого налога рассчитывается с учетом:

1) ставки;
2) значения базовой доходности;
3) числа физических показателей, влияющих на результаты предпринимательской деятельности;
4) а также повышающих (понижающих) коэффициентов базовой доходности, которые установлены в зависимости от типа населенного пункта, в котором осуществляется предпринимательская деятельность;
5) места осуществления предпринимательской деятельности внутри населенного пункта (центр, окраина, транспортная развязка и др.), характера местности (тип автомагистрали и другие, если деятельность осуществляется вне населенного пункта);
6) удаленности места осуществления предпринимательской деятельности от транспортных развязок;
7) удаленности места осуществления предпринимательской деятельности от остановок пассажирского транспорта;
8) характера реализуемых товаров (производимых работ, оказываемых услуг);
9) ассортимента продаваемой продукции;
10) качества занимаемого помещения;
11) производимости применяемого оборудования;
12) возможности использования дополнительной инфраструктуры, инфляции;
13) количества видов деятельности, осуществляемых налогоплательщиком.

ЕДИНИЦА ШТАТНАЯ — это единица состоящая из перечня должностей в штатном расписании организации, предприятия, соответствующая рабочему месту.

ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО (англ. *Unified economic area* — совокупность национальных территорий ряда стран, в границах которой действуют общие принципы хозяйствования, согласованные единые правила осуществления деятельности во внешнеэкономических, валютно-финансовых, инвестиционных сферах.

ЕДИНОЛИЧНОЕ ВЛАДЕНИЕ - - форма правовых отношений, при которой конкретный имущественный объект является собственностью только одного лица — субъекта собственности, не может быть отторгнут, подвергнут изменению принадлежности, прав собственности без согласия на то его установленного собственника. Подобные отношения собственности важны при решении вопросов наследования, страхования, а также при рассмотрении имущественных споров в бизнесе.

ЕДИНСТВО ВЛАСТИ (англ. *Unity of command)* — организационный принцип и адекватная схема структуры управления, в которой заложено подчинение любого сотрудника не более чем одному вышестоящему лицу.

ЕДИНСТВО КАССЫ — принцип организации кассового выполнения государственного бюджета, все доходы которого должны зачисляться на единый консолидированный счет казначейства в центральном эмиссионном банке страны. С этого счета производятся все расходы государственного бюджета.

ЕДИНСТВО КОМАНДЫ — основополагающий принцип функционирования, а также идеологии деятельности организации; предполагает зависимость успеха дела от слаженности работы всего коллектива сотрудников, общей заинтересованности в результате.

Девиз единой команды: «Вместе мы — сила».

ЕДИНЫЙ ПЛАТЕЖНЫЙ ДОКУМЕНТ — общий документ, единая расчетная книжка, по которой осуществляются различные платежи, например за жилую площадь, газ, коммунальные услуги. Документ, введенный для улучшения обслуживания населения и совершенствования порядка расчетов.

ЕВРОПОЛИС (англ. *europolicy)* — единый страховой полис, удостоверяющий договор страхования данного класса, обеспечивает унифицированную страховую защиту во всех странах Европейского экономического сообщества (ЕЭС) исходя из принципа свободы обслуживания. Так создается единый страховой рынок ЕЭС.

ЕДИНИЦА АННУИТЕТА — единица накопления резервов в условиях коллективного страхования.

ЕДИНИЦА НАКОПЛЕНИЯ - -доля фонда коллективного аннуитета, которая определяется путем деления общей суммы фонда на количество единиц накопления. Употребляется в период накопления аннуитета.

ЕДИНИЦА СТРАХОВОЙ СУММЫ— количественно выраженная часть страховой суммы, которая является основой для установления тарифов и исчисления платежей страхования.

ЕДИНОВРЕМЕННЫЙ СТРАХОВОЙ ВЗНОС — платеж по договору долгосрочного страхования жизни за весь срок его действия, вносимый вместо периодических годовых (ежемесячных) взносов. При этом застрахованное лицо имеет не только льготы по общей сумме платежа, но и, как правило, другие привлекательные условия при такой форме страхового взноса.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ФОНД ВАЛЮТНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА (ЕФВС) (англ. *Fund European cooperation monetary (FECOM))* — фонд, образованный в рамках европейской валютной системы.

Цель деятельности

С его помощью создаются ресурсы, необходимые для стабилизации обменных курсов валют и финансирования выравнивания платежных балансов. Делается это за счет резервов, депонированных членами ЕС. В обмен на депонирование 20% своих золотовалютных резервов страны — участницы получают доступ к многообразным кредитам, предоставляемым Фондом.

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ФОНД — фонд ЕС, который занимается решением проблемы занятости населения.

Направления деятельности

Учрежденный в 1959 г. Фонд предоставляет субсидии для развития образования, для финансирования программ повышения занятости, развития отраслей экономики, подверженных спаду, помощи в трудоустройстве иммигрантов, женщин, лиц в возрасте до 25 лет.

ЕДИНИЦА СДЕЛКИ — минимальное количество товара или минимальная стоимость ценных бумаг, установленные для осуществления сделки купли-продажи. Конкретная величина единицы сделки финансируется договорами купли-продажи, условиями биржевых операций.

ЕДИНИЦА СЧЕТА — денежная единица, на основании которой в стране определяются цены, ведутся расчеты, осуществляются платежи, налоги, сборы, пошлины.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОБЩИЙ РЫНОК (ЕОР) — соглашение, заключенное в 1957 г. между Францией, Италией, Западной Германией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом (первоначально известных как шестерка стран внутреннего рынка) с целью введения единых внутренних таможенных пошлин и отказа от таможенных границ между этими странами. Дания, Ирландия и Великобритания вступили в Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) в 1973 г.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ФОНД РАЗВИТИЯ — финансовая организация в механизме Европейского экономического сообщества (ЕЭС).

Финансирование

Средства фонда образованы из взносов стран — участниц ЕЭС и предназначены для осуществления безвозвратного финансирования присоединившихся («ассоциированных») стран (33 государства, к которым в силу их особых экономических и политических связей со странами — участницами ЕЭС в 1969 г. применялся таможенный режим, действующий в самом ЕЭС).

Взносы

Взносы стран — участниц ЕЭС в Европейский фонд развития выражаются в долях (в %).

Выделяют следующие доли взносов (в %) стран ЕЭС:

1) Бельгия — 9;
2) Италия — 12;
3) Люксембург — 2;
4) Нидерланды — 9;
5) Франция — 34;
6) ФРГ — 34.

Использование средств

Средства Европейского фонда развития применяются для финансирования объектов национального значения и инфраструктуры (дороги, аэропорты, связь и т. п.), технической помощи, связанной с инвестициями стран — участниц ЕЭС, исследований в целях развития экономики. В отличие от Европейского инвестиционного банка (ЕИБ) за счет Европейского фонда развития (ЕФР) финансируются менее рентабельные или вовсе не рентабельные объекты. Европейский фонд развития (ЕФР) начал свои операции в 1959 г. В течение 1959—1963 гг. общая сумма израсходованных средств составила 581 млн американских долларов. За 1964—1969 гг. было ассигновано 730 млн долларов, в том числе 50 млн долларов в форме долгосрочных (сроком на 40 лет) займов Европейского инвестиционного банка (ЕИБ), а остальное в форме безвозвратных ассигнований. На 1970—1974 гг. ассигнован 1 млрд долларов.

ЕВРОПЕЙСКОЕ ВАЛЮТНОЕ СОГЛАШЕНИЕ — соглашение о валютном сотрудничестве европейских капиталистических стран-членов Европейского платежного союза (ЕПС), заключенное 5 августа 1955 г. Вступило в силу после ликвидации ЕПС и введения обратимости валют большинства его членов (декабрь 1958 г.).

Задачи

Европейское валютное соглашение ставило задачи способствовать развитию международных экономических связей за счет расширения многосторонних расчетов, либерализации торговли и движения капиталов. Соглашением стимулировалось преимущественное использование для расчетов между его членами открытого валютного рынка, а не механизма многосторонних клиринговых зачетов.

Был создан Европейский фонд (ЕФ) в сумме 607,5 млн расчетных единиц (приравненных по золотому содержанию к доллару), из которых 271,6 остались после ликвидации Европейского платежного союза (ЕПС) и 335,9 подлежали взносу участниками. Управление Европейским фондом (ЕФ) было возложено на Правление директоров, назначаемых Советом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Техническим агентом по операциям Европейского валютного соглашения (ЕВС) является Банк международных расчетов в Базеле.

В отличие от Европейского платежного союза (ЕПС) сальдо многосторонних расчетов в рамках Европейского валютного соглашения (ЕВС) погашается каждой страной в золоте или долларах.

Предоставление кредитов

Кредиты Европейского фонда предоставляются по решениям Совета ОЭСР на срок до трех лет, по решениям Правления Европейского валютного соглашения (ЕВС) на срок до одного года в сумме не выше 50 млн долларов. Задолженность стран по кредитам Европейского фонда (ЕФ) за все время его существования не превышала 100 млн долларов, в связи с этим необходимости востребовать взносы участников для пополнения фонда не возникало.

Роль Европейского валютного соглашения (ЕВС) в определении валютной политики стран-участниц крайне незначительна, так как в этом качестве оно дублирует Международный валютный фонд (МВФ).

ЕВРОПЕЙСКИЙ ПЛАТЕЖНЫЙ СОЮЗ — межправительственная организация семнадцати стран Европы (Австрия, Бельгия, Великобритания, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Турция, Франция, Германия, Швейцария, Швеция) по проведению многосторонних зачетов взаимных требований по торговым и другим текущим операциям. Функционировала в 1950—1958 гг.

Главные цели

Главными целями Европейского платежного союза (ЕПС) официально являлась отмена торговых и валютных ограничений для расширения взаимной торговли стран- участниц и введение всеобщей обратимости валют. Союз был образован по инициативе Соединенных Штатов Америки, заинтересованных в развитии многосторонних клиринговых расчетов и обратимости валют капиталистических стран в доллары, что облегчало им экономическую экспансию за границей. Зачеты в Едином платежном союзе (ЕПС) осуществлялись ежемесячно в расчетных единицах, приравненных по золотому содержанию к доллару, а еще эти зачеты осуществлялись Банком международных расчетов. В расчеты со странами, возглавлявшими валютные зоны, включались также расчеты с их членами. Банк выводил пассивное или активное сальдо расчетов каждой страны со всеми другими участниками, которое подлежало урегулированию с Европейским платежным союзом (ЕПС). При пассивном сальдо часть его взыскивалась с должников в золоте или в долларах США, а остальное погашалось кредитом Европейского платежного союза (ЕПС). Страны с активным сальдо в свою очередь, кредитовали Европейский платежный союз (ЕПС).

Реорганизация

После создания Общего рынка и введения в декабре 1958 г. европейскими странами внешней обратимости своих валют Европейский платежный союз (ЕПС) был заменен Европейским валютным соглашением (ЕВС).

ЕДИНАЯ ТАРИФНАЯ СЕТКА (ЕТС) - общая, периодически анализируемая и утверждаемая тарифная сетка, которая является обязательной для всех учреждений, организаций и предприятий, находящихся на бюджетном финансировании.

Ж

ЖАНДАРМ — прозвище инвестора, который регулирует биржевые курсы своей интервенцией, восстанавливает относительное спокойствие после бури.

ЖЕЛАНИЕ — стремление осуществить какой-либо поступок (действие). Когда поступок (действие) осуществлен, это воспринимается как удовлетворение данного желания. Очень часто слово «желание» употребляется в значении «ярко выраженное влечение к чему-либо». Также под «желанием» понимается стремление достичь определенной цели.

Развитие желания

Развитие желания зависит от конкретного предмета желания, используемых способов для его удовлетворения, а также его продолжительности, силы. В зависимости от этого различают желания выполнимые, нереальные, противоречивые, безрассудные, целевые и т. д. Так же, как интересы и убеждения, желания человека показывают его отношение к своей деятельности.

ЖЕЛЕЗНЫЙ ЗАКОН ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ — закон, сформулированный Ф. Лассалем, согласно которому средняя заработная плата определяется величиной затрат. Работник стремится к заработной плате соответствующего жолностного уровня жизни.

ЖЕНЕВСКИЕ КОНВЕНЦИИ — многосторонние международные договоры, которые были заключены при проведении конференций в Женеве в 1930 и 1931 гг. Они определяют применение векселей и чеков в платежном обороте.

Основная цель

Женевской конвенции — принятие унифицированных вексельных и чековых законов, а также преодоление проблем мирового обращения векселей и чеков. В основном такие проблемы вызваны тем, что в мире существует большое разнообразие правовых норм в отдельных государствах.

ЖЕРЕБЬЕВКА — случайный выбор заявок на приобретение акций нового выпуска при избыточном количестве заявок по сравнению с ресурсом распределяемых ценных бумаг; лица, не выигравшие в жеребьевке, получают назад предоплату.

ЖЕРЕБЬЕВКА ПРОПОРЦИОНАЛЬНАЯ — жеребьевка, проводимая в случае избыточной подписки на новый выпуск акций. При этом распределение осуществляется в зависимости от количества акций, которые были заказаны. Преимущество находится на стороне мелких либо крупных инвесторов — это зависит от решения, принятого советом директоров.

ЖЕСТЫ БИРЖЕВЫЕ — совокупность жестов, которая включает положение ладоней и пальцев брокера отдельно, а также относительно его подбородка и лба; применяется для того, чтобы обозначить вид цены и объем покупки-продажи.

Особенности жестов

Каждая биржа имеет свои особенные жесты, но есть и такие, которые применяются на всех биржах. Такими универсальными жестами, например, являются следующие: при осуществлении покупки ладонь брокера обращена к его корпусу, при продаже, наоборот, от корпуса. Для обозначения цифр от 1 до 5 используют вертикально поднятые пальцы, а для цифр от 6 до 9 — вытянутые горизонтально, десятки — прикосновением пальцев ко лбу, сотни — касанием лба кулаком, цифра ноль — сжатым кулаком, стоп-кулаком. прижатым к открытой ладони другой руки.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ НОВОВВЕДЕНИЯ — период времени, продолжающийся от момента зарождения новой идеи, ее практического воплощения в новых продуктах до начала морального старения этих изделий, значительного уменьшения их практического применения и снятия с производства.

Стадии жизненного цикла нововведения:

1) возникновение идеи, появление изобретения;
2) проведение научных исследований и разработок, эксперименты для проверки возможности воплощения замысла;
3) появление нового вида товара на потребительском рынке, формирование спроса на него (рост);
4) насыщение рынка данным товаром;
5) уменьшение объемов продаж и постепенное вытеснение товара новым, более современным. Иногда жизненный цикл нововведения характеризуется и другой формулой: «наука — эксперимент — производство — применение».

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ — совокупность всех стадий, проходимых предприятием за весь период своей деятельности: рождение, детство, юность, зрелость, старение, возрождение.

Стадии жизненного цикла организации

Рождение для любого предприятия связано, прежде всего с тем, что необходимо искать собственную нишу на рынке и полностью удовлетворять интересы потребителей. Для данной стадии характерно наличие небольшого числа партнеров организации. При этом основной целью предприятия на данном этапе является выживание.

Детство является высокорискованной стадией. Высокая степень риска обусловливается высокими темпами роста предприятия. Вследствие этого велика вероятность потерпеть неудачу из-за отсутствия опыта и некомпетентности управляющих. В этот период основная для предприятия цель — укрепить существующие позиции на рынке, особенно повысить конкурентоспособность продукции. Основной целью предприятия на данной стадии развития является обеспечение высоких темпов роста.

Юность — это стадия перехода предприятия от применения методов комплексного менеджмента, осуществляемого небольшой командой единомышленников, к применению мер дифференцированного менеджмента с использованием простых форм финансирования, планирования и прогнозирования. Главная задача организации в данный период — обеспечение ускоренного роста и, как правило, полный захват своей части рынка. Данная стадия характеризуется еще тем, что становится недостаточным применение интуитивной оценки рисков. Руководство предприятия вынуждено прибегнуть к использованию математических оценок потенциальных потерь в результате действия определенного риска. При этом предприятию становятся необходимы специалисты с узкоспециализированными знаниями.

Зрелость — развитие организации на этой стадии ведется в интересах сбалансированного роста на базе устойчивой структуры и четкого управления. В этот период, как правило, руководитель организации обеспечивает логичность и стройность системы управления, что способствует адаптации организации к изменениям внешней среды, а также к обновлению децентрализации. Стадия зрелости предприятия характеризуется проникновением его в новые сферы деятельности, а также расширением и дифференциацией. Негативным в этот период является усиление бюрократизма в управлении. Выделяют три стадии зрелости предприятия, а именно: ранную, промежуточную и окончательную. Во время ранней зрелости происходит систематический рост организации, во время промежуточной зрелости — сбалансированный рост, а окончательная зрелость характеризуется устойчивым функционированием всей системы управления.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ СЕМЬИ — процесс последовательного прохождения этапов от создания семьи до естественного конца — смерти основоположников.

Семейная динамика

Семейная динамика представляет собой смену одних семейных событий другими. В этом случае события — те семейные ситуации, которые оказывают влияние на семейную структуру.

Семейные события

Наиболее заметными семейными событиями являются рождение и смерть членов семьи. Иерархия семейных событий, взятая по отдельным стратам социальной структуры, позволяет составить косвенное представление о степени ценности семейного образа жизни. Возможны иерархии семейных ролей, рассматриваемые в зависимости от социального статуса, пола, возраста и т. д.

Критерии жизненного цикла

Строение жизненного цикла может строиться по различным критериям, но при этом необходимо учитывать его цикличность, регулярность. В самой полной мере требованию отвечают родительство, родственные связи между родителями, детьми, внуками, супружеские отношения. Очень часто понятие жизненного цикла применяется как описывающее всю последовательность событий жизни человека от рождения до смерти. Но более оправданным является использование данного понятия в значении полной последовательности стадий на протяжении жизни, которые начинаются от рождения детей и до рождения их собственных детей. На уровне населения жизненный цикл повторяется от поколения к поколению.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ТОВАРА — период со времени внедрения товара на рынок до снятия с производства.

Стадии жизненного цикла товара:

1) стадия внедрения — это период появления товара на рынке; объемы реализации и прибыль производителей его еще невелики, но издержки на рекламные акции значительны;
2) стадия роста — это период, когда конкретный товар уже признан потребителями, спрос постоянно увеличивается, растет число потребителей этого товара, объемы

реализации и прибыль от нее растут, в то время как издержки на рекламу стабилизируются;

3) стадия зрелости — это период, когда рынок уже насыщен и продажи товара стабилизируются, потому что большинство потребителей уже имеют устоявшиеся предпочтения. В этот период падают темпы роста продажи товара, а величина прибыли растет в результате увеличения затрат на осуществление различных маркетинговых мероприятий. Следствием этого является то, что заканчивается рост объемов реализации, несмотря на снижение цен. В это время прибыль еще может оставаться за счет того, что затраты на производство снижаются. Принимаются меры для удержания рейтинга товара на достойном уровне — улучшается качество, сервис, понижаются цены;

4) стадия спада — период резкого снижения продажи и прибыли. Спад продаж можно сократить, применяя различные методы модернизации продукции, снижения уровня цен и других методов. Также вследствие этого возможно перевести товар в стадию повторного насыщения. Но в результате все равно наступает стадия полного спада, и товар перестают производить. На данном этапе прибыль, естественно, существенно снижается.

ЖИРАНТ (от итал. *girante* — «перевести сумму») — см.: Индоссант.

ЖИРОБАНКИ (от итал. *giro* — «круг, оборот») — банки, которые производили безналичные расчеты между своими клиентами.

История развития

Возникли в XVI—XVII вв. Самыми известными среди них являются: банк «Риальто» в Венеции (1587 г.), «Виссельбанк» в Амстердаме (1609 г.), Вексельный банк в Гамбурге (1619 г.). Эти и другие жиробанки в городах Италии, Германии, Голландии, Франции и других стран Западной Европы открывали клиентам счета в условных счетных единицах (банковых монетах) с определенным содержанием серебра или золота, принимали вклады и по приказам владельцев счетов (жироприказам) производили перечисления с одного счета на другой.

Счета в жиробанке

Счет в жиробанке открывался при взносе в банк полноценных денег, благородного металла в слитках, а также при зачислении выручки от продажи товаров или суммы по векселю, выраженной в полноценной банковской денежной единице. Жиробанки на счетах аккумулировали крупные суммы, которые использовались при предоставлении кредитов государству, муниципалитетам или купцам. Но самым основным видом расчетов жиробанка были жирорасчеты.

Реорганизация

С развитием эмиссионных и коммерческих банков в XVIII—XIX вв. жиробанки или приходили в упадок, или превращались в банки с широкими кредитными и расчетными функциями.

ЖИРОПРИКАЗ (англ. *giroorder)* — приказ клиента жиробанку о перечислении конкретной суммы с личного счета клиента на счет третьего лица или какого-либо учреждения, который передавался в письменном виде.

ЖИРОРАСЧЕТЫ (от итал. *giro* — «круг, оборот») — вид безналичных расчетов между конкретными лицами, которые занимаются торговой деятельностью.

История возникновения

Впервые возникли в Италии в XVI в. в связи с порчей монархами и князьями чеканившейся ими серебряной и золотой монеты. После введения жирорасчетов жиробанками работа с платежами стала осуществляться удобнее, быстрее, дешевле, чем при использовании монет (банкнот тогда еще не было). В XVII—XVIII вв. получили широкое распространение в ряде стран Западной Европы, особенно в Германии, Голландии, Франции.

Сущность жирорасчетов

Сразу после возникновения жирорасчеты осуществлялись только между клиентами банка, находящимися в пределах города или округа. В дальнейшем, после установления корреспондентских связей, стало возможно осуществление операций между банками, находящимися в разных городах и странах. В процессе развития банковского дела из жирорасчетов развились другие формы безналичных расчетов, распространившиеся на все страны, что в значительной степени способствовало экономии наличных денег и росту капиталистического производства и торговли. Жирорасчетами в широком смысле теперь называют все безналичные расчеты, производимые посредством расчетных чеков.

ЖИРОСИСТЕМА (англ. *girosystem)* — система платежей, которая действует в Европе и Японии. Используется для осуществления быстрых переводов на почтовые и банковские счета клиентов.

ЖИРОЧЕК (фр. *jirocheque,* англ. *giro check)* — чек, который содержит письменное поручение чекодателя банку о переводе с его жиросчета на счет чекодержателя конкретной суммы.

Особенности использования

Жирочеки могут использоваться только при осуществлении безналичных расчетов в одном банке, в котором существуют жиросчета получателя и плательщика по чекам; они не могут передаваться по передаточной надписи.

ЖУРНАЛ — книга для записи каких-либо данных, осуществления фиксации документов и документооборота, а также для ведения учета.

Используется в бухгалтерском деле как бухгалтерская книга, отражающая движение материальных и денежных ценностей, получение, расходование, распределение средств. В канцелярском деле — книга для записи входящих и исходящих писем, бумаг, документов (журнал учета).

ЖУРНАЛ ДОМАШНИЙ (англ. *housejournat)* — периодическое издание; журнал, издаваемый, как правило, крупными организациями для своих сотрудников; издание, информирующее всех работников о генеральной политике компании, предоставляющее им трибуну, сообщающее об общественной жизни. Такие публикации помогают восстановить чувства причастности к своей корпорации, даже если ее работники рассеяны географически. Красиво оформленный красочный журнал на 100 страниц два раза в месяц издает, например, Макдонаддс; в РФ подобное издание в форме газеты выпускает Сбербанк.

«ЖУРНАЛ-ГЛАВНАЯ». 1. Форма бухгалтерского учета. При данной форме составляются мемориальные ордера (при этом используются сгруппированные первичные и сводные документы), которые вместе с приложенными к ним документами являются основанием для записей по счетам синтетического и аналитического учета. Синтетический учет ведут в книге «Журнал-Главная». Применение данной книги делает возможным совмещение хронологической и систематической регистрации мемориальных ордеров, таким образом заменяются регистрационный журнал и главная книга. По итогам прошедшего месяца в книге «Журнал-Главная» подсчитываются суммы оборотов по всем счетам и итог в колонке «Сумма оборота по статьям». Этот итог должен быть равен сумме дебетовых и кредитовых оборотов по всем счетам. При использовании данной книги в учете не нужно составлять оборотную ведомость по счетам синтетического учета, так как в ней обеспечивается контрольное равенство оборотов и сальдо. Аналитический учет в таком случае ведут в книгах или на карточках. По счетам аналитического учета составляют оборотные ведомости, итоги которых сверяют с данными соответствующих счетов синтетического учета в книге «Журнал-Главная». При форме учета «Журнал-Главная» успешно могут применяться сальдовый метод учета товарно-материальных ценностей, накопительные документы, такие как производственные отчеты, которые одновременно являются регистрами аналитического учета. Основными недостатками этой формы учета являются отставание аналитического учета от синтетического и скопление к концу месяца большого объема учетной работы. Форма учета «Журнал-Главная» отличается от мемориально-ордерной тем, что вместо регистрационного журнала и главной книги применяется книга «Журнал-Главная». 2. Книга, которая представляет собой сводный учетный регистр хронологической и систематической записи. Используется в тех предприятиях и учреждениях, которые ведут учет по форме «Журнал-Главная».

ЖУРНАЛ-ОРДЕР — таблица, используемая для учета хозяйственных операций. Строится в шахматной форме, при этом одна запись в журнале-ордере отражает хозяйственную операцию сразу на дебете одного и кредите другого счета.

ЖУРНАЛЬНАЯ ЗАПИСЬ — фиксирование в журнале какого-либо события, запись

об осуществляемых учетно-финансовых операциях.

ЖУРНАЛЬНО-ОРДЕРНАЯ ФОРМА УЧЕТА — форма учета, при использовании которой учетные данные систематизируются в регистрах — журналах-ордерах. Они ведутся по кредиту бухгалтерских счетов, а также во вспомогательных ведомостях, которые составляются по дебету счетов. При использовании журнально-ордерной формы учета объединяются синтетический и аналитический учеты и исключается многократность записей.

ЖЮРИ (англ. и фр. *jury* от лат. *juro* — «присягая»). 1. Круг лиц, являющихся специалистами и назначаемых (избираемых) для присуждения премий и наград при проведении конкурсов, выставок, состязаний. 2. В уголовном процессе отдельных стран (например, Великобритании) — коллегия непрофессиональных судей-присяжных, которые участвуют в расследовании различных уголовных и гражданских дел.

З

ЗАБАСТОВКА — коллективное прекращение работы трудящимися отдельного предприятия, группы предприятий на определенный или неограниченный срок (бессрочная забастовка) с выдвижением требований к администрации предприятия, региона или правительству.

Основные требования бастующих:
1) выдача долгов по заработной плате;
2) пересмотр длительности рабочего дня;
3) повышение заработной платы;
4) несогласие с каким-либо распоряжением руководства;
5) защита какой-либо части коллектива (индивида), к которой руководство было несправедливо;
6) отмена принятия какого-либо закона, нормативно-правового акта и т. д.

В отдельных случаях и ситуациях законы страны ограничивают проведение забастовок, наносящих значительный ущерб экономике или предприятию.

ЗАБАСТОВКА ИТАЛЬЯНСКАЯ — вид забастовки, когда сотрудники не оставляют рабочие места, а так же продолжают работать и выполнять все пункты должностных инструкций, что приводит к очень медленным темпам выполнения работы.

ЗАБАСТОВКА НЕОФИЦИАЛЬНАЯ — это забастовка, проводимая определенной группой людей без одобрения официальных лидеров и с нарушением установленных правил.

Такая забастовка может получить де-факто одобрение лидеров, что является одним из методов давления на работодателя в тех случаях, когда законная официальная забастовка не может получить правового одобрения и поэтому может привести к юридическим санкциям. Неофициальная забастовка также может быть направлена против лидеров в результате, скажем, неудовлетворительных соглашений о заработной плате или их нежелания рассмотреть и соответствующим образом представить интересы определенных групп.

Виды забастовок:
1) официальная забастовка (разрешенная законом);
2) сидячая забастовка;
3) итальянская забастовка.

ЗАВИСИМАЯ ПЕРЕМЕННАЯ В УПРАВЛЕНИИ РЕГРЕССИИ — зависимая переменная в регрессионном анализе.

Регрессия представляет собой аппроксимацию регрессионного уравнения или математического соотношения великого множества случайных величин. Часто в анализе (регрессии) аппроксимации является целью проверка основной или альтернативных экономических гипотез либо установление количественной экономической взаимозависимости. Для этого обычно используется метод наименьших квадратов.

Простая линейная регрессия — это анализ, который состоит в аппроксимации линейной функции двух независимых переменных.

Множественная линейная регрессия — это анализ, состоящий в аппроксимации линейной функции с несколькими (более двух) независимыми переменными.

Регрессионное ожидание — ожидание, которое своим отклонением фактического значения переменной от ее равновесного значения будет следовать из возвращения к равновесию.

Данное допущение применяется в литературе по теории валютных курсов, когда его уровень не соответствует покупательской способности.

ЗАВИСИМОСТИ СТРУКТУРА. Страны третьего мира находятся в разветвленной экономической структуре политической и социальной зависимости от влиятельных группировок в развитых странах, особенно от многонациональных корпораций.

Многонациональная корпорация — большое предприятие, имеющее практически монопольный статус, содержит главную штаб-квартиру в одном из государств и филиалы в разных странах, которые частично либо полностью принадлежат ему. Свою работу такие корпорации осуществляют на международном уровне с целью получения ряда преимуществ от вертикальной и горизонтальной экономики в зависимости от масштаба страны.

ЗАВИСИМОСТЬ ПРИБЫЛИ ОТ ТЕМПА РОСТА — функция, показывающая максимальную норму прибыли, которую компания может обеспечить при различных темпах роста. Логическое объяснение характера данной функции обычно сводится к тому, что при медленном росте ускорение скорее всего будет вести к увеличению нормы прибыли вследствие стимулирования производства, вытекающего из экономики в масштабах, в результате увеличения оборота и улучшения использования производственных мощностей.

Тем не менее чисто интуитивно представляется вероятным, что динамическое ограничение спроса и предложения нарушает непрерывность этой положительной связи. При высоких темпах роста могут возникать организационные трудности со стороны предложения, а со стороны спроса придется учитывать убывающую отдачу, возникающую вследствие затрат на создание нового спроса. Такие доводы подразумевают наличие колообразного графика функции, который отражает первоначальное увеличение прибыльности с увеличением темпа роста. После достижения определенной точки отрицательные экономические эффекты, связанные с увеличением масштабов производства, начинают доминировать, и возникает отрицательная связь между скоростью роста и прибыльностью.

ЗАВИСИМОСТЬ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОДАЖ ОТ ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ — такие переменные, как цена и объем продаж, находятся в непосредственной зависимости от спроса и предложения. Если спрос на товар увеличивается, то цена на товар возрастает, как и объем продаж. Если спрос падает, то цена и объем продаж тоже падают. Если предложение растет, то цена на товар уменьшается.

ЗАВЛАДЕНИЕ ЧУЖОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ — это переход недвижимости в собственность к другому владельцу. Завладеть недвижимостью можно законно и незаконно. Законное завладение чужой недвижимостью может произойти вследствие дарения, обмена, покупки, взятия в кредит и т. д. Незаконное завладение чужой недвижимостью может произойти вследствие кражи и т. д.

ЗАВОД — сооружение, возведенное с целью изготовления какой-либо продукции, ее реализации и получения прибыли от этой деятельности.

Продукция, производимая заводом, может быть разнообразной. Это могут быть продукты питания, строительные и железобетонные изделия, предметы обихода, легковой и грузовой транспорт, химическая продукция и т. д.

В целях экономии денежных средств *заводы обычно располагаются* вблизи водных, энергетических или сырьевых источников. На заводах *основную деятельность осуществляют* рабочие и машины. Административный аппарат призван регулировать и контролировать деятельность рабочих и осуществлять управленческий труд.

ЗАГРЯЗНЕНИЕ — это различные выбросы, которые в своей совокупности отрицательно воздействуют на окружающую среду.

В числе основных *источников загрязнения* особое место занимают промышленные предприятия. Многие источники пресной воды

в настоящее время загрязнены сточными водами, выбрасываемыми предприятиями. *Среди основных мер, которые применяются для очистки* воды от промышленных выбросов, такие, как фильтрация, водяные барьеры, ультразвуковое обеззараживание воды и т. д.

В значительной мере от промышленных выбросов загрязняется озоновый слой. Особенно опасны в этом отношении химические предприятия.

В настоящее время *проблема экологического загрязнения стоит очень остро.* Мировая общественность крайне обеспокоена уровнем загрязненности земли, вследствие чего совместными усилиями разрабатываются меры по улучшению экологического положения.

ЗАДАНИЕ НА РАЗРАБОТКУ — документ для разработки проекта. *Задание на разработку промышленного объекта содержит следующие данные:* наименование объекта; район строительства; основание для проектирования; мощность или производительность по выпуску основных видов продукции; намечаемую специализацию будущего объекта; потребность и основные источники сырья и материалов, энергии, топлива; условия по охране окружающей среды; основные технологические процессы; оборудование; планируемое расширение объекта.

При разработке транспортного сооружения (например железной дороги) указываются: размер перевозок (направление дороги); жилого поселка (численность жителей); размеры жилой площади; этажность зданий; состав и пропускная способность культурно-бытовых объектов (школ, больниц и т. д.). Типовые проекты широко используют на практике, так как они позволяют повысить степень эффективности капиталовложений, уменьшить сроки и объемы производства.

ЗАДАТОК — сумма денег, размер которой оговаривается договаривающимися сторонами и включается в счет платежей, причитающихся по соглашению; он удостоверяет факт заключения договора и обеспечение его исполнения. Задаток — это способ обеспечения исполнения обязательств в соответствии с условиями договора между лицами. Законом установлено: задаток остается у стороны, получившей его, если другая сторона, давшая задаток, не выполнит условия договора; в случае неисполнения условий ответственной стороной, получившей задаток, она обязана выплатить другой стороне двойную его сумму, т. е. вернуть задаток и выплатить равную ему сумму. Потерпевшая сторона имеет право требовать возмещения убытков, в том числе и сумму задатка, если в договоре не предполагается иное. Независимо от размера задатка соглашение о задатке должно быть оформлено в письменной форме.

ЗАДАЧИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА. К *основным задачам финансового рынка относятся:* активная мобилизация временно свободных средств; эффективное распределение свободного капитала; ускорение оборота финансовых инструментов; ускорение оборота капитала, прироста национального дохода.

В целом финансовый рынок — это рынок, на котором услуги, инструменты рассматриваются в качестве объекта сделок по купле-продаже. Это сложная система, в которой денежные средства и иные активы вращаются независимо от обращения товаров.

Финансовые рынки делятся на: кредитный рынок; страховой рынок; рынок золота; валютный рынок.

Конъюнктура финансового рынка включает в себя четыре стадии:

1) подъем конъюнктуры;
2) конъюнктурный бум;
3) спад (ослабление конъюнктуры);
4) нижнюю точку.

ЗАДЕЛ — гарантированный взнос в виде денежной суммы (или в материальной форме), который одно лицо (сторона договора — экономический субъект, заказчик) передает другому участнику договора (исполнителю договора), что гарантирует осуществление принятых заказчиком обязательств по отношению к исполнителю договора. Если экономический субъект, давший задаток, сумма которого включается в оплату исполнения обязательств, не выполняет принятых им условий договора, то задаток передается лицу, которому выдан гарантированный задаток. В противном случае если обязательства субъектом выполняются, то задаток в качестве гарантии либо возвращается, либо учитывается при оплате за исполнение принятых условий договора. Вышеизложенное предусмотрено законодательством.

ЗАДОЛЖЕННОСТИ АККУМУЛИРОВАННЫЕ НЕПОГАШЕННЫЕ — запись в финансовом балансе фирмы (в пассиве), отражающая стоимость использованных, но еще не оплаченных услуг.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ — сумма финансовых обязательств, возврат которых должен быть осуществлен в определенный срок. При условии непогашения задолженности к этому сроку она называется просроченной. *Задолженность может быть кредиторской,* т. е. это денежные средства, временно привлеченные предприятием (организацией), подлежащие возврату физическим и юридическим лицам, у которых они были заимствованы и еще не выплачены (такую задолженность в основном составляют неосуществленные платежи поставщикам за отгруженную продукцию; неоплаченные налоги; невыплаченная заработная плата; неоплаченные долговые обязательства; невнесенные страховые взносы и т. д.).

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ БЕЗНАДЕЖНАЯ — долг, который невозможно вернуть вследствие неплатежеспособности предприятия (организации); часть дебиторской задолженности, которая признана невозможной к получению в соответствии с решением суда или арбитража или по причине неплатежеспособности (банкротства) предприятия. Условную задолженность определяют потенциальными обязательствами, которые в указанных случаях могут требовать реализации.

Под *банкротством понимается* признание предприятия недееспособным в результате полного истощения денежных средств.

Кредиторам, давшим в долг недееспособным предприятиям, задолженность может быть ликвидирована за счет распродажи имущества обанкротившегося предприятия.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ВНЕШНЯЯ - задолженность предприятия внешним кредиторам, таким как банк, поставщики, другое предприятие и т. д. В случае погашения внешняя задолженность ликвидируется.

К внутренней задолженности обычно относят долг по заработной плате рабочих и служащих и т. д.

Кредиторам, давшим в долг недееспособным предприятиям, задолженность может быть ликвидирована за счет распродажи имущества обанкротившегося предприятия.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КРЕДИТОРСКАЯ — сумма задолженности одного предприятия другим предприятиям (учреждениям, организациям) и отдельным лицам. Эти предприятия и лица называются кредиторами. *Кредиторская задолженность является одним из источников заемных (временно привлеченных) средств предприятия* Предприятие должно погашать кредиторскую задолженность. Если по этой задолженности истечет срок исковой давности, то сумма просроченной кредиторской задолженности должна вноситься предприятием в доход государственного бюджета.

Предприятие может одновременно иметь кредиторскую и дебиторскую задолженность. Покрывать одну задолженность *а* счет другой запрещено. Дебиторская задолженность отражается в активе, а кредиторская — в пассиве бухгалтерского баланса.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ — долг перед какой-либо организацией или отдельным индивидом. Основные организации, перед которыми у компании может возникнуть задолженность:

1) банк;
2) коммуникационные службы (водоканал, теплосети);
3) иные предприятия различных отраслей деятельности.

Задолженность может возникнуть вследствие взятия кредита. В таком случае она погаснет только тогда, когда предприятием будет возвращен кредит с процентами по нему.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ УСЛОВНАЯ - данную задолженность определяют потенциальными обязательствами, которые в указанных случаях могут требовать реализации, Она возникает как результат хозяйственных

операций, которые находятся в прямой зависимости от событий, предусмотренных в будущем. Это может быть спорная сумма налога на прибыль предприятия, в бухгалтерском балансе она не является обязательной, а обычно ее пояснение прилагается к примечанию к финансовому отчету.

ЗАЕМ — согласно гражданскому праву это договор, в условиях которого одна сторона (заимодавец) осуществляет передачу в собственность другой стороне (заемщику) денежных средств или материальных ценностей, а через определенный период времени заемщик обязан возвратить равную сумму денег или вещи эквивалентной значимости. Взимание по *договору займа,* который, как правило, безвозмездный, допускается только в тех случаях, которые предусмотрены законом (это могут быть заемные операции кредитных учреждений).

Различают семь основных видов займа:

1) внешний — полученный от иностранных заемщиков или от иностранных кредиторов;
2) внутренний — полученный в национальной валюте от кредиторов внутри страны;
3) выигрышный — выплачиваемый по нему доход имеет вид выигрыша;
4) процентный — выплачиваемый по нему доход имеет вид фиксированного процента;
5) облигационный — он осуществляется посредством выпуска облигаций заемщиком;
6) гарантийный — его погашение определяют конкретные ценности;
7) государственный — заем, который осуществляется государством с целью покрытия государственных расходов, проведения целевых мероприятий.

ЗАЕМ БАНКОВСКИЙ — денежные средства, выдаваемые банками в процессе кредитования в распоряжение предприятий и граждан в порядке, предусмотренном законодательством и нормативно-правовыми актами. *Отношения между кредитно-финансовыми учреждениями и заемщиком* регулируются договором, согласно которому одна сторона обязуется предоставить другой денежную сумму в определенных размерах, а заемщик обязуется применить ее по целевому назначению и выплатить за ее использование проценты. За несвоевременное погашение займа с клиента взыскиваются проценты в завышенных размерах, которые рассматриваются как одна из разновидностей неустоек. *Если заемщик нарушает условия кредитования,* банк применяет к нему санкции — определенные меры кредитного воздействия, например целиком или частично приостанавливает кредитование, досрочно взыскивает сумму займа.

ЗАЕМ В ТИТУЛАХ — предпринимательская сделка, вследствие которой заимаются акции и титулы, которые тоже являются ценными бумагами, на определенный срок с возвратом не их, а определенной суммы наличных денег. Заем в титулах можно также назвать методом продажи акций в долг.

ЗАЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ — один из видов кредитных отношений, в которых государство играет роль заемщика или кредитора. Как правило, заем государственный выпускается в форме денег, но имели место (при обесценивании денег) выпуск в натуральной форме и погашение займа продуктами. Краткосрочный государственный заем предполагает срок погашения до одного года, среднесрочный погашается в период от одного года до пяти лет, срок погашения долгосрочного займа превышает пять лет. По видам доходности различают процентные и выигрышные займы. Держатели процентных займов получают стабильный доход по фиксированной ставке, держателям же выигрышных займов выплачиваются доходы при выходе облигации в тираж погашения. Государственные займы обычно размещают среди населения с помощью банков и сберегательных касс. Займы ранжируют на внутренние, осуществляемые в национальной валюте, и внешние, реализация которых происходит на зарубежных денежных рынках в валюте страны-кредитора. Такое ранжирование получается в соответствии с разделением займов по месту размещения.

ЗАЕМ КОМПЕНСАЦИОННЫЙ (англ. *back to back loan).* 1. Для снижения или исключения валютных рисков предоставляют заем в иностранной валюте взамен на заем в отечественной валюте. 2. Вид кредитования, при котором две компании, находящиеся в разных странах, берут в долг друг у друга соответствующую валюту на определенный промежуток времени и отдают ее друг другу по оговоренному курсу на дату погашения.

ЗАЕМ ОБЛИГАЦИОННЫЙ — это документ, в котором одна сторона передает в собственность другой стороне деньги или другие ценности. При этом предусматривается выпуск заемщиком долговых обязательств (заемщик выдает документы кредитору при получении займа, в котором указывается сумма кредита и срок его погашения) в форме эмиссионной ценной бумаги, закрепляющей право ее владельца на получение от эмитента облигаций в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного эквивалента.

Самым эффективным привлечением финансирования является облигационный заем, учитывающий благоприятную конъюнктуру российского рынка долговых обязательств.

При равных условиях выпуск облигаций дает следующие преимущества:

1) самую низкую стоимость обслуживания долга;
2) длительные сроки заимствования;
3) широкий круг инвесторов;
4) ликвидность и прозрачность рынка облигаций;
5) положительное влияние на публичный кредитный рейтинг;
7) оптимизируемые инфраструктурные затраты.

ЗАЕМ ОПЦИОННЫЙ — это оптированное обязательство, которое имеет право на выбор, когда в течение определенного срока можно отказаться от приобретений новых облигаций с заранее обговоренной ценой. Кредитору в определенных условиях дается право выбора условий погашения займа, а также потребовать от заемщика погасить заем или его часть, в которой он был предоставлен.

ЗАЕМ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ (англ. *personal (individual) loan)* — это денежные средства, предоставляющиеся банками или любой кредитной организацией по кредитному договору на определенных условиях возвратности в виде процентов за использование кредита.

Отличительной чертой персонального займа является то, что он дается физическому лицу для личных расходов. Размер этого кредита мал, и его получают в виде ежемесячных выплат.

ЗАЕМ С ФИКСИРОВАННОЙ СТАВКОЙ (англ. *fixedrate loan)* — установленный процент, который принят на определенный срок действия. Получая денежные средства в заем по фиксированной ставке, заемщик подвергается риску из-за падения ставок.

Риск для кредитора — это полная противоположность риска для заемщика.

Для того чтобы получить наибольшую прибыль, банк предоставляет кредиты по фиксированной ставке, когда ожидается падение процентных ставок.

ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ — это привлекаемые кредиты и займы. Цена данного источника характеризуется суммой процента за использование кредитов с затратами.

Наиболее сложная задача при управлении капиталом — оптимизировать структуру капитала, т. е. выбрать правильное соотношение между собственным и заемным капиталом. Предприятие, прибегая к заемным средствам, использует финансовые рычаги (финансовый леверидж). Его действия состоят в том, что если доходность бизнеса выше, чем ставка по заемным средствам, то рентабельность собственного капитала при использовании кредита можно заметно увеличить.

Увеличение доли заемных средств возможно, но при этом необходимо помнить об увеличении риска при совершении операций. Первый *критерий при оптимизации структуры капитала предприятия* — показатель делового риска. Есть и *множество других факторов при определении структуры капитала:*

1) оценка налоговых условий, т. е. возможности включения процентов в себестоимость продукции (налоговый щит);
2) сохранение финансовой гибкости, т. е. сохранение возможности привлечения заемного капитала;
3) по стилю финансового руководства различают либо консервативную, либо агрессивную финансовую политику.

Консервативная политика — преобладание собственного капитала. Агрессивная политика — преобладание заемного капитала.

ЗАЕМЩИК — лицо, берущее денежные средства в кредит.В соответствии с законом *банк или иная кредитная организация обязуется* предоставить денежные средства заемщику в размере и на условиях, которые оговорены в договоре, а заемщик принимает на себя обязательство возвратить полученную сумму и выплатить за нее проценты.

При этом в обязанности заемщика также входит:

1) возвращать денежную сумму по кредиту в срок, обусловленный договором;
2) своевременно уплачивать проценты по кредиту;
3) обеспечивать достоверность предоставляемых в банк сведений;
4) своевременно представлять банку баланс и другие документы, необходимые для контролирования ссуды.

ЗАЙМЫ — ссуда, предоставляемая кредитором заемщику. Как правило, на такую ссуду начисляется процент, а срок возвращения ссуды колеблется от короткого до продолжительного. При многих крупных операциях заемщик предоставляет документальное свидетельство долга. Например, сертификат задолженности, который может продаваться и покупаться на соответствующем рынке (например, на фондовой бирже).

ЗАКАЗ — это просьба заказчика (покупателя) изготовить, поставить продукцию или товары с четким указанием сроков выполнения, необходимого качества, количества и ассортимента и других данных для выполнения этой работы. Согласие подрядчика о принятии заказа может быть выражено в форме письма, телеграммы либо подписью на бланке заказа. Заказ считается принятым по установленным нормативным актам в случае, если поставщик не сообщил об отказе принять его либо о своих претензиях к заказу (акцепт заказа в форме молчания). Принятие поставщиком заказов в письменной форме или посредством молчания является одним из способов заключения договора поставки или оформления дополнительного соглашения. Если отсутствует долгосрочный договор, то поставщик может принять заказ частично либо направить заказчику проект договора, в котором будут обозначены все пункты и условия выполнения заказа.

ЗАКАЗ ДИСКРЕЦИОННЫЙ — это заказ который позволяет зарегистрированному представителю или брокерской фирме самостоятельно от имени клиента принимать решения по поводу выбора вида и количества ценных бумаг, которые приобретаются, а также решения о покупке-продаже.

ДИСКРЕЦИЯ (от лат. *discretio)* — это способ разрешения экономических проблем; суть его заключается в том, что принимающее решения лицо (орган) имеет право принимать решения по своему усмотрению в зависимости от того, как он видит экономические условия их оценки.

ЗАКАЗ НА ПОКУПКУ-ПРОДАЖУ ЦЕННЫХ БУМАГ (рыночный заказ) (англ. *market order)* — предложение на совершение сделки на определенный срок по наиболее выгодной цене на момент выхода ценных бумаг на рынок.

Это может означать только одно, что клиент поручает брокеру покупку или продажу ценных бумаг по цене, которая установилась на рынке в данный момент (по рыночной цене). Рыночный заказ должен быть основан на доверительном отношении между брокером и клиентом. Давая поручение, клиент уверен, что его исполнят по наиболее выгодной цене, т. е. покупка будет произведена по наименьшей цене, а продажа — по наивысшей. В том случае, если клиент хочет иметь долгосрочные вложения и получать дивиденды, а также увеличить прирост курсовой стоимости акций, для него не имеет значения, по какой цене была произведена покупка. Но для выполнения заявки по наилучшей цене брокеру достаточно одного рабочего дня (торговой сессии).

Все заказы о купле-продаже ценных бумаг обычно находятся в аукционном зале. Каждый заказ при покупке или продаже ценной бумаги размещается с помощью ордеров.

Покупка и продажа ценных бумаг также зависит от вовлеченных ценных бумаг. Это могут быть обычные акции, которые продаются или покупаются в виде пакетов — лотов. В основном инвесторы имеют дело с полными лотами. Полные партии обычных акций состоят из ста акций, а обычные акции (полные лоты) могут включать только десять акций.

ЗАКАЗ ПИСЬМЕННЫЙ -- заказ на покупку какого-либо товара, зафиксированный на бумаге в письменном виде и заверенный печатью. В случае возникновения проблем по заказу любая из сторон может пользоваться данной бумагой как подтверждением своих слов или действий.

ЗАКАЗЧИК — конкретное лицо либо организация (предприятие, учреждение), которое оформляет заказ на поставку определенного товара или услуги. Заказчиком обычно называют предприятия, заказывающие поставку товара.

ЗАКЛАДНАЯ — документ о залоге имущества, выдаваемый заемщику, при наличии которого кредитор имеет право продат^ заложенное имущество в случае неуплаты долгов в срок. Закладная до окончания срока расчета с заемщиком принадлежит кредитору, а после расчета она уничтожается.

Закладная *используется* при займе денег, заемщик имеет право на собственность после возврата одолженных денег кредитору.

Закладные регистрируются, а также регулируются законом.

Закладная является ценной бумагой, которая удостоверяет права ее владельца:

1) на исполнение по денежному обязательству, обремененному ипотекой, без предоставления других доказательств о существовании этого обязательства;
2) на залог имущества, которое обременено ипотекой.

Обязанными по закладной являются кредитор и залогодатель.

ЗАКЛАДНОЙ ЛИСТ - вид ценной бумаги, выпускаемой ипотечными банками под залог земельных участков, домов и иных видов недвижимости.

Также к ценным бумагам относятся акции, облигации, купоны к ним, векселя, чеки, носаменты, складские свидетельства и т. д.

Ценные бумаги по форме обладают достоверностью и не требуют дополнительного подтверждения прав их держателя. В зависимости от способа обозначения правомочного лица *различают ценные бумаги:* именные — составленные на имя определенного лица; ордерные— выписанные на имя первого приобретателя; предъявительские — содержащие указание, что лицом, обладающим правом, выраженным в ценной бумаге, является ее предъявитель.

Ценные бумаги — один из видов обеспечения банковских ссуд. Например, Устав Госбанка РФ предусматривает, что ссуды Госбанка по внешней торговле и другим видам внешнеэкономической деятельности обеспечиваются в числе прочего ценными бумагами в иностранной и российской валюте.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ АУДИТОРА — это официальный документ, имеющий правовую основу. В целом *аудиторская деятельность представляет собой* предпринимательскую деятельность по проведению зависимых вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и иных финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также оказанию аналогичных аудиторских услуг.

Основная цель аудиторской деятельности — это установление достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов, а также их соответствие законодательству, действующему в РФ.

Составление заключения является одной из необходимых частей аудита, результатом аудиторской проверки. Существуют международные аудиторские стандарты всех типов аудиторских заключений. В Российской Федерации такой стандарт утвержден Указом Президента РФ № 2263 «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации» от 22 декабря 1993 г.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА — соглашение некоторых сторон, в котором возникают либо прерываются их гражданские права и обязанности. Заключение договора является правовой формой товарно-денежных отношений, широко используется гражданами, предприятиями, организациями и т. д. *Сферы, в которых могут заключаться договоры,* очень разнообразны: торговля, капитальное строительство, материально-техническое обеспечение. Заключается договор в устной, письменной, нотариальной формах.

Существует огромное количество разновидностей договоров, среди основных такие, как договор дарения, договор аренды, договор лизинга, договор купли-продажи, депозитарный договор, договор контрактаций, договор мены, договор о материальной ответственно-

сти, договор ренты, договор розничной купли-продажи, договор поставки, трудовой договор, хозяйственный договор, договор страхования, договор учредителей и т. д.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО ГОДОВОМУ ОТЧЕТУ — бухгалтерский документ о результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия (учреждения, организации). Составляется на основании данных учета, проверенных инвентаризацией и иными способами, по утвержденным формам, содержание и состав которых зависят от особенностей деятельности предприятий, их подчиненности. До его составления выполняется ряд подготовительных работ, позволяющих посчитать себестоимость работ вспомогательных производств, фактическую себестоимость незавершенного производства готовой продукции, финансовые результаты (прибыль или убытки). Заключением годового отчета занимается бухгалтер.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ — это согласованное действие физических или юридических лиц, подразумевающее их направленность на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, регулирующих имущественное и неимущественное отношение. Условия сделки поддерживаются и сохраняются законодательством. Сделка, не соответствующая требованиям закона, считается недействительной. Заключается сделка в устной или письменной форме. Сделка может быть заключена для двух и более сторон. *Возмездной* считается сделка, когда каждая из сторон делает предоставление другой, а *безвозмездной* — если одна сторона делает предоставление другой, не получая встречного предложения (например, договор дарения). Для заключения реальной сделки нужно не только соглашение, но и передача вещи (договор займа), когда для ее заключения необходимо соглашение.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ СЧЕТОВ — заключительные записи в бухгалтерских счетах, осуществляемые по окончании годового цикла бухгалтерского учета.

В конце календарного года на базе полной инвентаризации уточняют записи в счетах, по которым выявляют обороты и сальдо. При этом многие счета закрываются.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ЭКСПЕРТА-БУХГАЛТЕРА — это отчетный документ, который составляет эксперт-бухгалтер на основе предъявляемых ему исследований и материалов в пределах его должностных обязанностей.

А также должны присутствовать выводы в заключении эксперта-бухгалтера со ссылками на соответствующие листы документа. Эксперт-бухгалтер указывает в заключении, где, когда, кем, на каком основании была сделана экспертиза, кто присутствовал при ее проведении, какие исследования, материалы были использованы экспертом, а также вопросы, поставленные эксперту, и его обоснованные ответы.

Заключение эксперта держит несколько частей:

1) описание;
2) исследование предъявленных материалов;
3) выводы и приложения.

Заключение основано на определенных знаниях эксперта-бухгалтера в области бухгалтерского учета, это также может являться главным *источником прямых и косвенных доказательств.* Это зависит прежде всего от того, какие именно обстоятельства подлежат доказыванию по конкретному делу в соответствии со ст. 68 УПК.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ КОТИРОВКА — это последняя цена, которую предлагают учреждения в последний операционный день, или цена, которую запрашивают физические лица, осуществляющие котировки курсов ценных бумаг на вторичном рынке.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ОБОРОТЫ — обороты по счетам, которые относятся к прошедшему году, но их произвели в начале нового календарного года до срока, установленного для предоставления годового отчета.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС — это форма бухгалтерской отчетности, отражающая в денежной форме наличие, размещение и источники финансирования хозяйственных средств предприятия. Заключительный бухгалтерский баланс сдается бухгалтером по окончании отчетного периода. *Бухгалтерский баланс представляет собой* таблицу, ее левая сторона (актив) показывает состав и размещение средств, правая (пассив) указывает на источники их формирования и целевое назначение. Итоги актива и пассива всегда должны быть равны между собой. Это равенство обусловлено тем, что при них отражается один и тот же размер денежных средств, только в разных группировках: в активе — по видам средств, в пассиве — по их источникам. Актив и пассив баланса делятся на три раздела, а каждый из них на соответствующие статьи. *Цель бухгалтерского баланса* — контроль за состоянием и движением денежных средств на предприятии.

ЗАКОН БОЛЬШИХ ЧИСЕЛ - способ, благодаря которому определенного вида финансовые потери могут быть предсказаны с высокой точностью тогда, когда есть большое количество потерь аналогичных видов; в основные положения теории вероятности входит совокупное действие большого числа случайных факторов, приводящих к определенному результату, это происходит при соблюдении некоторых условий, почти не зависящих от случая; закономерность проявляется в том, что при возрастании числа рассматриваемых испытаний число случаев убытка будет точнее соответствовать истинной вероятности убытка. С помощью статистического ожидания убытка устанавливают ставки страховой премии.

Закон Бугера—Вебера — является одним из основных законов психофизики, благодаря которому едва заметное изменение ощущения при изменении интенсивности раздражителя появляется при увеличении исход-ного раздражителя на некоторую постоянную его долю. Открыт французским ученым П. Бугером.

Исследуя способность человека распознать тень на экране одновременно освещался другим источником света, Бугер доказал, что минимальный рост освещения предмета & необходим для того, чтобы ощущения, вызванные едва заметного различия тени от освещенного экрана, зависит от степени освещенности экрана I, но соотношение &/I — величина постоянная. К установлению той же закономерности пришел несколько позднее, но независимо от П. Бугера немецкий ученый Э. Вебер. Он провел ряд экспериментов на различение весов, длин линий и высоты звукового тона, в которых также был приведен пример постоянства отношений едва заметного изменения раздражителя к его исходной величине. Это соотношение (&/I) характеризуется величиной дифференциального порога, большое влияние на этот фактор имеет модальность ощущения: для зрения она равна 1/100, для слуха — 1/10, для осязания — 1/30. Со временем было доказано, что закон не имеет универсального распространения, имеет распространение лишь в средней части диапазона сенсорной системы, при этом дифференциальная чувствительность имеет определенного вида максимальное значение. За пределами этого диапазона дифференциальный порог увеличивается, особенно в абсолютных диапазонах нижнего и верхнего порогов.

ЗАКОН ВАГНЕРА — гипотеза, выдвинутая А. Вагнером, немецким экономистом, в конце XIX в., который установил, что *промышленное развитие сопровождается* ростом доли государственных затрат в валовом национальном продукте. А. Вагнером были сформулированы *три основные причины этого явления:*

1) относительный рост расходов на государственное управление, а также на регулирование экономической деятельности по мере развития общества;
2) эластичность спроса на культурную (благотворительную) деятельность государства по доходу больше единицы, т. е. спрос на такие услуги возрастает быстрее роста доходов;
3) экономическое развитие будет сопровождаться увеличением промышленной монополии, что потребует от государства жесткого контроля.

Закон Вагнера в свое время был предметом жестокой критики. В частности, заявлялось, что закон является лишь набором утверждений.

Кроме того, так как аргументация не основывается на строгой теории человеческого поведения или действий правительства, ее нельзя рассматривать как базу прогнозирования будущего.

ЗАКОН ВАЛЬРАСА — утверждает, что общая величина спроса должна быть при соответствующей системе цен равна общей величине предложения. При этой закономерности некоторое число уравнений в системе уравнений не равно общему числу конкретных товаров и ресурсов, как можно было бы предположить, а на единицу меньше. Последнее уравнение вытекает из совокупности предыдущих. Безусловно, закон Вальраса несколько идеализирован. В нем предусматривается, что у каждого потребителя есть свои функции спроса и предложения, технические коэффициенты и другие данные, которые они знают.

Закон общего равновесия исходит из совершенной конкуренции, предполагающей высокую мобильность всех ресурсов, полную информированность участников. В действительности, конечно, все не так идеально.

ЗАКОН ВИЗЕРА — это реальная стоимость и полезность любой вещи, недополученные полезности других вещей, которые могли быть произведены из других ресурсов, потраченных на изготовление данной вещи.. Согласно этому принципу факторы производства конкурирующих фирм ограничивают количество, доступное каждому производству. Также ценность получаемого продукта в данном производстве не может быть ниже суммы ценностей, которая может быть получена в результате использования этих факторов альтернативным способом. Ф. Визер считал, что затраты, как и полезность, приносят в жертву.

Ф. Визер препятствовал внедрению активных действий государства в экономику. Этот ученый призывал людей защищать свою собственность. Также он считал частную собственность единственно возможной формой хозяйствования, оправдавшей себя.

ЗАКОН ВОЗВЫШЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ — говорит о том, что индивид удовлетворяет свои надобности в порядке от низшего к высшему. В этом законе ярко выражена пирамида Маслоу. В основе этой пирамиды — *низшая потребность в самовыражении* — высшая потребность, другими словами, если не будет обеспечена низшая потребность, пока человек живет в страхе или голоден, он не захочет посещать музеи, уделять время духовным потребностям. Как только человек насыщается элементарными потребностями, у человека возникает желание общаться, читать разнообразную литературу, искать свое место в этом мире, уделять время хобби, религии и др.

ЗАКОН ВОЗРАСТАНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК — это закон, устанавливающий взаимосвязь между увеличением производства одного продукта за счет уменьшения другого. Он может действовать в том случае, когда производственные возможности общества близки к предельным, ресурсы ограничены, а доходность уменьшается. Чтобы увеличить один вид продукта, производство другого сокращается.

ЗАКОН ВОЗРАСТАЮЩИХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИЗДЕРЖЕК (англ. *law of increasing relative costs)* — этот закон отображает связь между увеличением производства одного продукта за счет сокращения другого. При увеличении объема производства данного продукта альтернативные издержки производства возрастают. При ограниченности одного из ресурсов и снижающейся доходности, когда общество достигает грани производственных возможностей, для увеличения роста производства одного продукта придется сократить производство другого, причем во всей возрастающей степени.

ЗАКОН ВОЗРАСТАЮЩИХ ВМЕНЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК — закон, согласно которому вмененные издержки производства каждой новой производимой единицы продукции возрастают с увеличением выпуска продукции.

ЗАКОН ГРЭШАМА — закон обращения денежных масс, в соответствии с которым деньги, пользующиеся меньшим спросом (так называемые плохие деньги), вытесняют из обращения «хорошие» — высокооцениваемые деньги, причем «хорошие» деньги направляются в сбережения. Этот закон основывается на психологии человека, который стремится сохранить более надежные ценности в отличие от менее надежных. Свою формулировку закон получил во время биметаллизма, в то время золотые деньги превращали в сокровища, а серебряные деньги вводили в обращение. Жизненное подтверждение закон получал неоднократно, так как люди часто отдают предпочтение медным, никелевым, латунным монетам, а золото и серебро сохраняют в сбережениях.

ЗАКОН ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ — экономический закон, который определяет то количество денег, которое является необходимым для обращения.

ЗАКОН КЛЕЙТОНА — более конкретное определение нарушений антитрестовского законодательства для того, чтобы устранить неопределенность, присущую закону Шермана. Закон Клейтона запрещал ценовую дискриминацию, значительно снижающую конкуренцию или приводящую к монополии; контракты, не допускающие сотрудничества покупателя с конкурентами продавца; контракты на продажу продукции с нагрузкой; приобретение одной компанией акций другой компании, приводящее к весовому снижению конкуренции, и одновременное занятие директорских постов в компаниях-конкурентах одним и тем же индивидом.

Закон Клейтона, принятый в 1914 г. (США), исключил рынок труда из сферы действия антитрестового законодательства.

ЗАКОН ЛЭНДРАМА-ГРИФФИНА *(Labor Management Reporting and Disclosure Act of 1959* — «акт об отчетности и раскрытии фактов в трудовых отношениях») принят в США 14 сентября 1959 г. по требованию местных монополистических кругов для контролирования и ослабления профсоюзов. Закон укореняет вмешательство государства в дела профсоюзов, т. е. устанавливает порядок выплаты членских взносов, порядок проведения выборов, вынесение дисциплинарных взысканий и т. д. Также он обязывает профсоюзы предоставлять необходимые отчеты обо всех должностных лицах, их непосредственных доходах, об уставах, финансовых делах и многом другом. Министр труда имеет право произвести расследование по поводу деятельности профсоюзов, если обнаружен факт нарушения устава или процедуры выборов.

Закон Лэндрама — Гриффина сильно ограничил действия профсоюзов по защите экономических интересов трудящихся: запрещается проводить некоторые пикеты с целью признания профсоюза, если у него нет государственной регистрации; полностью под запретом так называемый вторичный бойкот, который является проявлением солидарности и имеет большое давление на предпринимателей. Все эти положения созданы для расширения возможностей предпринимателей, для предотвращения забастовок, уменьшения количества и контроля за профсоюзами. Также подвергаются сомнению и коллективные договоры. За нарушение любого из положений этого закона полагается наказание в виде штрафа в размере 10 тыс. долларов или заключение под стражу сроком до 1 года.

ЗАКОН НАКОПЛЕНИЯ. 1. Определенная часть выручки от хозяйственной деятельности направляется на расширение ее масштабов, на инвестиции. При ситуации когда денежные средства пускаются все в потребление, сможет затормозиться или даже остановиться экономический рост. При отсутствии накоплений, которые обеспечивают расширенное воспроизводство организации или страны в целом, она теряет устойчивость и конкурентоспособность..

Теория накопления капитала определялась как часть теории воспроизводства, формирующаяся по современным определениям в области макроэкономики, и развивалась как ведущее направление в различных школах политической экономии.

2. Людям свойственно увеличивать свои запросы с увеличением дохода с большей частотой, чем растет доход. Инвестиции при совокупности реального дохода возрастают. Развивающиеся страны обладают большими возможностями в осуществлении накоплений в области финансов и инвестиций. С помощью этого ими был достигнут высокий уровень жизни, что позволяет освободить для инвестиций большую долю ВВП. Развивитые страны испытывают недостаток капитала для финансирования.

ЗАКОН НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ МАЛЬТУСА — это любой рост ставок оплаты труда, стимулирующий рост населения, в конечном счете происходит увеличение рабочей силы. Фонд заработной платы может увеличиваться вместе с техническим прогрессом. Таким образом, ставки снова упадут до минимального прожиточного минимума, нижней допустимой границы падения зара-

ботной платы. В современных условиях действенность этого аргумента ограничивается экономикой с примитивным сельским хозяйством.

ЗАКОН О ПРАВЕ НА ТРУД — закон, утверждающий неправомерность требования о членстве в профсоюзе как условия приема на работу.

Впервые это понятие появилось в США, где объявлено вне закона закрытие предприятия, а отдельные штаты имеют право запрещать действие профсоюзной отговорки. Этот запрет известен как закон о праве на труд. Фактически данный закон не имеет ничего общего с правом на получение работы. В США законы о праве на труд имеются в 19 штатах. Приблизительные оценки показывают, что профсоюзы, работающие на тех предприятиях, на которых все принятые на работу обязаны вступать в профсоюз, или профсоюз потерял бы от 6 до 15% своих членов при введении закона о праве на труд.

ЗАКОН ОСНОВНОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЕЙНСА — с увеличением дохода склонность к потреблению падает, при этом увеличивается склонность к сбережению. Основной психологический закон Кейнса выражает реальное отношение к жизни, т. е. при увеличении доходов, которые идут на потребление, большая их часть расходуется на покупку дорогостоящих предметов, рассчитанных на длительное пользование, а значит, происходит постепенное накопление средств. Переходя определенный порог роста доходов, человек отдаляется от положения простого наемного работника, чьи основные траты уходят на личное потребление, и становится ближе к положению капиталиста, функция которого состоит в накоплении капитала. С увеличением доходов возрастает и спрос, увеличивается расход на потребление, но не в той же пропорции, что и рост дохода. При увеличении уровня доходов рост потребления замедляется. По мере роста богатства постепенно снижается рост потребления и возрастает часть, откладываемая на сбережения. Сбережением принято считать разницу между размером дохода и уровнем потребления.

ЗАКОН ОУКЕНА — закон, предусматривающий сохранение уровня безработицы практически на неизменном уровне при небольшом росте реального ВНП с каждым годом (не превышающим 2,5%) и сдвиг безработицы в обратную сторону на 1% при более значительном изменении ВНП.

ЗАКОН ПАРЕТО — пропорционально доходу уменьшение относительного числа расходов при переходе к все большим и большим доходам и составляет сущность закона Парето. Для низких доходов кривая Парето неприменима.

Используя статистические данные различных стран, В. Парето составлял кумулятивные ряды распределения личных доходов, которые показывают, сколько лиц имеют доход не ниже указанных в рядах величин. На оси абсцисс откладывается величина дохода *x*, на оси ординат — количество лиц, имеющих доход, равный или больше *x*. *Кривые, отображающие такого рода распределение дохода, являются гиперболами, уравнение которых выражается формулой:*

$$\cdot \quad (x - a)$$

где *a* — минимальный доход, от которого на графике начинается кривая;

A и *a* — положительные параметры.

Из данного уравнения следует: если $x > O$, то $y > 0$, если $y > 0$, то $x > 0$. Кривая Парето имеет две асимптоты: $x = a$ и $y = 0$. Если ось *y* перенести в точку *P*, соответствующую минимальному из рассматриваемых доходов, то $a = 0$ и уравнение кривой Парето имеет следующий вид:

$$y = \frac{A}{x} \text{ или } y = Ax^{\sim *} .$$

На практике пользуются этой упрощенной разновидностью кривой. Парето (рис. 42). Он установил, что величина параметра *d* кривой распределения в разных странах колеблется от 1,2 до 1,9, в среднем $d = 1{,}5$.

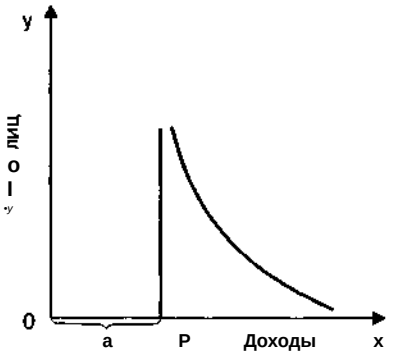


Рис. 41. Закон Парето

Параметр *d* можно считать некоторой мерой неравенства в распределении доходов. И чем больше *d*, тем больше вогнутость гиперболы, тем больше разрыв между доходами отдельных групп населения. *Кривая характеризуется следующими свойствами:* параметр *d* можно считать показателем эластичности численности лиц *y* по отношению к нижнему пределу доходах, эластичность численности лиц уменьшается при переходе к более высокому классу доходов. Переход в высший класс доходов легче для лиц, имеющих высокий уровень доходов, чем для тех, кто имеет низкие доходы. Математически это выражается формулой:

$$\frac{Dy}{\cdot gj} = - dAx \sim^{\circ} \sim' \text{ (производственная функция распределения дохода). Отсюда относительное уменьшение числа лиц по мере роста дохода составляет:}$$

$$\frac{Dy}{y} = \frac{-Adx^{\sim\prime}}{Ax^{\sim}}, Dx = -\frac{d}{x}d.$$

ЗАКОН ПРАЗДНИЧНЫХ ДНЕЙ — в соответствии с этим законом в РФ установлены дни, посвященные особым событиям, традиционным датам, чествованию определенных работников, профессий и т. д.

В соответствии с законодательством в РФ установлены следующие праздничные нерабочие дни:

1) 1 января — Новый год;
2) 7 января — Рождество Христово;
3) 23 февраля — День защитника Отечества;
4) 8 марта — Международный женский день;
5) 1 мая — Праздник весны и труда;
6) 9 мая — День Победы;
7) 12 июня — День независимости;
8) 7 ноября — День примирения и согласия.

Работа в эти праздничные дни оплачивается в двойном размере: сдельщикам — по двойным сдельным расценкам; почасовикам — в размере двойной часовой ставки.

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ — выражение прямой зависимости величины предложения конкретного товара *(QS)* от уровня цены на него *(P)* при прочих равных условиях, следовательно, *AQS* +/(ДР).

Данная зависимость графически выражается положительно наклоненной кривой предложения (рис. 43). Более высокая цена стимулирует производителя к увеличению объема предложения, но возрастание альтернативной стоимости устанавливает предел количеству, предлагаемому при любой цене. *Изменение уровня предложения вследствие роста или падения цен* на товар демонстрируется движением по самой линии устойчивого предложения. *Изменения неценовых детерминант* (многообразных факторов, влияющих на предложение), т. е. любой из переменных, отвечающих условию «при прочих равных условиях», способствуют полному сдвигу кривой в целом. Такое увеличение (смещение по графику вправо) или уменьшение (по графику движение влево) кривой предложения называют «изменением самого предложения».

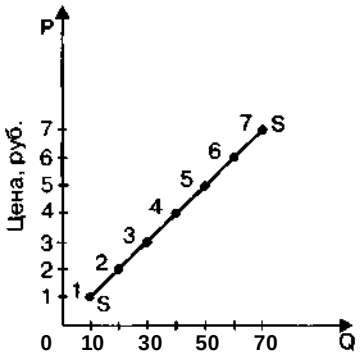


Рис. 42. Кривая предложения

ЗАКОН РОБИНСОНА-ПЭТМОНО. Основное положение закона запрещало установление различных цен для разных потребителей на товары, аналогичные по сорту и качеству, в результате таких действий место предпосылки к монополии или значительно ослабеть конкуренция. Однако такая *ценовая дискриминация является законной, если* будет доказано, что она:

1) базируется на различных издержках;
2) соответствует добросовестной конкуренции;
3) связана с быстрой порчей или устарением товара.

ЗАКОН СОКРАЩЕНИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ — закон, согласно которому полезность каждого следующего потребления одного и того же продукта будет ниже предыдущего. Данный закон можно проиллюстрировать на примере. Голодный человек съедает яблоко: полезность этого яблока очень высока. После первого яблока чувство голода притупляется, и полезность второго съеденного яблока будет ниже первого. Третье съеденное яблоко будет уже не таким нужным для человека, как первое, а четвертое и вовсе покажется невкусным.

Таким образом, полезность каждого последующего потребления будет намного меньше.

ЗАКОН СТОИМОСТИ (англ. *law of value)*— закон, который регулирует между товаропроизводителями распределение и стимулирование общественного труда в условиях товарно-денежных отношений. Производство и обмен товарами реализовываются в зависимости от их стоимости, величина которой измеряется общественно необходимыми затратами труда, а также уровнем спроса и предложения. Суть *закона стоимости* состоит в том, что цена товара высчитывается с помощью общественно необходимого труда. Он проявляется как закон цен и ассоциируется с движением маятника. С увеличением цены деятельность предпринимателя становится очень функциональной, а при понижении цены товаропроизводитель вынужден принимать меры по уменьшению своих затрат, снижению стоимости производства или свертывать производство. В крайнем случае он покидает данную сферу приложения капитала и своих усилий, тогда приток блага на рынок уменьшается и при прежнем объеме спроса цена снова идет вверх. Закон стоимости функционирует в системе экономических законов через поведение людей и обеспечивает равновесие в хозяйственной деятельности.

ЗАКОН СПРОСА — см.: «Спрос».

На рисунке 44 изображена кривая спроса. Она имеет отрицательный наклон вправо вниз, но показывает обратно пропорциональную связь между двумя неустойчивыми переменными — ценой и величиной спроса.

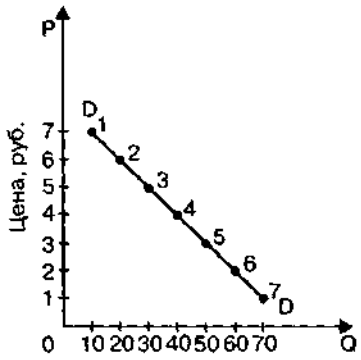


Рис. 43. Кривая спроса

Кривая спроса при других равных условиях (т. е. при устойчивости других факторов, а также при понижении цены) ведет к увеличению размера спроса, и наоборот, — эту связь называют *законом спроса.* Есть другая формулировка закона, что при других равных условиях величина спроса находится в обратной зависимости от изменения цены за единицу товара.

ЗАКОН СЭЯ — принцип, исходя из которого моделируют условия равновесия в макроэкономике, где совокупный спрос равен совокупному предложению. Это основной принцип классической модели равновесия.

Согласно этому принципу общее производство товаров и услуг (совокупно предложение) само рождает адекватный уровень совокупного спроса, автоматически обеспечивающий равенство. Признание этого принципа позволило реализовать поиск механизма макроэкономического равновесия.

ЗАКОН ТАФТА-ХАРТЛИ (TAFT-HART—LEY ACT) — это закон об урегулировании трудовых отношений (1947 г.), который был внесен как поправка в закон Вагнера — Коннери (1935 г.). С принятием закона Тафта—Хартли профсоюзам были выставлены четкие условия, запрещающие несправедливые трудовые действия: введены ограничения на создание закрытых цехов (предприятий, штат рабочих которых составляли только члены профсоюза); рабочие получили возможность самостоятельно принимать законы о найме на работу; забастовки, которые могут причинить вред здоровью или благосостоянию нации, могут через суд быть отсрочены на срок до 80 дней; профсоюзам запретили использовать профсоюзные фонды для национальных выборов; для получения разрешения профсоюзу на его деятельность необходимо, чтобы его лидеры подтвердили свою непричастность к коммунистической партии (поправка, внесенная законом Лэндрума—Гриффина; все профсоюзы обязаны предоставить свои финансовые отчеты в Министерство труда США вместе со списком членов профсоюза.

ЗАКОН ТЕНДЕНЦИИ ПАДЕНИЯ НОРМЫ ПРИБЫЛИ — закон, описанный К. Марксом в третьем томе «Капитала», который утверждал, что рост производительной силы труда, повышающий органическое строение капитала, может привести к падению нормы прибыли. Под действием роста производительности труда снижается стоимость рабочей силы, так как уменьшается стоимость жизненных средств, которые необходимы для ее поддержания. И в связи сростом производительности труда разрыв между объемом спроса на рабочую силу и ее предложением возрастает.

Действие этой тенденции временно, оно то останавливается, то вновь вспыхивает с новой силой под действием кризисов, которые обесценивают производительные силы и создают условия для нового цикла капиталистического накопления.

Автор закона, К. Маркс, на основе его пришел к выводу о том, что конфликт между расширением производства и самовозрастанием стоимости является историческим ограничением капиталистического способа производства.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ДОХОДНОСТИ (англ. *law of diminishing returns)* - что при увеличении одной и неизменном других затрат будет достигнут некий предел при переходе через который предельный физический продукт переменных затрат стаю уменьшаться.

Этот закон был сформулирован в XVIII в. Т. Мальтусом и Д. Рикардо. Этот закон гласит, что при увеличении объема переменного производственного фактора (труда) к постоянному производственному фактор) (капиталу) количество производимого продукта увеличиваетсят, но в меньшей степени. И наоборот, если снижается доходность, то рост производства невозможно сопоставить с уровнем роста переменного фактора. Если бы этот принцип не действовал на производственный процесс, то необходимое количество пшеницы, которого могло бы хватить на весь мир, можно было бы вырастить в цветочном горшке (постоянный фактор), только увеличив количество семян (переменный фактор).

В экономике коротким периодом называется такой отрезок времени, за который хотя бы один производственный фактор (капитал) остается неизменным. Обычно труд выполняет роль переменного фактора.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ - закон, в соответствии с которым при увеличении одного из видов затрат прирост отдачи начинает уменьшаться при условии, что все другие виды затрат не изменяются. Это объясняется тем, что в краткосрочный период при неизменном технологическом процессе, в котором величина хотя бы одного из факторов также не изменяется, неизбежно наступает момент, когда каждой последующей единицей, вовлекаемой в производство, обеспечивается меньшее увеличение выпуска продукции, чем предыдущей.

Впервые закон убывающей отдачи бш сформулирован в конце XVIII в. Ж. Гюрго применительно к сельскому хозяйству (классический пример законно убывающего плодородия почвы: нельзя, увеличив труд и капитал, вырастить запас продовольствия для всего мира на участке в один гектар).

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ — уменьшение предельной полезности дополнительных (последующих) единиц определенной продукции, потребляемой индивидом.

Чем интенсивнее потребление блага, тем меньше увеличение полезности, получаемой от каждой дополнительной потребленной единицы, так как потребность в этом благе будет постепенно, (по мере потребления) удовлетворяться. Поэтому общая полезность вещи для индивида возрастает в связи с увеличением количества потребления этой вещи не пропорционально скорости увеличения запаса, а убывающими темпами. Получается,

что субъективная оценка полезности потребительского блага определяется двумя факторами:

1) характером и интенсивностью индивидуальной потребности;
2) редкостью (запасом) данного вида благ.

С повышением интенсивности потребности при определенном запасе конкретного блага повышается оценка этого блага индивидуумом и увеличивается его предельная полезность. Чем ниже интенсивность потребности, тем ниже субъект оценивает предельную полезность. По-иному влияет объем запаса блага. Если он уменьшается, то при данной интенсивности предельная полезность блага возрастает. Когда качество благ растет, индивидуальная оценка предельной полезности идет вниз.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И КАПИТАЛА — когда один из факторов производства является переменным, а все остальные — постоянными, то с наступлением определенного момента предельная производительность каждой последующей единицы производства переменного фактора уменьшается.

Убывание предельной производительности предполагает не что иное, как возрастание предельных затрат. При этом каждая последующая единица производства переменного фактора увеличивает объем выпуска на величину, меньшую, чем предыдущая, для увеличения объема производства на каждую дополнительную единицу необходимо увеличение единиц переменного фактора. Это значит, что предельные затраты возрастают, а цена единицы переменного фактора остается постоянной.

Экономисты XIX в. резко ограничили сферу распространения закона убывающей производительности только сельским хозяйством, не определяя его для других отраслей производства, хотя в конце XIX — начале XX вв. ученые уже перешли к пониманию об универсальности закона убывающей производительности.

ЗАКОН ШЕРМАНА — это закон, устанавливающий рациональное соотношение монополии и конкуренции.

Предприятия в рыночных условиях всегда имеют цель монополизировать производство и таким образом выйти из состояния совершенной конкуренции.

Предотвращение разрушительных последствий монополизма достигается путем *антимонопольного законодательства.* Впервые в мире такой документ, известный под названием «Антитрестового закона» или «Закона Шермана» (1890 г.), был принят в США в конце XIX в. По этому закону государство принимает конкуренцию под свою опеку и защиту. В современном мире во всех развитых странах действует антимонопольное законодательство, в соответствии с которым государство поддерживает конкуренцию и ограничивает монополии. *Антимонопольными считаются законы,* по которым запрещаются действия и соглашения, препятствующие конкуренции: раздел рынка, фиксирование цен, дискриминация в торговле.

ЗАКОН ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ — это одна из форм представления всеобщего закона природы, который ученые-физики называют принципом наименьшего действия. Биологи этот закон обозначают как принцип экономизации энергии, в котором любое приспособление организмов рассматривается не только как функциональная эффективность, но и как энергетическая стоимость. При одинаковых условиях результативнее будет такое приспособление, для которого необходимо меньше затрачиваемой энергии.

Суть закона экономии времени заключается в уменьшении затрат времени и других ресурсов в процессе труда, которое направлено на достижение конкретной цели. Являясь формой выражения закона природы, закон экономии времени или уменьшения затрат присущ всякому труду, только в неэкономической сфере труда он приобретает свойства организованной цели. Таким образом, экономика — это сфера труда, которая выполняет две цели: создание благ для удовлетворения потребностей и уменьшение количества затрат труда (экономии времени). Художник, который создает шедевр, или ученный, который решает научную проблему огромной важности, не задумываются о затратах времени и труда. Но если первый пишет картину, а второй делает разработки и научные исследования для удовлетворения чьих-то определенных потребностей, то они обязаны соблюдать сроки и затраты, иногда принося тем самым в жертву качество своего труда.

ЗАКОН ЭНГЕЛЯ — это закон, который гласит: отношение части доходов населения, предназначенной на закупку продовольствия, к общему доходу уменьшается вместе с ростом этого дохода.

На величину спроса конкретного товара влияют различные факты, но в первую очередь цена *P* и доход *m.* В первом приближении спрос *d* можно рассматривать как функцию дохода и цены: *d =f(P, m).*

Спрос можно представить графиком в трех измерениях, как некоторую поверхность *D* (рис. 45). Допустим, цена является величиной постоянной, тогда для этой цены спрос *d = f (P, m)* является функцией дохода т. На рисунке 46 функции, для которых *P = const,* будут изображены кривыми, полученными путем пересечения поверхности *D* плоскостями, перпендикулярными *OP,* на которых

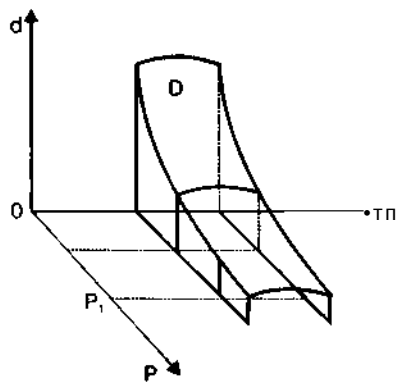


Рис. 44. Кривые Энгеля

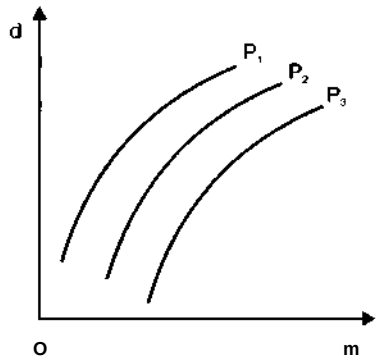


Рис. 45. Кривые Энгеля для постоянных P_v $P_г$. $P_ь$

отложена величина цены *P.* Это кривые Энгеля. На рисунке 47 в двух измерениях представлены кривые Энгеля для постоянных P_x, P_2, P_y Они отображают зависимость спроса от дохода при данной цене. Если предположить, что доход является постоянным (т = $т_7$), то спрос *d =f(P,* т,) является функцией цены. *Изображением таких функций* являются кривые, которые образуются путем пересечения поверхности *D* плоскостями, перпендикулярными оси От.

На рисунке 47 начерчены кривые, выражающие зависимость спроса от цены при допущении, что доход является постоянным, равным соответственно m_p m_2, ш,, ...

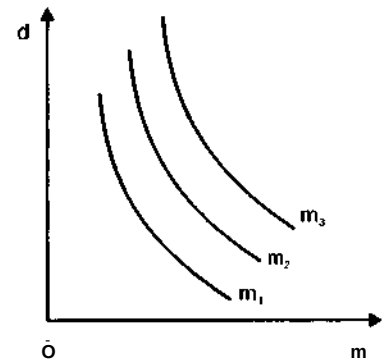


Рис. 46. Кривые, выражающие зависимость спроса от цены

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО АНТИМОНОПОЛЬНОЕ — административные и экономические *меры, препятствующие монополизации производства и торговли отдельными субъектами.* К ним относятся:

1) строгий контроль над ценами предприятий-монополистов;
2) дезинтеграция мегакрупных управленческих, производственных и коммерческих структур;
3) поощрение диверсификации;
4) антимонопольная экспертиза принимаемых законов;
5) поддержка конкуренции (в том числе и посредством контролируемого допуска на отечественный рынок иностранных производителей).

Впервые возникло в США антимонопольное законодательство в виде известных *антитрестовских законов,* которые потом были

воспринятыи всеми рыночно развитыми странами. Антимонопольное регулирование является одним из главных условий перехода крынку совершенной конкуренции в отечественной экономике, в которой имеет место невиданный уровень монополизации производства и обращения.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО АНТИТРЕСТОВОЕ — законодательство, которое регулирует увеличение власти отдельных компаний на рынке. *Данный термин относится* не только к антимонопольной политике, но и к борьбе с нарушениями свободы конкуренции.

В США считается незаконным намерение приобрести монопольное влияние и положение с помощью слияния или поглощения, также незаконным является использование положения монополии в предпринимательской деятельности.

Ценовая дискриминация, лидерство в ценах и подобные действия рассматриваются как нарушающие свободу конкуренции или несоответствующие обычной практике. Такой подход был назван *огульной антитрестовой политикой* в отличие от британского антимонопольного законодательства, когда коллективные соглашения и слияние оцениваются с точки зрения общественных интересов и выясняется баланс их достоинств и недостатков.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО БИРЖЕВОЕ — это законодательство, которое регулирует работу бирж.

Биржа — это особым образом организованный рынок товаров, ценных бумаг и рабочей силы. Биржи действуют в соответствии с законодательством о биржах, ценных бумагах, занятости населения. Биржи учреждаются как юридическими, так и физическими лицами. Членами биржи могут быть как российские, так и зарубежные юридические лица.

Работа биржи проходит в ходе так называемых биржевых собраний. На собраниях проводятся торги определенными товарами или услугами. *Основными участниками биржевых торгов* являются брокеры. Брокер действует по поручению члена биржи — предприятия либо представляет брокерскую контору — члена биржи. Как правило, предприниматели поначалу пользуются услугами брокерских контор и лишь через некоторое время могут позволить себе купить на бирже.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ВАЛЮТНОЕ - система правовых норм, устанавливающих порядок совершения международных расчетов и иных сделок с валютными ценностями как внутри страны, так и во взаимоотношениях организаций и граждан одной страны с организациями и гражданами другой страны.

Во многих странах валютное законодательство основано на валютной монополии государства и применяется ко всем отношениям, предметом которых являются валютные ценности. Валютное законодательство создает правовую базу для проведения централизованного руководства валютным хозяйством страны, ее международными расчетами.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО НАЛОГОВОЕ — это законодательство, которое согласно налоговому кодексу акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги и сборы, когда и в каком размере он должен платить, а все неустранимые сомнения, противоречия и неточности актов законодательство о налогах и сборах трактует в пользу налогоплательщика.

Законодательством установлены такие налоги, как:

1) налог на прибыль, объектом которого выступает любое предприятие (организация) или юридическое лицо, получающее прибыль от какой-либо деятельности;
2) налог на добавленную стоимость, который выплачивают организации, частные предприятия, филиалы, отделения, международные объединения;
3) налог на пользование автомобильными дорогами;
4) налог на рекламу;
5) налог на содержание жилищного фонда и пр.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ - такое законодательство, которое позволяет улучшить жизненные условия рабочих посредством установления минимума почасового заработка. В соответствии с доктриной предельной производительности при прочих равных условиях такие законы снижают равновесный уровень занятости в отраслях, в которых они распространяются.

В идеале предполагается, что минимальная заработная плата определяется и устанавливается для того, чтобы увеличить как оплату труда, так и уровень занятости путем исключения монополистической эксплуатации со стороны работодателей.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ТАМОЖЕННОЕ — законодательство, которое регулирует экспортную и импортную деятельность в стране.

Таможенные тарифы являются классическим инструментом регулирования внешней торговли, они представляют собой систематизированный перечень пошлин, которыми облагают импортные и экспортные товары на таможне.

Таможенные пошлины выполняют три функции:

1) *фискальную,* имеющую отношение и к импортным, и к экспортным товарам, так как они являются одной из статей дохода государственного бюджета;
2) защитную, относящуюся к импортным пошлинам, так как с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;
3) *балансировочную,* имеющую отношение только к пошлинам на экспортные товары, устанавливаемым для предотвращения нежелательного экспорта.

Пошлину накладывают на стоимость товара на таможне. Таможенная стоимость товара представляет собой номинальную цену товара, которая складывается на открытом рынке и по которой товар имеет возможность быть проданным в стране назначения в момент подачи таможенной декларации. В соответствии с законом РФ «О таможенном тарифе» *таможенная стоимость ввозимых товаров определяется:*

1) по цене сделки с ввозимыми товарами;
2) резервным методом;
3) на базе сложения стоимости;
4) на основе вычитания стоимости;
5) по цене сделки с однородными товарами;
6) по цене сделки с идентичными товарами.

ЗАКОНЫ ГОССЕНА. *Первый закон Госсени гласит:* в одном непрерывном акте потребления полезность последующей единицы потребляемого блага убывает; при повторном акте потребления полезность каждой единицы блага уменьшается по сравнению с полезностью при первоначальном потреблении.

Тенденция убывания предельной полезности по мере увеличения потребления того или иного блага подтверждается многими эмпирическими фактами, что дает основание говорить о ее объективном характере.

Второй закон Гессена утверждает, что потребитель при заданных ценах и доходе лишь тогда достигает максимума совокупной полезности, когда отношение предельной полезности к цене по каждому потребляемому им благу окажется одинаковым и в то же время равным предельной полезности доходов потребителя.

ЗАКОНЫ ПАРКИНСОНА — так называют шутливые «принципы» и «законы» английского историка С. Паркинсона.

1. Объем работы возрастает в той мере, в какой это необходимо, чтобы занять время, выделенное на ее выполнение.
2. Расходы стремятся сравняться с доходами.
3. Расширение означает усложнение, а усложнение — разложение.
4. Численность персонала возрастает независимо от того, становится ли работы больше, меньше или ее нет совсем.
5. Если существует способ отложить принятие важного решения, истинный бюрократ обязательно его найдет.
6. Прогресс науки обратно пропорционален числу выходящих журналов.
7. Предполагаемые важность и сложность задачи возрастают прямо пропорционально выделенному на ее решение времени.
8. Любой работник начинает терять хватку за пять лет до достижения пенсионного возраста, чему бы этот возраст ни равнялся.

ЗАКОНЫ ХЛЕБНЫЕ — законы, принятые в Англии в 181э г. и отмененные в 1846 г. Целью законов было поддержание цен на зерно путем запрета его импорта в случае, если внутренние цены опускались ниже определенного уровня. Споры вокруг хлебных законов стимулировали начало разработки современной теории международной торговли.

ЗАКОНЫ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ (англ. *economic law)* — это связи и взаимодействия меж-

ду экономическими отношениями, процессами и явлениями, которые характеризуются их величинами и показателями, установленные на основе опыта, практической деятельности, вычисленные путем научных исследований.

Экономические законы не являются обязательными для всего, они не являются законами природы. Природа человека проявляется в экономическом поведении, которое обусловлено объективными законами и субъективной волей. Поэтому экономические законы, которые выявляют только общие признаки и свойства, можно считать закономерностями, а не законами. Экономические законы не носят обязательного характера, и отдельные группы людей могут в своем поведении отклоняться от этих законов. Состав экономических законов не установлен даже экономической наукой.

Можно выделить следующие экономические законы:

1) закон спроса;
2) закон предложения;
3) закон убывающей доходности;
4) закон возрастающих предельных издержек;
5) закон увеличения потребностей.

ЗАКРЫТИЕ АККРЕДИТИВА — это вид расчетов между покупателем и поставщиком через банковские структуры, которые закрываются сразу после поставки. Аккредитив — это поручение банка покупателя иногороднему банку поставщика производить оплату счетов поставщика за отгруженный товар. Денежные средства, равные сумме аккредитива, перечисляют с расчетного счета покупателя на счет аккредитивов, либо покупатель получает ссуду в банке для открытия аккредитива. Это менее предпочтительная форма расчетов для покупателя, так как он лишается определенной суммы денежных средств еще до отгрузки материалов поставщиков. В то же время для поставщика она служит гарантом своевременного платежа.

Каждый открытый аккредитив предназначен для расчетов только с одним поставщиком. После осуществления сделки аккредитив закрывается. Для новой сделки открывается новый аккредитив.

ЗАКРЫТИЕ АКЦИОНЕРНОЙ КОМПАНИИ — это переход акционерной компании в частную в процессе официальной перерегистрации, в результате чего не разрешается продажа этой компании акций на рынке. Это возможно в случае неожиданного падения курса акций ниже их данной стоимости.

ЗАКРЫТИЕ КРЕДИТА — это возврат организацией (или индивидом) денежных средств, взятых в кредит, и погашение по ним оговоренных процентов.

ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА — это заработная плата рабочих, трудящихся в той или иной компании. Размеры затрат зависят от квалификации рабочих, уровня рентабельности компании, объема продаж, внешних экономических условий и т. д.

ЗАКРЫТИЕ СЧЕТОВ — приостановление действия расчетных и текущих счетов на базе заявления юридических и физических лиц, на имя которых открыты эти счета, либо по решению судебных органов или самих банков при наличии на то оснований.

ЗАКРЫТИЕ (ЛИКВИДАЦИЯ) — прекращение деятельности предприятия (организации), окончательный расчет в соответствии с определенной сделкой, продажа купленного контракта на бирже и т. п.

Ликвидация основных средств — это изъятие и списание основных фондов с баланса предприятия.

Ликвидация юридического лица — это прекращение его экономической и юридической деятельности, причем права и обязанности не переходят к другим лицам в соответствии с порядком правопреемства.

ЗАКРЫТИЕ ЦЕНЫ — выражение, используемое по отношению к ценам на акции и иные ценные бумаги на момент завершения работы фондовой биржи в конкретный день.

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — это общество, акции которого распространяются только среди учредителей или заранее определенного круга лиц.

Механизм образования акционерного общества выглядит так. Предположим, что для создания АО необходимы денежные средства в размере 50 млн рублей. Это является уставным капиталом АО. Для того чтобы собрать нужную сумму денежных средств, учредители, разделив величину уставного капитала на 50 тысяч долей, выпускают акции, каждая из которых имеет номинал, равный 1000 (одной тысяче) рублей. *Выпускаемые закрытым акционерным обществом акции могут быть именными или предъявительскими.* На именных акциях указываются реквизиты ее владельца, а сам владелец регистрируется в документах конкретного АО. Продать такую акцию владелец может, сообщив об этом АО. Акции на предъявителя носят анонимный характер.

Различают простые и привилегированные акции. В отличие от владельцев привилегированных акций владельцы простых акций имеют право голоса на собрании акционеров.

ЗАКУПКА — приобретение товаров оптовыми партиями как внутри страны, так и за рубежом. Государственными называются закупки, осуществляемые государством, например закупки вооружения, зерна. Закупки могут быть оптовыми (большими партиями) и розничными (мелкими партиями), системными, государственными, встречными.

ЗАКУПКИ ВСТРЕЧНЫЕ — представляют собой торговые операции, в которых покупатель договаривается, заключает соглашение с продавцом о встречной,ответной продаже своих товаров через определенный, иногда длительный промежуток времени. Использование данных закупок практикуется чаще всего в торговле на международном рынке и в достижении баланса в экспорте и импорте. Расчеты по встречным закупкам обычно производятся за собственные денежные средства, на основе кредита либо в форме взаиморасчета. Цены, по которым осуществляются закупки продукции, называют *закупочными ценами.*

ЗАЛ ОПЕРАЦИОННЫЙ — зал для проведения биржевых операций по купле-продаже на бирже; место для торговли теми группами товаров, которые устанавливаются правлением биржи; помещение в здании банка, в котором осуществляются операции с клиентами в течение банковского дня.

Зал акций — операционный зал фондовой биржи, в котором осуществляются только операции, связанные с акциями.

Зал облигаций — операционный зал фондовой биржи, в котором осуществляют действия исключительно с облигациями.

ЗАЛОГ — это вид сделки, обеспечивающий выполнение обязательств возврата предоставленных взаймы денежных средств. Кредитор, владелец денежных средств, предоставляющий их в долг, должен быть уверен, что деньги ему вернут. Даже если между кредитором и должником заключен договор и должник дал письменное обязательство возврата денег, сохраняется возможность невозврата. *Залог* — это имущество, ценности, передаваемые должником в распоряжение кредитора на срок возвращения долга. Если долг кредитору не вернут, то он имеет все права на распоряжение залогом. Таким образом, залог служит гарантией возврата денежных средств. В залог могут передаваться: земля, недвижимость, драгоценности, ценные бумаги. Залогом также может стать документ, дающий право собственности на закладываемую вещь. *Залог недвижимости и земли называют ипотекой.* Должника, предоставившего залог кредитору, называют *залогодателем,* а кредитора, получившего залог, — *залогодержателем.*

ЗАЛОГ ВЕЩЕЙ В ЛОМБАРД - особый вид сделки, согласно которому покупатель предоставляет продавцу определенную ценную вещь и получает от него денежные средства. Покупатель имеет право через определенный срок забрать свою вещь, уплатив ее стоимость и проценты по займу. По истечении месяца, если покупатель не намерен пока выкупать вещь, он обязан уплатить за нее проценты, иначе вещь переходит в собственность ломбарда. Залог вещей в ломбард удобен в случае, когда индивиду срочно требуются денежные средства, и он знает, что через определенное время сможет выкупить свою собственность. Тем самым он быстро получает денежные средства и не теряет своего имущества.

Под залог в ломбард можно оставить: драгоценности, технику, недвижимость и иные ценные вещи.

ЗАЛОГ ИПОТЕЧНЫЙ — это залог недвижимого имущества. Объектом ипотеки могут быть здания, сооружения, оборудова-

ние и т. д. *Для ипотеки характерны следующие черты:*

1) пребывание имущества у должника;
2) право должника самостоятельно распоряжаться доходом, приносимым при использовании предметов ипотеки;
3) право залогодателя получить под залог одно и то же имущество добавочных ипотечных ссуд.

При выдаче населению (физическим и юридическим лицам) долгосрочных ссуд под залог обычно используют практику *ипотеки.* При выдаче ипотечного кредита правильность проведения оценки стоимости залога является необходимым условием. От компетенции, опыта и других способностей оценщика зависит успех оценивания залога.

ЗАЛОГ ТОВАРОВ В ОБОРОТЕ — в современной экономике практикуется в деятельности отечественных и зарубежных организаций. В интересах товарных организаций постоянно иметь в наличии запас материальных или денежных ценностей для выставления их на продажу. При данном виде залога предприятие (организация) вправе заменять одни ценности на другие, причем обязательным условием использования товаров является их возобновление, размер которого равен сумме израсходованных ценностей. Залог товаров в обороте еще называют *залогом с переменным составом.* Ввиду того, что возможно несовпадение между моментом реализации товарных запасов и временем возобновления товаров, залоговым обязательством не всегда предусмотрен гарантированный возврат кредита. Такая гарантия имеет место только при наличии реальных товарных запасов.

ЗАЛОГОДАТЕЛЬ — лицо, принявшее обязательство возвратить долг и предоставившее залог в качестве гарантии возврата долга. В случае невыплаты должником в определенный срок денежной суммы залог переходит в собственность залогодержателя.

ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ — кредитор, обладатель залогового права на имущество, которое залогодатель предоставляет ему в качестве гарантии возврата долга. Пока залогодатель не вернет взятую в долг сумму и не уплатит проценты по ней, залог остается в собственности залогодержателя.

ЗАМЕНИТЕЛИ — определенная группа товаров и услуг, для которых рост цены на один из них приводит к увеличению спроса на другие, выступающие в качестве заменителей, полных или частичных. Примеры пар таких товаров: чай и кофе, говядина и мясо курицы; перечень товаров, заменяющих привычные, но обладающих преимуществами (в том числе более низкой ценой) по сравнению с заменяемыми, например заменитель сахара, содержащий меньшее количество калорий, концентрат сока, порошок молока и пр.

Замещение в экономике — замена производства и потребления одного товара на другой, аналогичный первому по свойствам и качеству; исполнение одним лицом обязанностей по должности другого (основного) лица ввиду отсутствия последнего по причине отъезда, командировки.

ЗАМЕЩЕНИЕ ИМПОРТА ВНУТРЕННИМ ПРОИЗВОДСТВОМ — одна из основных стратегий совершенствования экономики для развивающихся стран. В послевоенные годы многие экономисты развивающихся стран считали, что политика индустриализации является оптимальной стратегией экономического прогресса. Наиболее очевидным путем в этом направлении было замещение импорта внутренним производством, что влекло за собой создание собственной промышленности под защитой импортных тарифов и квот. Считалось, что этот процесс следует начинать с отраслевой промышленности, производящей потребительские блага. Предполагалось, что импорт будет защищен и это будет способствовать дальнейшему экономическому росту.

ЗАМЕЩЕНИЕ МЕЖДУ КАПИТАЛОМ И ТРУДОМ — это изменение тех соотношений (пропорций), в которых сочетаются капитал и труд в процессе производства. Если цена одного фактора превышает цену другого, то при наличии рынка свободной конкуренции возникает тенденция к замене более дорогостоящего фактора на менее ценный.

ЗАМОРАЖИВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ — обоюдное соглашение или односторонний запрет на повышение реальной заработной платы. Соглашение обычно заключается между профсоюзами и предпринимателями, причем непосредственное давление оказывают предприниматели. Характер одностороннего запрета определяется как правительственный или законодательный.

Замораживание — запрет на использование капиталов их владельцами, накладываемый государством или судом, в соответствии с которым использовать капитал можно только после особого разрешения.

Термин *«замороженный»* используется в случаях, когда инвестор не может продать определенный вид ценных бумаг или торговля этими бумагами может быть приостановлена, или имеется опасность понести убытки от их продажи. Например, на фьючерсном рынке торговля может быть остановлена после превышения лимита колебаний цены.

ЗАНЯТОСТЬ — это деятельность людей, экономически выгодная для них (приносящая определенный заработок) и полезная для общества, осуществление которой позволяет удовлетворять личные и общественные потребности. К числу занятых относятся работающие по найму; лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой, в том числе фермеры, предприниматели; учащиеся; военнослужащие. От соотношения рабочих мест и численности трудоспособного населения, также от соответствия рабочих мест, ограниченных профессией, специальностями, опытом работы, возможностей работников использовать их зависит уровень занятости. *Полная занятость* обеспечивается практически полным трудоустройством трудоспособного населения соответствующими рабочими местами. *Частичная занятость* предполагает возможность устроиться на работу на неполный рабочий день, на сезонный период. *Неполная занятость* — это источник безработицы в стране.

ЗАНЯТОСТЬ ДВОЙНАЯ — это ситуация, имеющая место тогда, когда человек работает более чем в одном месте одновременно и не зависит от единственного источника дохода. Такое явление преобладает в малоразвитых странах, особенно в неофициальном секторе экономики.

ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ — это экономическая деятельность граждан, которую они осуществляют в целях удовлетворения личных и общественных потребностей, которая не противоречит законодательству и приносит доход. В соответствии с законодательством РФ граждане имеют исключительное право распоряжаться своими исключительными возможностями и способностями к производительному и творческому труду, а также осуществлять не запрещенную законодательством деятельность. Государство проводит политику содействия занятости (полной, продуктивной и избранной по собственному желанию) населения. *К занятому населению относятся следующие граждане:* работающие по найму в течение полного или неполного рабочего дня, предприниматели, избранники, назначенные или утвержденные на оплачиваемую должность, и т. д. Государство обеспечивает проведение мер финансово-кредитной, инвестиционной, налоговой политики, которое позволяет обеспечить максимально возможную занятость. С этой целью *разрабатываются различные программы* занятости. На определенных территориях внедрение и развитие рабочих мест особо поощряются государством.

ЗАНЯТОСТЬ СЛУЧАЙНАЯ — это непостоянная работа от случая к случаю без определенного рабочего времени и постоянной заработной платы. Такое положение является скорее исключением, чем правилом в развитых странах, а в развивающихся — наоборот. На такой основе работают многие люди, имеющие собственный бизнес, образуя таким образом неофициальный сектор экономики в стране.

ЗАНЯТОСТЬ ТЕНЕВАЯ — деятельность населения, противоречащая принятому законодательству. *Среди основных видов деятельности, считающихся теневой занятостью, такие, как:*

1) самогоноварение и спекуляция алкоголем;
2) перепродажа стройматериалов, автомобилей и т. д.;
3) взяточничество и коррупция;
4) скрытие доходов от налогообложения;
5) браконьерство;
6) проституция, контрабанда;
7) наркобизнес;
8) незаконные премии;

9) хищение государственного и общественного имущества.

Экономические реформы в России и других странах дали новый толчок к расширению сферы действия теневой экономики.

По оценкам экспертов МВД мафия контролирует 30—40% валового национального продукта.

ЗАНЯТОСТЬ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩАЯ КВАЛИФИКАЦИИ — часть рынка труда, которая выполняет работу, не соответствующую образованию.

В соответствии с гипотезой двойственности рынка труда на вторичном рынке находится определенное количество рабочих, либо уже обладающих квалификацией, необходимой для удовлетворительной работы, либо способных получить ее за обычную плату.

Однако при наличии барьеров для доступа на первичный рынок они вынуждены осуществлять неквалифицированную работу вторичного рынка, являясь недогруженными.

ЗАПАС БУФЕРНЫЙ — это запас, создание которого требует сглаживания колебания цен на основные товары. Колебания цен уравниваются путем продажи товаров из буферного запаса в то время, когда цены на него возрастают, или закупки данного товара, когда цены на него падают. Этот метод может применяться как одним производителем, так и в международной практике.

Масштабы буферного запаса обычно ограничены стоимостью хранения, а также тем, что такой запас может сгладить краткосрочные колебания, но он абсолютно бессилен при долгосрочных тенденциях.

ЗАПАС ЗОЛОТОЙ — это централизованный запас золота, сосредоточенный в казначействе страны или центральном банке в виде монет или в форме слитков. При свободном золотом обращении до начала кризиса экономики *золотой запас имел трой-ное назначение:*

1) представлял собой резервный фонд для международных платежей;
2) был так называемым внутренним резервным фондом для обращения золота внутри страны;
3) являлся резервным фондом для платежей по вкладам и для размещения банкнот.

В 1913 г. в резервах было сосредоточено 59% всего мирового запаса золота. 41% находился в обращении. При увеличении потребности в золоте значительно возрастает *роль золотого запаса,* например после Второй мировой войны, когда имел место валютный кризис. В странах Европы роль золотого запаса в основном ограничивается резервом для международных расчетов, которые имеют отношение к внешнеэкономическим отношениям.

ЗАПАСНЫЕ ФОНДЫ — в страховании — это фонды, образованные из денежных средств, которые впоследствии будут использоваться для выплаты страхового возмещения в тех случаях, когда они не покрываются страховыми платежами текущего года. *Запасы* — материальные ценности, сырье, топливо, полуфабрикаты, готовая продукция, т. е. то, что хранится на складах или в других местах, так как не используется в данный момент в процессе производства. Запасы — это способ зарезервировать ресурсы, чтобы обеспечить бесперебойный процесс производства и их обращения, снизить угрозу возникновения простоев. Существуют расчетные нормы запасов. Этим нормам соответствуют нормативные запасы. Запасы, которые не соответствуют нормам, а превышают их, называют сверхнормативными запасами.

ЗАПАСЫ — все то, что запасено, приготовлено, собрано для чего-либо, то, что имеется для использования.

Различают следующие виды запасов: производственные — материальные ресурсы, предметы труда, находящиеся на предприятии с целью обеспечения непрерывного производственного процесса; *запасы товарные* — резервы готовой к реализации продукции производственно-технического и иного назначения; *запасы текущие* — запасы, предназначенные для реализации в самое ближайшее время; запасы различных производственных материалов, которые в непредвиденных обстоятельствах (просроченных поставок).

ЗАПАСЫ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ — это сырье, материалы, тара, комплектующие изделия, топливо. Используются в одной операции производства, поэтому всю свою стоимость передают на изготовленную из них продукцию, что постоянно требует от предприятия все нового приобретения материальных ценностей, возобновления устаревших. Стоимость готового товара, остатки незавершенного цехового производства, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы также относят к числу материально-производственных запасов.

ЗАПАСЫ МАТЕРИАЛЬНЫЕ — запасы товаров, которыми владеет компания, необходимые в случае непрогнозируемых колебаний производства или объемов продаж. Такие запасы являются одной из форм инвестиций и могут создаваться умышленно и неумышленно.

ЗАПАСЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ — сырье, полуфабрикаты, материалы, топливо, инструменты и иные средства производства, поступившие предприятию, но еще не переданные на рабочее место. Часть материальных ресурсов постоянно используется в производственных запасах.

Целью планирования и планирования производственных запасов является снижение объемов этих запасов до минимально необходимых для того, чтобы обеспечить ритмичность производства и ускорение темпов оборотного капитала, т. е. повысить эффективность производственного цикла.

Запасы разделяют на текущие, страховые и подготовительные в соответствии с факторами их образования и предназначения. *Текущие запасы* предназначены для обеспечения процесса непрерывного производства в период между двумя поставками материалов на склад. *Страховые запасы* позволяют бесперебойно снабжать производство в тех случаях, если график нарушится или поставки уменьшатся по сравнению с планируемыми при расчете нормами запаса. Подготовительные запасы создаются для обеспечения непрерывности снабжения. Подготовительный запас обычно не превышает трех дней.

ЗАПАСЫ ТОВАРНЫЕ — это резервы готовой к реализации продукции производственного, технического и иного назначения, находящиеся в сфере обращения, а также в соответствующих запасах, создаваемых для бесперебойного функционирования различных областей производства. *Их цель* — обеспечить своевременность и непрерывность снабжения потребителей (покупателей) различными видами продукции. Могут создаваться в оптовых и розничных организациях торговли, у производителя и потребителя. *Размеры запасов в оптовых организациях* зависят от объема и структуры товарооборота базы, сезонности производства и потребления данного материального ресурса, расположения торговой организации относительно основного источника ее снабжения, уровня автоматизации и синхронизации складского и транспортного хозяйства, условий транспортировки товара на последующих этапах его продвижения.

Размеры запасов в розничной торговле определяются типом торговых предприятий, организаций и их местонахождением, характером спроса, объемом товарного оборота и т. д. Создаваемые и своевременно пополняемые запасы материалов и сырья, некоторых видов машин и оборудования, продовольственных и иных товаров, необходимых на случай чрезвычайных обстоятельств, часто называют «государственными резервами».

ЗАПИСЬ — это фиксация хозяйственных операций, бухгалтерских проводок, сделок, изменений в счетах, осуществляемая в письменном виде.

ЗАПИСЬ ЛИНЕЙНАЯ — это запись хозяйственной операции, вследствие чего общая сумма по ее дебету и кредиту счета отражается по одной строке. Например, в книге «Журнал-Главная» каждый мемориальный ордер записывается одной строкой, в которой отражаются суммы по дебету и кредиту соответствующих счетов и сумма по ордеру. Хотя линейная запись в отдельных случаях удобна, например при учете расчетных операций, она является менее совершенной по сравнению с шахматной записью (записью хозяйственных операций в учетный регистр, при которой сумма, записанная один раз, будет отражаться по дебету и кредиту соответствующих счетов).

ЗАПИСЬ СИСТЕМАТИЧЕСКАЯ — это запись хозяйственных операций, осуществляемая по определенной системе в бухгалтерских счетах учетного регистра. С помощью

данной системы хозяйственные операции *группируются* по экономическим признакам одного рода, что является необходимым для записи. Запись систематическая позволяет получать данные об объектах, зарегистрированных в бухгалтерских учетах. Она производится в отдельных учетных регистрах, именуемых «главная книга», или осуществляется вместе с хронологической записью в одном регистре (эпуриалы — ордера). *Данные систематической записи имеют взаимосвязь с данными хронологической записи* (регистрации хозяйственных операций в порядке их совершения по датам). Помимо систематической, существуют и другие записи: линейная, копировальная, запись хозяйственных операций, ручная, машинная, хронологическая, шахматная.

ЗАПИСЬ ХРОНОЛОГИЧЕСКАЯ — это регистрация хозяйственных операций в хронологическом порядке, т. е. в порядке их совершения по датам. В соответствии с хронологической записью данных невозможно получать необходимые показатели об объектах бухгалтерского учета. Для этого применяется систематическая запись (регистрация хозяйственных операций по определенной системе в бухгалтерских счетах учетного регистра).

При хронологической записи используется специальный *регистрационный журнал*, который применяется в соответствии с мемориально-ордерной системой учета. В этом журнале регистрируют по порядку все мемориальные ордера в соответствии с их номерами. Итог записей по регистрационному журналу за один месяц должен быть равен итогу как дебетовых, так и кредитовых оборотов по всем счетам за этот месяц. Это равенство является контрольным и вытекает из наличия существующей двойной записи.

Хронологическая запись осуществляется параллельно с систематической записью в одном учетном регистре. Такими регистрами могут быть журналы-ордера, а также книга «Журнал-Главная».

ЗАПИСЬ ШАХМАТНАЯ — это осуществление систематической записи конкретной операции в учетный регистр, по правилам которой сумма записывается один раз, но при этом находит свое отражение и по дебету, и по кредиту соответствующих счетов. Это достигается путем выстраивания учетных регистров по шахматному принципу. *Шахматную запись* широко применяют в учетном регистре в журнально-ордерной форме ввиду того, что предоставляется возможность сократить количество записей, наблюдать (в одном месте) оба корреспондирующих счета по конкретной хозяйственной операции. В этом смысле *шахматная запись имеет преимущества* перед линейной записью (записью хозяйственной операции таким образом, что сумма ее по дебету и кредиту счета отображается по одной строке).

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — это совокупность выплат в денежной или натуральной форме, получаемых работником за определенный период времени. *Номинальная заработная плата* — это абсолютная сумма выплат, получаемых работником за определенный период. *Реальная заработная плата* — это количество материальных благ и услуг, которые могут быть приобретены при данном уровне номинальной, а также *минимальной заработной платы.*

На предприятиях при учете и планировании заработной платы рабочих ее подразделяют на основную и дополнительную. *Основная заработная плата включает* расходы на оплату труда производственных и иных рабочих, непосредственно связанных с изготовлением продукции, выполняемых работ. В ее состав включаются: оплата труда по сдельным расценкам, тарифным ставкам за выполнение производственного процесса; доплаты, предусмотренные законодательством; премии рабочим и т. д. В составе дополнительной заработной платы учитываются выплаты, предусмотренные законодательством о труде и положениями об оплате труда, принятыми на предприятии, за непроработанное на предприятии время: оплата отпусков, льготных часов подросткам, плата за время выполнения государственных обязанностей и пр. *Дополнительная заработная плата* представляет собой процент от основного оклада, включая премии по премиальной системе.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА АЛЬТЕРНАТИВНАЯ — это такая заработная плата, которую мог бы получить работник за свою работу, но на более выгодных условиях

Это самая большая зарплата, от которой отказался человек, оставшийся на прежнем месте работы.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА МИНИМАЛЬНО ЗАПРАШИВАЕМАЯ — определенная денежная сумма, которую работник считает приемлемой оплатой за свой труд.

Рабочий в поисках работы устанавливает для себя определенную ставку оплаты, которую он хотел бы получить, исходя из своей предыдущей заработной платы и иных известных ему предложений. Другими словами, *рабочий определил для себя некоторую минимальную норму,* которую он рассматривает как приемлемую. Эта норма и есть минимально запрашиваемая заработная плата. *Оптимальная стратегия рабочего* будет в согласии на работу, оплата которой будет превосходить определенную им норму, и в отказе от любых предложений с оплатой ниже этой нормы.

Может сложиться такая ситуация, что минимально запрашиваемая заработная плата окажется завышенной, например в период экономического спада в стране. В таком случае целесообразно пересмотреть минимально запрашиваемую заработную плату в сторону уменьшения.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА РЕАЛЬНАЯ — это количество материальных благ, которые может приобрести работник при данном уровне заработной платы. И это является важным показателем уровня жизни, реальных доходов населения страны. Определяется отношением размера заработной платы к общему уровню цен покупаемых на нее товаров (отношением номинальной заработной платы к индексу розничных цен). Если, например, *заработная плата и цены одновременно увеличились,* скажем, на 20% по сравнению с начальным индексом, то исходное соотношение 100 / 100 = 1 и новое соотношение 120 / 120 = 1. *Увеличение заработной пчаты работника* — это если зарплата увеличивается быстрее, чем цены (или когда они вообще не изменяются). Например, увеличение заработной платы на 20% дает соотношение 120 / 100 = 1,2, делая таким образом работника на 20% богаче, так как теперь он имеет реальную возможность купить товаров на 20% больше. В экономической науке дискуссионным остается вопрос взаимосвязи реальной и денежной заработной платы с уровнем занятости и выпуска производства, хотя считается, что реальная, а не денежная заработная плата определяет многие показатели.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА СПРАВЕДЛИВАЯ — это заработная плата, которая зафиксирована в государственном законодательстве о минимальной оплате труда. В Великобритании в отличие от США реализуется выборочный *подход к установлению справедливой заработной платы,* состоящий в определении минимальной оплаты в тех ограниченных сферах, где практика заключения коллективных соглашений либо еще слаба, либо отсутствует. *Основным инструментом здесь выступает* Совет по заработной плате. До 1982 г. принимались резолюции Палаты общин по вопросам справедливой оплаты труда. Первая из таких резолюций была направлена на соблюдение текущих ставок заработной платы для рабочих, занятых на выполнении правительственных контактов. Последняя резолюция требует от подрядчиков правительственных контактов выплаты заработной платы, соответствующей условиям коллективного договора, соблюдения не только справедливой заработной платы, но и справедливых условий труда. Санкцией для компании, не соблюдающей этих требований, было исключение из списка претендентов на получение подряда. В 1982 г. правительство отменило эту резолюцию.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ОПРЕДЕЛЯЕМАЯ ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ - это такой размер оплаты труда, который не может быть ниже определенного показателя, зафиксированного в законодательстве.

При установлении минимальных размеров пенсии и оплаты труда, а также определении размеров социальных выплат и других пособий гражданам РФ *необходим прожиточный минимум.*

Стоимость набора из 25 наименований продовольственных товаров в ценах марта 1989 г. в Санкт-Петербурге составила 570 рублей, что на 3,0% больше, чем в феврале того же года, в области — 527,51 рубля, что на 4,2% больше. Из девяносто административных территорий РФ по стоимости этого набора Санкт-Петербург в марте занимал 19-е место, Ленинградская область — 37-е место.

Стоимость прожиточного минимума должна отражать изменение цен и учитываться при индексации выплат населению.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ОСНОВНЫЕ СТАВКИ — это ставки в системе оплаты труда, их принято считать тарифными ставками. Для расчета тарифной ставки повременщика или рабочего-сдельщика организация может установить минимальную сумму оплаты самостоятельно, а также зафиксировав ее в коллективном договоре.

На базе часовых тарифных ставок первого разряда в организации (на предприятии) разрабатывается тарифная система, включающая *три взаимосвязанных элемента:* тарифно-квалификационные справочники, тарифные сетки и тарифные ставки первого разряда. В данный справочник входят виды работ и требований, которые предъявляются к квалификации исполнителя и в результате чего ему присваивается разряд. Тарифная сетка предназначена для определения соотношений в оплате труда между разрядами работ и рабочих. *Тарифная ставка первого разряда* определяет уровень платы за единицу времени рабочего низшей квалификации. Соотношение оплаты труда более высокого разряда и первого устанавливается при помощи тарифного коэффициента. Тарифная ставка определяется вследствие умножения ставки первого разряда на тарифный коэффициент.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА - ТЕОРИЯ

Каждый индивид, осуществляющий трудовую деятельность на предприятии (в организации, учреждении), имеет право на своевременное получение заранее оговоренной суммы денежных средств.

Системы и формы оплаты труда самостоятельно разрабатываются и утверждаются предприятиями, организациями и учреждениями (тарифные ставки и оклады). Существуют два вида работающего персонала: рабочие и служащие. *Категория рабочих* классифицируется по профессиям и разрядам с установлением поразрядных тарифных ставок, *служащих* — по профессиям и должностям с установлением должностных окладов.

Под формой понимается объект учета труда, подлежащий оплате: время или количество выполняемой работы. *Отсюда следуют две основные формы заработной платы:* повременная и сдельная, которые также подразделяются на ряд систем. Так, повременная форма может состоять из простой повременной и повременно-премиальной; сдельная — из прямой сдельной, сдельно-премиальной, аккордной.

ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ЗАМОРАЖИВАНИЕ — это аксиома, гласящая, что независимо от возможности кратковременного роста заработной платы она неизбежно в долгосрочном плане всегда будет возвращаться к отметке минимального уровня жизни. Данный закон представляет собой *сочетание доктрины фонда заработной платы и закона народонаселения Мальтуса.* Доктрина утверждает, что фонд оплаты труда текущего периода состоит из всего объема производства предыдущего периода минус то, что взяли себе предприниматели для личного потребления. *Результат* представляет собой величину, доступную для выплаты заработной платы текущего периода. Фонд заработной платы может увеличиваться вместе с техническим прогрессом. Здесь вступает в силу мальтузианский аргумент: любой рост ставок заработной платы стимулирует рост населения и в конечном счете увеличения рабочей силы. Следовательно, ставки вновь упадут до минимального прожиточного минимума, нижней возможной границы падения оплаты труда. В современных условиях применение этого аргумента ограничено экономикой с примитивным сельским хозяйством.

ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КОНТУР — это набор ключевых ставок заработной платы для нескольких различных внутренних рынков труда. Этот контур может охватывать специфические товарные рынки, специфический рынок труда или отрасль влияния профсоюзов. Соглашения о заработной плате в пределах одного контура демонстрируют значительную степень однородности.

ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ОСНОВНЫЕ СТАВКИ — это нормы оплаты труда, получаемой каждым индивидом за минимальное число рабочих часов, определенное в договоре о заработной плате. Очень часто данный термин относят к базовым ставкам почасовой оплаты, определяющим минимальный уровень вознаграждения, который человек может ожидать за каждый час стандартной рабочей недели. Общий уровень вознаграждения за стандартную рабочую неделю часто называется основной или недельной ставкой заработной платы. Ставку заработной платы следует отличать от доходов, которые изменяются в зависимости от продолжительности труда.

ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СПИРАЛЬ — это процесс, который рассматривается теми, кто придерживается теории инфляции издержек как независимой причины инфляции. При объяснении данного явления основной акцент делается на *три аспекта переговоров о заключении коллективного договора,* как то:

1) тенденция роста заработной платы, достигнутого в определенном секторе экономики, распространяется на другие сектора независимо от состояния спроса и внутриотраслевых различий в производительности труда;
2) тенденция к сохранению традиционной разницы ставок заработной платы в зависимости от специализации и квалификации;
3) обделенное положение, в котором оказываются группы работников, которые отстают, когда заработная плата возрастает быстрее, чем производительность труда. Процесс неравномерного роста заработной платы происходит в наиболее явной форме тогда, когда переговоры о заработной плате проходят отдельно в различных сферах, но он также имеет место и внутри сферы производства между различными группами работников.

ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СТАНДАРТ — термин, введенный Дж. Р. Хиксом для обозначения его особого объяснения способа определения заработной платы. По утверждению Дж. Р. Хикса, представление о том, что заработная плата определяется вследствие взаимодействия спроса и предложения, не является полезным. *Заработная плата, скорее, может быть представлена как результат взаимодействия социально-экономических сил,* а выраженный в деньгах уровень оплаты труда определяет объем денежной массы.

ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СТРУКТУРА— это ранжирование уровней заработной платы для различных отраслей, регионов и т. д. Если понятие заработной платы связано с изменением различий в оплате труда тех или иных групп с помощью общего масштаба, то понятие структуры заработной платы связано только с относительным ранжированием групп работников. Так как мала вероятность, что группы работников, отличающихся по одному из параметров, будут совпадать по всем другим параметрам, на деле оказывается неимоверно трудно осуществлять ранжирование по единственному параметру. Тем не менее характеристики региональной и отраслевой структуры оплаты труда часто привлекают внимание.

ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ФОНД — сюда входят начисленные организацией или предприятием суммы, которые предназначены для оплаты труда в денежной и натуральной формах:

1) за отработанное время — работнику начисляется заработная плата по тарифной ставке или сдельным расценкам (окладам) за фактически отработанное время;
2) премии и вознаграждения; компенсационные выплаты, стимулирующие доплаты (надбавки к тарифным ставкам и оклады), а также связанные с режимом работы и условиями труда;
3) за неотработанное время — оплата ежегодных и дополнительных отпусков, т. е. за определенное время выполнения государственных или общественных обязанностей;
4) выплаты на питание, жилье, топливо — включает в себя стоимость бесплатно предоставляемых работникам отраслей экономики питания, продуктов, коммунальных услуг и т. д.

«Состав фонда заработной платы и выплат социального характера» регламентируется специальной инструкцией, утвержденной постановлением Госкомстата России от 10.07.1995 г. №89.

ЗАТРАТЫ — производственные выплаты в наличной или безналичной форме, которые связаны с производством продукции, выполнением и оказанием услуг с последующей их реализацией. Существует определенная схема классификации затрат на производстве.

По отношению к технологическому процессу затраты делятся на:

1) основные переменные, а именно: материалы, заработная плата, потери от брака, резерв на гарантийный ремонт;
2) накладные условно-постоянные: общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

По экономическим элементам затраты делятся на:

1) элементарные, а именно: заработная плата, материалы, амортизация основных средств, нематериальных активов, иные расходы;
2) комплексные — затраты будущих периодов и резервы предстоящих расходов.

Существует два вида затрат *себестоимости:*

1) прямые: гарантийный ремонт, износ инструментов, расходы по освоению;
2) косвенные: общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы.

ЗАТРАТЫ НА ЛИКВИДАЦИЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Ликвидация — это исключение отдельных объектов основных средств из эксплуатации в результате сокращения объемов производства, а также по причине смены ассортимента продукции, выполняемых работ. *Решение по ликвидации основных средств* могут принять федеральные органы исполнительной власти или руководитель предприятия.

В случае перевода на ликвидацию объектов основных средств по решению федеральных органов власти затраты на содержание могут компенсироваться на ликвидацию переводятся объекты непроизводственного назначения, то затраты на их содержание списываются за счет нераспределенной прибыли.

ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА — это такие затраты, которые оплачиваются сотрудникам, работающим в той или иной организации. Размер заработной платы зависит от экономических условий, количества продаж, квалификации рабочих, а также рентабельности организации и др.

ЗАТРАТЫ НАКЛАДНЫЕ — это затраты, которые связаны с управлением, обслуживанием и организацией производства. К ним относятся, в частности, административно-хозяйственные затраты — это заработная плата руководителей и специалистов, технических исполнителей, расходы на канцелярские принадлежности, типографию и прочее; затраты на обслуживание работников — это дополнительная заработная плата, убытки от эксплуатации жилого фонда и прочее; затраты на организацию работ — амортизационные отчисления, арендная плата, содержание лабораторий, износ и ремонт малоценных и быстроизнашивающихся активов и т. д.

Переход предприятий на международные стандарты предполагает деление затрат на условно-переменные и условно-постоянные. *Переменные затраты* связаны с производственным процессом и находятся в непосредственной зависимости от объема производства. *Постоянные затраты* представляют собой совокупность затрат на управление, хозяйственное обслуживание, сбыт продукции и зависят от продолжительности периода.

ЗАТРАТЫ НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ — это расходы, вызванные бесхозяйственностью и нераспорядительностью, являющиеся результатом недостаточно честной работы. Непроизводственные затраты, как правило, не планируются, а сумма будет перерасходом против плановой себестоимости. Ликвидация непроизводственных затрат — важнейший фактор снижения себестоимости продукции. К этим затратам относятся штрафы за нарушение перевозок, недостачи и потери (порчи) материальных ценностей, неустойки за несвоевременную оплату счетов поставщиков.

Предприятия (организации) стараются избежать непроизводственных затрат. Среди основных мер на предотвращение данных затрат такие, как:

1) налаживание и совершенствование системы поставок;
2) четкая организация персонала и контроль за его деятельностью;
3) наказание виновных за бесхозяйственное отношение к работе и пр.

ЗАТРАТЫ НОРМАТИВНЫЕ — *нормативный метод учета затрат на производство* является своевременное предупреждение нерационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов в хозяйстве, содействие выявлению имеющихся в производстве резервов. Он включает технически доказанные расчетные величины затрат рабочего времени, а также денежные, материальные ресурсы на единицу продукции и работ. *Нормы производственных затрат* — одно из главных орудий управления производством. Они отображают технический и организационный уровень развития предприятия, влияют на итоговый результат деятельности.

Плановый и своевременный учет изменения норм позволяет руководству предприятия осуществлять контроль за выполнением планов организационно-технических мероприятий, внедрением новой техники, повышением производительности труда, а также оперативно решать и устранять недостатки в работе, если изменения произошли не в сторону увеличения прибыли.

ЗАТРАТЫ ОБЩИЕ — это затраты, связанные с использованием материалов, сырья, зданий, сооружений, транспорта и услуг. Их можно отнести к нескольким видам продуктов, подразделений, которые впоследствии должны быть разделены на продукты или подразделения. Такие затраты возникают, когда продукты или подразделения производятся совместно, хотя технологически могут производиться отдельно друг от друга. *Помимо общих, затраты могут быть:*

1) начисленными;
2) на обработку (консервированными);
3) допустимыми;
4) дифференциальными;
5) смешанными;
6) постоянными, переменными, фактическими.

ЗАТРАТЫ ПЕРЕМЕННЫЕ — затраты, которые могут меняться в зависимости от объема производства, внешних условий, уровня прибыли.

К ним относятся затраты:

1) непосредственно связанные с изобретением и рационализацией, испытанием моделей и образцов;
2) на выставки, конкурсы;
3) на сырье, материалы;
4) на дополнительное материальное стимулирование;
5) на общепроизводственные расходы;
6) на общехозяйственные расходы.

ЗАТРАТЫ ПОСТОЯННЫЕ — затраты, которые не зависят от объема производства и внешних условий. *К таким затратам относятся:*

1) платежи по обязательному страхованию имущества организации;
2) амортизация нематериальных активов, износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
3) затраты на воспроизводство основных производственных фондов, включаемые в себестоимость продукции в форме амортизационных отчислений;
4) отчисления на государственное социальное страхование, в пенсионный фонд и иные внебюджетные фонды;
5) заработная плата рабочим.

ЗАТРАТЫ ПРИВЕДЕННЫЕ — *оценочный показатель сравнительной экономической эффективности капитальных вложений*, определяемый как сумма эксплуатационных затрат и капитальных вложений, которые приведены к одинаковой размерности в результате с нормативами эффективности. *Выбор оптимального варианта из сравниваемых альтернатив осуществляется по следующей формуле:*

$$ПЗ_i = C_i + E_H K_i \text{ или } ПЗ_1 = K_i + T_i J_H C_n$$

где $ПЗ_i$ — затраты на единицу продукции (заданный объем по всем сравниваемым вариантам);

C_i и A_i — себестоимость единицы продукции и удельные капитальные вложения по тем же вариантам;

$E_н$ и $T_н$ — нормативный коэффициент экономической эффективности и срок окупаемости вложений (величина, обратная *ЕН).* Формула *ПЗ* позволяет сопоставить размеры себестоимости продукции и капитальных вложений, которые непосредственно складывать нельзя из-за несопоставимости по экономическому содержанию — текущие затраты осуществляются постоянно, в течение каждого производственного цикла, а единовременные авансируются один раз, и созданные за их счет производственные фонды используются длительное время.

ЗАТРАТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ — это расходы, связанные с производственной

деятельностью предприятия. Производственные затраты исчисляются в денежном и натуральном выражении. Включают в себя затраты на сырье,, материалы, полуфабрикаты, энергию, топливо, использование основных производственных фондов в денежном выражении, а также затраты живого труда. Затраты на производство в денежном выражении находят отражение в смете затрат на производство. Их структура различается по отраслям промышленности и производства. Там, где преобладают материальные затраты, производство является материалоемким, заработная плата — трудоемкой, затраты на энергоресурсы — энергоемкими, амортизационные отчисления — фондоемкими.

ЗАТРАТЫ ПРОЧИЕ — это величина ресурсов, выраженная в денежной форме, которая используется для получения некоторых полезных результатов.

Существует несколько разновидностей затрат:

1) явные затраты — это затраты, которые определяют сумму расходов на оплату приобретенных ресурсов (материалов, сырья, топлива, рабочей силы и т. д.);
2) неявные затраты определяются стоимостью ресурсов, находящихся в собственности конкретного предприятия (заработная плата предпринимателя-собственника, которую он себе не выплачивает, получая доход; возможная арендная плата за собственное здание фирмы и т. д.).

Транзакционные затраты включают в себя:

1) затраты на поиск информации;
2) затраты на измерения;
3) затраты по юридической защите контракта;
4) затраты на защиту прав собственности.

ЗАТРАТЫ ПО ЛИКВИДАЦИИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ — расходы, связанные с разработкой, демонтажем, транспортированием и иными операциями по ликвидации основных фондов.

Затраты приведенные — оценочный показатель сравнительной экономической эффективности капитальных вложений и новой техники, определяемой как сумма эксплуатационных затрат и капитальных вложений, приведенных к одной размерности в соответствии с нормативом эффективности.

ЗАТРАТЫ - ВЫПУСК — это метод одновременного описания затрат на производство продукции в заданной номенклатуре и распределение продукции в той же номенклатуре при разработке межотраслевого баланса, который был применен в СССР составной частью баланса народного хозяйства (1923—1924 гг.). В 1930-е гг. капиталистические страны использовали этот метод для изучения американской экономики. Затраты и распределение продукции в Затраты — выпуск используются в виде таблицы шахматного типа. И состоят из номенклатуры вида продукции, который соответствуют столбцу и строке. В столбце показывают затраты на производство продукции определенного вида, а в строке — применение данной продукции в качестве затрат на производство всех рассматриваемых видов продукции.

ЗАЧЕТ — это процесс взаимного погашения обязательств или платежей двух (нескольких) юридических и физических лиц. Это возможно в случаях, когда величины взаимных долгов равны.

ЗАЧЕТ ВЗАИМНЫХ ТРЕБОВАНИЙ — это безналичные взаиморасчеты предприятий или организаций, которые погашаются при взаимных обязательствах и требованиях должников или кредиторов в равных суммах, но оплачивается только разница. (См. также взаимозачет, клиринговые расчеты).

ЗАЧЕТ ВСТРЕЧНОГО ТРЕБОВАНИЯ —в гражданском праве — один из способов прекращения обязательств. Он возможен, если присутствуют три условия: прерванными могут быть только встречные требования, сторонами требований могут выступать одни и те же лица; требования должны быть однородными по содержанию, т. е. взаимные требования по уплате денежных средств, срок которых уже наступил. Зачет встречного требования производится по заявлению (письменному) одной из сторон. В России данный зачет наиболее широко применяется как способ безналичных расчетов между организациями через банк и оформляется в порядке, установленном Госбанком.

ЗАЧЕТ РАВНЫХ ВЕЛИЧИН — это биржевое сообщение, которое появляется при вторичном извещении о несовпадающих сделках и указывающее на то, что все остальные сделки, совпавшие по остальным критериям, кроме количества, относительно выравнены по наименьшему количественному показателю.

ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ — установленные законом и иными нормативными документами правила, охраняющие права потребителей, направленные на предотвращение продажи ему некачественного товара, компенсацию понесенных убытков от недобросовестной торговли. Так, например, регулируются отношения, возникающие между потребителями и фирмами, предприятиями, организациями, предусматривающие права потребителей на приобретение товаров заявленного количества и надлежащего качества, не влияющих на безопасность их жизни и здоровья, получение необходимой информации о продукте, его производителях, а также гарантируется государственная и общественная защита интересов покупателей. Одним из определяющих признаков культуры бизнеса и предпринимательства является защита прав потребителей.

ЗАЩИТА СТРАХОВАЯ — система мероприятий по организации особого денежного (страхового) фонда, который в определенных случаях осуществляет выплаты лицам, вносившим средства в этот фонд. Физические лица могут добровольно застраховать себя и свое имущество от несчастных случаев. Добровольное страхование осуществляется на основе договора, заключенного сторонами в порядке, предусмотренном законодательством. *Договоры имущественного и личного страхования* заключаются в письменной форме и оформляются выданным страховой организацией свидетельством. В добровольном порядке страхуется имущество предприятий и организаций.

Основная цель страхования — получение денежной компенсации в чрезвычайной ситуации, частичное или полное покрытие потерь в случае непредвиденного негативного события.

ЗАЯВКА — это официальное обращение лица (или нескольких лиц) в учреждение либо организацию к должностному лицу, не связанное в отличие от жалобы с нарушением прав и интересов гражданина. Заявки подаются, во-первых, с целью реализации права или законного интереса гражданина и, во-вторых, для того, чтобы сообщить о тех или иных недостатках в работе предприятий, учреждений, а в ряде случаев — и внести свои предложения по устранению этих недостатков.

Заявка подается в письменном виде или делается устно. В последнем случае заявка заносится в специальный журнал и в дальнейшем рассматривается на общих основаниях с письменными заявками.

Все учреждения, организации и предприятия обязаны ответить гражданину, подавшему заявку, причем ответ должен охватывать весь круг вопросов, поставленных в заявке.

ЗАЯВКА НА УЧАСТИЕ В ТОРГАХ — фирмы официального заявления о намерении участвовать в конкретных продажах. В тендерный комитет направляются заявки, организуемые заказчиками для проведения торгов. Проведение торгов, а также участие в них со стороны поставщиков выражаются в том, что они выкупают условия торгов у тендерных комитетов. Заявка на участие в торгах не связывает фирму обязательствами. После изучения условий торгов фирма может принять решение не передавать предложение тендерному комитету и не обязана его информировать о своем отказе. Только после предоставления предложения в тендерный комитет, безотзывность которого обычно подтверждается банковской гарантией, поставщик должен следовать его указаниям.

ЗЕМЛЕВЛАДЕНИЕ — обладание землей на определенных основаниях, обусловливающих соответствующие права и обязанности ее владельцев. *Формы землевладения определяются господствующим способом производства.* Под землевладением в юридической, исторической, экономической литературе понимается собственность на землю в сложившейся исторической форме. Термин «землевладение» охватывает все многочисленные случаи, когда владение землей не отделено от права земельной собственности, т. е. владелец земли с ее собственником является одним и тем же лицом. Землевладение бывает нескольких видов — крупное, мелкое и среднее — и имеет в зависимости и от этого различный правовой режим.

ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ — это земельный участок, который используется в установленном законом порядке. В процессе исторического развития, а также изменения производственных отношений меняются и формируются виды, система и форма землепользования. Развитие и усовершенствование труда, который связан с переходом к оседлости, постепенно повлекли за собой раздел земли между родами, общинами, а затем и между отдельными семьями, что привело к формированию устойчивых форм землепользования. Пахотная земля в территориальной общине была общей собственностью. Она делилась между членами общества, и каждый землевладелец обрабатывал определенный участок поля. При рабовладельческом строе основой землепользования были прежде всего сами рабовладельцы, использовавшие принудительный труд работы.

ЗЕМЛЯ — как средство производства является необходимой материальной предпосылкой процесса труда, это один из главных вещественных факторов. В отраслях хозяйства основным средством производства является земля. У нее имеется ряд признаков, которые оказывают влияние на характер производственных процессов в этих отраслях. *Земля является невоспроизводимым средством производства,* что обусловливает ограниченность земельных ресурсов и зависимость свойств земли от климатических и природных факторов. Сельскохозяйственные угодья при абсолютной ограниченности общей площади земли ограничены относительно. По мере роста технической оснащенности появляются возможности превращать в сельскохозяйственные угодья новые земли. Но подобные возможности нельзя преувеличивать, так как по мере развития индустрии совершается и обратный процесс — это изъятие части земли из сельскохозяйственных угодий. *Удовлетворение возрастающих потребностей в сельскохозяйственных, продуктах* возможно прежде всего за счет более интенсивного использования уже освоенных земель.

ЗЕМСКИЕ ПОВИННОСТИ — система местного обложения в царской России. В XV в. появились первые земельные повинности и получили свое развитие в XIX в. Все Земские повинности по уставу в 1851 г. разделились на денежные и натуральные. *Денежные повинности* — государственные, губернские и частные — шли на содержание полиции, судебных органов, администрации, школ, больниц, учреждений культуры. Основную массу лиц составляли крестьяне, которые выполняли натуральные земские повинности, прежде всего это ремонт и строительство дорог, мостов, почтовая повинность и т. д. В 1864 г. с образованием земств Земская повинность перешла в ведение земских учреждений и сохранилась до Октябрьской революции.

ЗЕМСКИЕ СБОРЫ — центральные сословно-представительские учреждения в России (XVI—XVII вв.). Появление Земских сборов — результат объединения русских земель в единое централизованное государство, ослабления боярской аристократии, роста политической значимости дворянства. Первые земские сборы были созваны в середине XVI в. в годы обострения классовой борьбы. Народные восстания заставляли феодалов сплотиться для укрепления своей власти. В начале XVII в. происходили массовые народные движения польской и шведской интервенции, собирался «Совет всея Земли», который впоследствии получил название Земское собрание. В царствование Михаила Федоровича Романова (1613—1645 гг.) Земские сборы созывались наиболее часто.

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ВЕДУЩИМ ПОЛОЖЕНИЕМ — умышленное использование должностным лицом своего служебного положения вопреки интересам службы, совершенном из корыстных или иных личностных интересов.

Использование должностным лицом служебного положения — это действия, которые он совершает в пределах своего служебного положения, но совершает их незаконно, либо не совершает действия, которые входят в его должностные обязанности. *Злоупотребление служебным положением наказывается* лишением свободы на срок до трех лет или исправительными работами до двух лет, либо увольнением (УК РСФСР, ст. 170, ч. 1); более строгое наказание предусмотрено за преступ-ление, совершенное при смягчающих обстоя-тельствах, т. е. если оно вызвало тяжкие последствия.

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ВЛАСТЬЮ — это одна из разновидностей незаконного использования должностным лицом своего служебного положения. По степени общественной опасности делятся на: должностное преступление и дисциплинарный проступок.

Законом предусмотрено *наказание за злоупотребление властью или служебным положением,* вызвавшее тяжкие последствия. Злоупотребление властью, связанное с незаконным изъятием государственного или общественного имущества, уголовным кодексом рассматривается как хищение. Если должностное лицо не заинтересовано в совершении данного преступления, то злоупотребление властью можно рассматривать как дисциплинарный проступок, следовательно, наказание будет в административном порядке.

Превышение власти отличается от злоупотребления властью тем, что совершенные действия выходят за пределы должностных обязанностей, а также халатностью.

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ БОЛЬШИНСТВА — использование своих законных прав, которые противоречат своим социальным назначениям и влекут за собой нарушения общественных и государственных интересов.

Законом установлено, что граждане должны использовать права, не нанося ущерба интересам общества и государства, правам других индивидов.

К *злоупотреблению правом относятся* случаи осуществления права с единственной целью — причинить вред другим лицам. Например, включение радиоприемника с целью создать для большинства соседей условия, не располагающие к отдыху.

По отношению к лицу, осуществляющему свое право не в соответствии с его назначением, могут быть приняты те же *меры защиты,* которые применяются против лица, нарушающего требования закона. Так как в этих случаях надо выносить решения о соответствии или несоответствии осуществления своего права его социальному назначению, такая оценка по общепринятому правилу должна быть вынесена судом.

ЗНАК АВТОРСКОГО ПРАВА

В соответствии с законодательством авторское право возникло с целью регулировать отношения, которые возникли в связи с созданием и использованием произведений литературы, науки, исскусства.

3 августа 1993 г. в Российской Федерации действует закон «Об авторском праве и смежных правах». В статье данного закона «Авторское право распространяется на произведения науки, литературы, является результатом творческой деятельности независимо от назначения и достоинства произведения, а также способа его выражения». В течение всей жизни автора, а также еще 50 лет после его смерти авторское право действительно. Таким образом, если индивид или группа индивидов создали что-то новое, ранее не зарегистрированное, то согласно законодательству никто не вправе воспроизводить нововведение.

ЗНАК ОБСЛУЖИВАНИЯ — это знак, зарегистрированный в определенном порядке, с помощью которого предприятие обозначает оказываемые им услуги для индивидуализации своей деятельности (фирменные пакеты, бланки, этикетки). Они используются предприятиями или организациями в сфере страхования, транспорта, строительства и др. Знаки обслуживания охраняются как объект исключительного права в большинстве государств. В Российской Федерации *охрана знака* обслуживания введена с 1962 г. Для регистрации знаков обслуживания существует специальная классификация, установленная Соглашением о международной классификации изделий и услуг для регистрации знаков от 15 июля 1957 г. Правовая охрана знаков обслуживания осуществляется в таком же порядке, как и охрана товарных знаков, к которым он с правовой точки зрения и приравнивается.

ЗНАК ТОВАРНЫЙ — это имя, знак, символ или сочетание их, используемые для того, чтобы потребитель мог отличить товар одного производителя от товара другого на стадии, предшествующей непосредственно покупке. *Товарный знак,* который имеет высокую *рекламоспособность,* стимулирует более быстрое распространение товарного знака, говорящего об уникальности тех или иных потребительских свойств товара. Ассоциативная емкость товарного знака — это

способность формировать определенные ассоциации у потребителей за счет применения в товарном знаке графических символов, которые специально подобраны в виде визуальных элементов.

Товарный знак играет большую роль в экспорте товара. Он становится синонимом качества товара, поэтому маркированные товары обычно продаются по завышенной цене. Имеется прямая зависимость между долями рынка, на котором представлен товар той или иной фирмы или организации, известностью товарного знака и долей дополнительной прибыли, которую получает компания за счет использования товарного знака. Два этих показателя высоки у наиболее крупных корпораций, которые осуществляют массовый выпуск товаров. Учитывая все вышесказанное, можно утверждать, что на мировом рынке товаров существует борьба товарных знаков. Вместе с тем многие отечественные эксперты еще не осознали важность и значимость товаров под товарным знаком.

ЗНАКИ ДЕНЕЖНЫЕ — любая форма денег, ценность которых не основывается на внутренней стоимости денег, а основывается на законодательстве либо существующей традиции. Данный термин подчеркивает отличие денежных знаков от полноценных денег. Например, от золотого стандарта, существовавшего до 1914 г., стоимость которого зависела прямо от стоимости металла, из которого он сделан.

ЗОЛОТО — химический элемент периодической системы Менделеева.

В товарном производстве золото осуществляет функцию денег.

Золото является первым металлом, известным человеку. Археологами найдены изделия из золота, датируемые 5—4 в. до н. э. В Древнем Египте, Индии, Китае добыча золота, изготовление украшений существовали за 3—2 тыс. лет до н. э.

В экономической сфере золото является всеобщим эквивалентом, выступая мерой стоимости и масштабом цен. С 1 января 1961 г. золотое содержание 1 рубля установлено в 0,987412 г. чистого золота. Точно такое же количество золота лежит в основе переводного рубля, т. е. международной валюты страны, также золото выполняет роль международных денег на мировом рынке.

ЗОЛОТОЙ ЗАПАС — См.: Запас золотой.

ЗОЛОТОЙ ПАРИТЕТ — это количественное содержание чисгого золота в номинальной денежной единице, установленное законом страны. При золотообращении и неустановленном размере бумажных денег на одну золотую единицу цена на этот металл соответствует весовому значению содержания золота в этой единице. В 1934 г. по закону США было установлено, что золотое содержание одного доллара США составляет 0,888671 г. а 1 тройская унция (31.1065 г) чистого золота стоит 35 долларов. И эта цена считается официальной на мировом рынке. Иные страны устанавливали золотое содержание своих национальных денежных единиц, исходя их зафиксированного законом и согласованного с Международным валютным фондом официального курса своей денежной единицы по отношению к доллару США.

ЗОМБАРТ ВЕРНЕР(1863—1941) — основной представитель последнего поколения немецкой исторической школы.

Основные работы

Он хотел избавить историческую школу от консервативного и нормативного влияния группы Г. Шмоллера. В его первых подверженных марксистскому влиянию работах (1894, 1896, 1902 гг. — *«Socialism and the Social Movement»,* 1896 г. — *«Modern Capitalism»),* состоящих из двух исследований, восхваляющих основателей школы (1895, 1909 гг. — *Friedrich Engels, The Life Work of Karl Marx),* очень много создано для избавления от этого наследия.

Хотя в поздних его работах стали просматриваться консерватизм и национализм, в конце концов В. Зомбарт занял откровенно нацистскую позицию. Такая резкая смена объяснялась тем, что он долго был на задворках немецкой академии и осознавал, что для получения высокого научного звания ему было необходимо быть политически востребованным.

Более поздние работы В. Зомбарта, созданные строго в претенциозном стиле, не увенчались успехом и не принесли ему большой известности ни в рамках экономической науки, ни в другой области, но при этом отличались особенной колоритностью. Как и М. Вебер, он полагал, что корни капитализма скорее всего не лежат в отношении экономической деятельности, а происходят из идеи возможности познания и управления природой. Он описывал эту теорию в своем произведении «Современный капитализм 1902 года», которое до сих пор считается шедевром среди исследователей общей истории, таких как, например, Ф. Бродель.

В своей работе 1911 г. «Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь» он говорил, что капиталистическая жажда к наживе привела к возникновению и возвышению евреев в Центральной и Северной Европе, что противоречило утверждениям М. Вебера, разработанным на основе протестантских идей. Эта работа вызывала большое непонимание: большинство евреев и либералов сочли ее антисемитской, а антисемиты и консерваторы — просемитской. Многие ученые полагают, что ее источники сомнительны, и это исследование недостойно одобрения. Но, несмотря на это, произведение В. Зомбарта появилось на рынке. Оно имело колоссальное воздействие (слишком знакомое и трагичное) на распространение экономического, расового, философского и исторического мнения об искаженном стереотипе «лукавого еврейского капиталиста», который зарабатывал все более широкую известность в Европе.

В. Зомбарт

В более поздней работе 1913 г. — «Буржуазия и появление капитализма» — он вновь меняет направление. Там он пытался указать на связь между развитием городов и торговли с появлением капитализма. Это привлекло огромное внимание и воссоздано в наше время экономическими историками, одним из которых был Г. Пиренс.

В 1915 г. З. Вернер основательно перешел в романтический национализм, критикуя при этом Великобританию в его *Handler* und *Helden.* В заключение всего этого была написана в высшей степени нацистская книга «Немецкий социализм» (которую опубликовали в 1934 г. и перевели как «Новую социальную философию»). Эта просто позорная книга, получившая огромное значение в качестве нацистскою учебника, увенчала и так спутанную жизнь В. Зомбарта.

ЗОНА СВОБОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА — обособленные части суверенной национально-государственной территории, имеющие определенные льготные экономические условия для национального и иностранного предпринимательства. В них вводятся особые налоговые, таможенные и иные режимы, создающие привлекательные условия для вложений иностранного капитала, быстрого освоения новой техники, наращивания экспортного потенциала и т. д. Существует большое разнообразие базовых зон, а также можно выделить такие зоны, как связанные с внешнеэкономической деятельностью, с отменой таможенного обложения; функциональные зоны (например, технологические парки); комплексные с использованием льгот с целью увеличения прибыли от внешнеэкономической деятельности. Они (зоны) могут быть замкнутыми, нацеленными только на экспорт и пополнение валютного запаса, и интегрированными, ориентирующимися как на внешний рынок, так и на модернизацию национального производства, развитие инфраструктуры и социальной сферы региона.

ЗОНА СВОБОДНОЙ **ТОРГОВЛИ** — региональная группировка стран, в рамках которой осуществляется беспошлинная торговля в целях обеспечения своих интересов на базе расширения развития экономики. Ее создание предполагает расширение торговли и уровня конкуренции в том или ином регионе, что должно способствовать преодолению

его сравнительно низкого уровня экономического развития, повысить роль внешнеторгового оборота страны, уменьшить экономическую зависимость региона от центра, повысить его экспортный и импортный уровень, способствовать преодолению трудности по сбыту продукции.

ЗОНА СТЕРЛИНГОВАЯ - первоначально представляла собой группу стран, которые вследствие их тесных торговых и финансовых связей с Великобританией стремились стабилизировать курсы своих валют относительно фунта стерлингов.

Основу зоны, в которую время от времени входили другие страны, составляли британские колонии. В 1939 г. стерлинговая зона была оформлена официально и включала в себя те страны и территории, которые совместно осуществляли валютный контроль использования фунта стерлингов и поддерживали общий резерв золота и долларов, хранящихся в Лондоне. После Второй мировой войны *фунт стерлингов* в этой зоне действовал *в качестве главной резервной валюты*, а сама зона представляла собой остров свободных платежей в море валютного контроля. С ослаблением международного положения фунта стерлингов многие бывшие члены стерлинговой зоны отказались от использования фунта стерлингов в качестве резервной валюты. В настоящее время данная зона не существует.

И

ИГРА АКТИВАМИ — простой и дешевый доступ к активам компании посредством покупки ценных бумаг, текущая рыночная цена которых не отражает реальную стоимость активов компании.

ИГРА НА БИРЖЕ — процесс проведения спекулятивных операций на бирже с помощью успешной скупки и продажи биржевого товара (ценных бумаг и других объектов биржевой торговли) с целью получения прибыли. Игра на бирже бывает простейшей и более сложной. Самая легкая игра применяется с использованием разных котировок и курсов на всевозможных рынках, когда участники игры покупают биржевой товар на рынках, где он дешевле, и сразу продают его, где он дороже. Сложность игры на бирже состоит в предвидении изменения курсов и котировок досрочной скупки или продаже товаров и фьючерсных контрактов на выгодных условиях. Игра может быть на повышение курса — «игроки-быки» и на понижение курса — «игроки-медведи».

ИГРА НА ОПЕРЕЖЕНИЕ — практика заключения сделок с учетом полученной от брокеров и аналитиков рынка нового объема информации прежде, чем аналогичная информация появится у клиента.

ИДЕАЛЬНЫЙ РЫНОК — конкурентный рынок, представляющий собой большое количество участников рынка, в том числе значительное число продавцов и покупателей; свободный вход на рынок и выход из него, однородность одноименных представленных товаров на рынке, свободные цены, отсутствие рыночных конфликтов между участниками.

ИДЕАЛИЗАЦИЯ — абстрактно воображаемые понятия об объектах, явлениях и процессах, которых на самом деле нет в действительности, но они имеют прообразы в реальном мире (например, *«точка», «абсолютно твердое тело», «идеальный газ»).* Идеализация используется в моделировании, а также позволяет формулировать законы.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ (от лат. *identifwo* — «отождествляю») — явление признания тождественности между объектами, однородными процессами, установление соответствия между ними.

1. В психологии и социологии — процесс, когда личность психологически или по иному самоотождествляет себя с другим человеком, группой людей, образцом, возможно, предметом.

2. В технике, математике идентификацией называется установление соответствия предмета, подлежащего распознаванию, своему знаку, образу.

3. В криминалистике — установление соответствия личности или объекта по ряду совокупных признаков (например определение личности по жестам, по отпечаткам пальцев и т. п.).

4. В химии — процесс, когда отождествляют неизвестное химическое соединение посредством сравнения его химических и физических свойств.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ЛИЧНОСТИ — в искусствоведении — сопоставление неизвестной личности, изображенной на портрете, с известными его изображениями для подтверждения атрибуции.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ТОВАРА ЭЛЕКТРОННАЯ — компьютеризированная система по идентифицированию товаров широкого потребления, единая для большинства стран мира, в которых принята такая идентификация. В данной системе содержится определенное число различной толщины штрихов и цифровой код. Эта система помещается на упаковке товара в форме этикетки.

Продавец или (чаще) кассир сканером — специальным электронным устройством — проводит по этикетке, в результате чего компьютер регистрирует цену продукта, товара, если необходимо, остаток запасов товара на складе, а также выдает покупателю чек в подтверждение сделанной покупки. Подобная система удобна и проста при размещении заказов и в работе в магазине. Аналогичные системы применяются на промышленных предприятиях и в службах логистики.

ИДЕНТУРА — соглашение о выпуске облигаций, подписанное непосредственно перед их выпуском. В данном соглашении оговариваются все условия выпуска и погашения облигаций (срок погашения, годовой процент и иные условия).

ИДЕОЛОГИЯ — осознание и оценивание отношения людей к действительности путем философских, экономических, политических, религиозных, правовых, нравственных, эстетических и иных взглядов и мыслей. Идеология выражает интересы, формулирует цели и формирует направленность тех или иных социальных групп.

Термин *«идеология»* часто употребляется и для обозначения ложного, иллюзорного, оторванного от реальности сознания.

ИДЕЯ ТОВАРА — предполагаемый товар, который фирма хотела бы предложить на рынке в качестве *нового.*

Разработка идеи товара — основная задача, стоящая перед любым производителем, поскольку от правильного выбора производимого товара зависит положительный результат предприятия в целом, направленный на прибыль.

ИЕРАРХИЯ (от греч. *hierarchia* — «священная власть») — способ построения и организации сложных систем, при котором элементы системы распределены по уровням. Такая система становится многоуровневой, многоступенчатой, обладающей в то же время свойством целостности. Примером иерархической структуры является система управления предприятием, первый уровень иерархии — директор предприятия, второй уровень иерархии — его заместители, третий уровень иерархии — начальники отделений, четвертый уровень иерархии — начальники отделов.

Также термин употребляется для характеристики организации христианской церкви; в социологии — для обозначения социальной структуры общества, бюрократии; в общей теории систем — для описания любых системных объектов; в теории организации — принцип управления; в лингвистике различают иерархию уровней (ярусов) языка.

ИЗБЫТОК ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ - превышение размера оборотных средств и товарных запасов предприятий по отношению к необходимому уровню, обусловленному производственными потребностями или нормативами.

ИЗБЫТОК В СТРАХОВАНИИ — термин, имеющий две трактовки:

1) остаток риска, который не может быть размещен на страховом рынке и для которого требуется дополнительное покрытие, чаще всего перестрахование;
2) сумма, являющаяся первой частью издержек, которые несет страхователь по условиям страхования, например административные расходы, входящие в страховую премию.

ИЗБЫТОК КРЕДИТА — превышение кредитных предложений над спросом на них; излишняя сумма целевого кредита.

ИЗБЫТОЧНЫЕ РЕЗЕРВЫ –- ситуация, когда резервные запасы превышают норму. Банки содержат в своих хранилищах избыточные резервы либо наличными денежными средствами, либо в виде вкладов в центральном банке государства.

ИЗБИРАТЕЛЬНОЕ ПРАВО — совокупность правовых норм, устанавливающих процесс проведения выборов главы государства, органов самоуправления и др.

Избирательное право, как правило, регламентируется Конституцией и специальными законами о выборах, которые определяют порядок выдвижения кандидатов, нормы представительства, порядок проведения голосования, порядок определения результатов голосования и др.

Право любого гражданина свободно участвовать в выборах. Различают активное и пассивное избирательное право. Избирать на выборах — активное избирательное право. Быть избранным на выборах — пассивное избирательное право.

ИЗБЫТОК ПРЕДЛОЖЕНИЯ — явление, при котором предложение значительно превышает спрос. Оно приводит к затовариванию рынка и негативно сказывается на его участниках. В экономике избыток предложения является отрицательным фактором, приводящим к дисбалансу спроса и предложения.

ИЗБЫТОК МОЩНОСТИ — совокупность автоматизированной и компьютеризированной техники (машин и оборудования), имеющаяся у предприятия свыше приобретенных для работы в номинальных расчетных условиях. Избыточные производственные мощности, являющиеся положительным результатом работы предприятия, предназначены для чрезвычайного положения (при возникновении необходимости в срочном расширении производства, замене вышедшего из строя оборудования или ремонте машины). При загруженности предприятия производственными мощностями на 80% приходится 20% избытка мощности. Такая загруженность является оптимальной для предприятия.

ИЗБЫТОЧНЫЙ СПРОС — явление, при котором спрос значительно превышает предложение. Оно приводит к росту цен и дефициту товаров на рынке.

В настоящее время данное явление встречается очень редко.

Объем предложения товаров обычно выше уровня спроса на величину запасов товаров, которые необходимы для удовлетворения требований покупателя и бесперебойной торговли в условиях нормального состояния рынка.

ИЗВЕЩЕНИЕ — официальное уведомление заинтересованных лиц о предстоящих или происшедших событиях, о необходимости исполнения каких-либо обязательств, выполнения определенных действий, внесения платежей, которое присылают в письменной, телеграфной, телефонной или электронной формах. Извещение также имеет форму указания или официального информационного сообщения (например, извещение о погашении задолженности, о сроках поступления продукции покупателю, извещение, подтверждающее произведенную отгрузку экспортного товара на станцию назначения и т. п.).

ИЗВЕЩЕНИЕ-НОТИС (от англ. *notice* — «извещение», «пометка»): извещение, уведомление; письменное уведомление, которое направляется фрахтователю или его агенту капитаном судна, в котором говорится о полной готовности судна к погрузке (выгрузке), с чего начинается отсчет сталийных дней; биржевое — данное продавцом по фьючерскому контракту уведомление о поставке. Различают непередаваемый и передаваемый нотис. В первом случае это извещение, которое покупатель должен получить, и если он не изъявил желания о приеме товара, он обязан продать новый биржевой контракт и предъявить по нему полученное извещение. Во втором случае это извещение, которое сразу может быть предъявлено к поставке, если покупатель отказался принять поставку товара и продал контракт, который купил ранее; уведомление, по которому перестраховщик извещает компанию перестрахователя о своем желании пересмотреть определенные положения договора или о намерении расторгнуть договор перестраховки на следующий год, причем перестраховщик должен выслать его за три месяца до окончания года. Статья договора перестрахования, которая предусматривает подобное уведомление; уведомление, которым судовладелец извещает фрахтователя или его агента о дате прибытия судна в порт.

ИЗВЕЩЕНИЕ О СТРАХОВОМ СЛУЧАЕ — письменный документ установленной формы, который направляется страхователем в адрес страховщика в установленные сроки. Данный документ содержит информацию о причине, месте и времени страхового случая, а также другую информацию, необходимую для принятия решения об урегулировании претензий страхователя.

ИЗВЕЩЕНИЕ ОБ ОТКРЫТИИ КРЕДИТА — письменный или электронный документ, который предоставляется клиенту кредитной организации. Данное извещение подтверждает открытие кредита, поступление денег на счет.

Если необходимо открытие простого, или потребительского, кредита, извещение об открытии кредита предоставляется на месте. Если возникла необходимость в открытии других видов кредита, используется рассылка в форме письменного, электронного письма или же факса.

ИЗГОТОВИТЕЛЬ ПРОДУКЦИИ — любая организация, физическое или юридическое лицо, производящие продукцию определенного вида, предназначенную для дальнейшей ее реализации с целью получения прибыли.

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ -- предприятие (государственное, кооперативное или коммерческое), осуществляющее материально-техническое обеспечение производства продукции средствами массовой информации (газетами, книгами, брошюрами и др.); подготовку и выпуск печатной продукции. Издательские дома по видам выпускаемой продукции бывают: книжные, книжно-журнальные, газетные и газетно-журнальные.

ИЗДЕЛИЕ — единица продукции промышленного производства, количество которой исчисляется в штуках или экземплярах; во множественном числе под словом «изделия» понимают продукцию или специальные виды продукции, которые производит оборонная промышленность, либо кустарное производство, или отдельные мастера.

ИЗДЕЛИЕ ГОТОВОЕ — изделие, законченное производством, полностью укомплектованное, прошедшее производственные испытания и соответствующее действующим стандартам, фактически сданное на склад готовой продукции и оформленное сдаточными документами.

ИЗДЕРЖКИ — затраты различного вида. В экономике издержки являются одним из базовых составляющих цены. Их различают по сфере формирования: транспортные, торговые, издержки обращения, издержки производства, хранения. Также различают издержки по способам их учета в цене готового изделия: целиком или по частям. Себестоимость продукции составляют издержки производства на уровне предприятия.

ИЗДЕРЖКИ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ — выгода, не полученная в результате неиспользования экономического ресурса в наиболее доходной из всех возможных сфер и отраслей хозяйства. К примеру, в роли альтернативных издержек для самостоятельного хозяина является наивысшая заработная плата, которую он мог бы получить при выполнении работы по найму. В экономике понятие альтернативных издержек используется при анализе эффективности распределения ресурсов.

ИЗДЕРЖКИ ВМЕНЕННЫЕ — внутренние издержки предпринимателя, которые связаны непосредственно с его практической деятельностью. Они составляют часть прибыли, которая могла бы быть получена предпринимателем в счет возмещения собственных затрат.

ИЗДЕРЖКИ КАЛЬКУЛЯЦИОННЫЕ — расходы, которые рассчитываются на основе смет и калькуляций. Их составляют, базируясь на нормативных, реальных, планируемых, прогнозируемых затратах, связанных с дея-

тельностью предприятия в расчете на единицу производимой продукции.

ИЗДЕРЖКИ КОНКУРЕНЦИИ — избыточные затраты, имеющие отношение к конкуренции, например чрезмерная реклама какого-либо товара. Как правило, это не находит поощрения со стороны общества, а даже вызывает обратную негативную реакцию. Такое явление достаточно широко распространено в современном мире. Производители, стремясь шире разрекламировать свой односортный товар, как можно выгоднее его реализовать идут на все, и это вполне оправданно.

ИЗДЕРЖКИ МАРКЕТИНГА -- расходы производителя, дистрибьютора, направленные на стимулирование сбыта продукции. В сфере потребительских товаров издержки маркетинга обычно превышают издержки производства, и составляют до 60% от продажной цены.

ИЗДЕРЖКИ НЕВОЗВРАТНЫЕ — издержки предприятия, которые безвозвратно теряются при банкротстве. К ним относятся в первую очередь произведенные одноразовые затраты (например, неучтенные платежи, издержки на приобретение лицензии, которая уже не может быть использована или продана, затраты на регистрацию предприятия).

ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ — расходы, связанные с продолжением производственного процесса в сфере обращения, т. е. расходы на доставку, доработку, фасовку, упаковку товара и т. п.

ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ ТОРГОВЛИ — текущие затраты живого и овеществленного труда в торговых предприятиях и организациях, которые в процессе доведения товаров от производителя до потребителя и выражаются в денежной форме. Эти расходы имеют отношение к закупке, заготовке, перевозке, хранению и реализации потребительских товаров.

ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ — расходы, связанные с приобретением товаров и с их сбытом. Издержки обращения бывают чистые и дополнительные. Дополнительные издержки обращения — затраты, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения (доставка, фасовка, упаковка товара, хранение и пр.). Чистые издержки обращения представляют собой расходы, связанные с куплей-продажей товара. Издержки обращения, как правило, подсчитываются производителями и потребителями товара отдельно. В расходы производителей включают затраты на содержание складов, коммерсантов и посредников, расходы на маркетинг, транспортно-экспедиторские расходы и т. д. В расходы потребителей (покупателей) включают транспортно-экспедиторские расходы, уплату таможенных налогов, расходы на открытие аккредитивов, представительские расходы и т. д.

ИЗДЕРЖКИ ОБЩИЕ - это полные издержки; совокупность постоянных, не связанных с объемом выпускаемой продукции издержек и переменных издержек, которые зависят от объема производства.

ИЗДЕРЖКИ ПЕРЕМЕННЫЕ — расходы, величина которых находится в зависимости от объемов производства товаров и услуг. К ним относятся расходы на персонал, теплоэнергию, производственные мощности, электроэнергию и пр.

ИЗДЕРЖКИ ПОСТОЯННЫЕ -– расходы предприятия, которые не имеют непосредственной зависимости от объема производимой продукции. Это издержки по операциям либо производственные издержки с фиксированным характером, которые не связаны с изменением уровня и объема производства.

ИЗДЕРЖКИ ПРЕДЕЛЬНЫЕ — данный термин имеет две трактовки.

Это дополнительные издержки обращения, необходимые для производства последующей дополнительной единицы продукции. В краткосрочный период кривая предельных издержек имеет U-образную форму, что связано с законом сокращающейся доходности, в условиях которого дополнительные усилия прилагаются к ограниченным или фиксированным факторам производства, причем размер этих усилий все больше возрастает. Предельные, или дополнительные, издержки могут быть сокращены, что связано с эффектом масштаба, когда увеличение масштабов производства ведет к росту доходности.

Величина прироста совокупных издержек, обусловленного увеличением объема производств на одну единицу объема. Исчисление предельных плановых издержек возникло в связи с недостатками исчисления суммарных издержек и вероятными ошибками, допущенными во время принятия решений. Такой метод направлен, в частности, на то, чтобы решать задачи планирования в краткосрочный период посредством выбора оптимального варианта инвестиционного проекта.

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА — затраты денежных и трудовых средств на производство товара. Различают несколько видов издержек такого рода. Постоянные издержки — расходы, которые не зависят от объема производства, сюда включаются затраты на содержание помещений, административного аппарата. Переменные издержки — затраты, которые непосредственно связаны с объемом производства, их размер изменяется в зависимости от объема, так как в них включаются затраты на материалы, сырье, полуфабрикаты, сдельную оплату труда работников и пр. Полные (общие, валовые) издержки — совокупность постоянных и переменных издержек. Прямые издержки производства — издержки производства определенной продукции, такие затраты можно относить непосредственно на ее себестоимость. Средние издержки — это средние величины издержек, которые приходятся на единицу произведенного изделия, на единицу продукции за определенный временной промежуток либо в партии товаров, либо по группе предприятий. Эксплуатационные издержки — расходы предприятий, связанные с использованием, применением оборудования, машин, транспортных средств, а также с эксплуатацией различных видов средств производства и предметов хозяйственного обихода.

ИЗДЕРЖКИ ПРЯМЫЕ — производственные расходы, относящиеся к одному определенному виду продукции, объекту затрат. Стоимость прямых издержек производства включается в конечную себестоимость продукции.

ИЗДЕРЖКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ - расходы предприятия, связанные с определенными процедурами, такими как: реклама продукции, проведение маркетинговых исследований, поставка товаров и услуг торговым посредникам и доставка их потребителям.

ИЗДЕРЖКИ СБЫТА — расходы предприятия, напрямую связанные с реализацией готовой продукции предприятием.

ИЗДЕРЖКИ СОВОКУПНЫЕ - - сумма общих издержек предприятия за отчетный период, базируясь на которой можно исчислять средние издержки и предельные издержки. Под функцией совокупных издержек принимают модель динамики этих затрат в зависимости от объема производимой продукции. Различают два вида функций совокупных издержек: линейную функцию и S-образную кривую. В первом случае прослеживается связь между израсходованием факторов производства и объемом продукции. Другая зависимость базируется на предположении, что сначала происходит снижение издержек, а потом пропорционально объему они прогрессивно возрастают.

ИЗДЕРЖКИ СРАВНИТЕЛЬНЫЕ - вмененные издержки, необходимый объем сокращения производства одного продукта с целью увеличения производства другого продукта.

ИЗДЕРЖКИ СРЕДНИЕ — затраты на единицу выпускаемой продукции. Общие средние издержки — это отношение полных издержек к общему объему производства. Переменные средние издержки — это отношение переменных издержек к объему производства. Постоянные средние издержки — отношение постоянных издержек к объему производства.

ИЗДЕРЖКИ ТРАНСАКЦИОННЫЕ - операционные расходы (помимо основных расходов) на производство и обращение; косвенные, сопряженные затраты, расходы.

ИЗДЕРЖКИ ТРАНСПОРТНЫЕ - расходы, которые связаны с пассажирскими перевозками, перевозками грузов, осуществляемыми с использования транспортных средств. Транспортные издержки входят

в цену товара при учете в качестве транспортной составляющей.

ИЗДЕРЖКИ ХРАНЕНИЯ — затраты на хранение товарно-материальных и иных ценностей на складских помещениях, базах, элеваторах и др.

ИЗДЕРЖКИ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ — расходы на поддержание используемого производственного оборудования, механизмов, машин (и пр.) в работоспособном состоянии, также это издержки на ремонт производственных мощностей.

ИЗЛИШЕК ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ — разница между фактической и планируемой платой за товар.

ИЗЛИШКИ КАССОВОЙ НАЛИЧНОСТИ — явление, когда в кассе организации присутствуют наличные денежные средства, которые превышают нормативные потребности кассового обслуживания. Как правило, при проверке присутствие излишков кассовой наличности приводит к штрафным санкциям.

ИЗЛИШКИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ — превышение объема оборотных средств и товарных запасов предприятий необходимого уровня, который обуславливается производственными потребностями или соответствующими нормативами.

ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ЗАПАСОВ — увеличение или уменьшение стоимости производственных запасов на начало и конец отчетного периода. Изменение стоимости запасов рассчитывается как разница между поступлением производственных запасов и реализацией их. Рассчитывается на основе данных бухгалтерской отчетности за конкретный период.

ИЗМЕРИТЕЛИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ — такими измерителями принято считать натуральные и стоимостные показатели. Натуральные измерители — показатели объектов бухгалтерского учета в натуральном выражении (штуки, килограммы, метры, квадратные метры, литры и пр.). Стоимостные показатели в бухгалтерском учете выражаются в денежной форме (рубли, доллары, марки и т. п.).

ИЗНОС ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ — частичная или полная потеря первоначальной (потребительской) стоимости основных средств как в процессе эксплуатации, так и при бездействии. Различают физический и моральный износ основных средств.

Физический износ основных средств — потеря потребительской стоимости основных фондов вследствие их интенсивного использования, а также бездействия и воздействия на них естественных сил природы, по причине чего основные средства разрушаются и становятся непригодными для дальнейшего использования.

Морспьный износ основных средств — это потеря стоимости основных фондов в результате обнаружения наиболее современного объекта, обладающего лучшими технико-экономическими характеристиками.

ИЗОКВАНТА — кривая, которая представляет собой всевозможные сочетания расходов в процессе производства и реализации постоянного объема продукции.

ИЗУЧЕНИЕ МОТИВОВ СПРОСА ПОТРЕБИТЕЛЯ — исследование рынка на определение спроса покупателей с помощью различных приемов и методов, включая экономические, социально-психологические, а также при помощи приемов маркетинга.

ИЗЪЯТИЕ ДЕНЕГ И ЦЕННЫХ БУМАГ — операция, проводимая государством посредством уменьшения объема обращения денег и ценных бумаг для того, чтобы сократить объем денежной массы и сохранить или повысить курс национальной валюты. Также эта операция позволяет снизить инфляцию (а значит, повысить покупательную способность денег), устранить из обращения фальшивые деньги и ценные бумаги; денег и ценных бумаг одного вида на другие.

ИЛЛЮЗИЯ ДЕНЕЖНАЯ — ориентация получателя денежных доходов на номинальную величину этих доходов без учета покупательной способности денег, которая изменяется в результате повышения рыночных цен.

ИМИДЖ (англ. *image* от лат. *imago* — «образ», «вид») — специально сформированный образ какого-либо объекта или явления, направленный на эмоционально-психологическое воздействие окружающих (в общем или в частности) с целью достижения успеха в каком-либо деле.

ИМИТАЦИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ — способ разработки модели реальной ситуации и выполнения экспериментов с целью прогнозирования дальнейшего изменения событий.

ИММОБИЛИЗАЦИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ (от лат. *immohilis* — «неподвижный»): процесс превращения средств акционерной компании в средства частных владельцев. Иммобилизацию оборотных средств определяют по балансу; использование оборотных средств в несоответствии с их целевым назначением.

ИМПЕРИАЛИЗМ (франц. — *imperialisme)* — это политика государства, которая направлена на завоевание других стран мира посредством установления в них жесткого политического контроля (режима). Данное понятие появилось во второй половине XIX в. Особенно оно получило известность после выхода работы английского экономиста Дж. Гобсона «Империализм» (1902). В марксизме империализм находит отражение в работах О. Бауэра (Австрия), Р. Гильферлинга, Р. Люксембург (Германия), В. И. Ленина, Н. И. Бухарина и др.

ИМПИЧМЕНТ (англ. — *impeachment)* — в ряде государств (к примеру, Великобритании, Японии, США) порядок привлечения к ответственности высших должностных лиц государства (президента государства, главы правительства и т. п.). Импичмент предполагает также судебное рассмотрение подобных дел. Обычно нижняя палата парламента возбуждает дело и впоследствии передает его суду. А верхней палатой парламента рассматривается дело и провозглашается результат: либо она отстраняет от должности вышестоящее лицо, либо лицо, которое осуждено в порядке импичмента, привлекается к уголовной ответственности в общем порядке. При импичменте снисхождение в виде помилования не применяется. В практике США импичмент возбуждался 12 раз, из них обвинительное решение было принято 4 раза. В 1974 г. под угрозой импичмента подал в отставку президент США Р. Никсон.

ИМПОРТ (от лат. *importo* — «ввожу») — ввоз товаров в страну из-за рубежа. Различают разные виды импорта.

Видимый импорт — ввезенные из-за границы товары и проданные в данном государстве.

Невидимый импорт — услуги, оплаченные в иностранной валюте (к примеру, страхование, перевозка и т. п.).

Специальный импорт — это разность между общим объемом импорта и реэкспортом, импорт товаров для внутреннего потребления.

Косвенный импорт — ввоз полуфабрикатов, комплектующих, использованных в импортируемых машинах и технике, ввезенных в данное государство.

Чистый импорт — разница между общим объемом государственного импорта и объемом экспорта тех видов товаров, которые были импортируемы в страну.

Прямой импорт — ввоз товаров в страну, где его будут потреблять (в том числе производственное потребление), прямиком из страны происхождения товаров.

Импорт услуг — оказание зарубежными фирмами российским хозяйственным субъектам услуг, как правило, по перевозке пассажиров, перемещении различных видов товаров; страхованию импортно-экспортных грузов; осуществлению международных почтово-телеграфных переводов, различных банковских операций; помощь в научных разработках, исследованиях, проведении испытаний; оказание технического содействия и пр. Импорт услуг не включает в себя ремонтные работы, выполненные зарубежными фирмами по заказу национальных хозяйственных субъектов, а также услуги, потребленные российскими домашними хозяйствами за границей.

ИМПОРТНЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ — в соответствии с законодательством Российской Федерации пошлины устанавливаются в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров, их оплата производится в рублях с пересчетом таможенной стоимости товара по курсу рубля, который котируется Центральным банком России на день таможенного оформления, или в СКВ по выбору импортера. Правитель-

ство РФ устанавливает порядок определения таможенной цены товара. Импортные таможенные пошлины должны быть уплачены всеми импортерами. Импортные таможенные пошлины при ввозе товаров и продукции на территорию РФ в сопровождаемом или не сопровождаемом багаже, а также в посылках уплачиваются физическими лицами. Таможенные органы РФ взимают импортные таможенные пошлины либо до, либо в момент предъявления таможенной декларации в установленном законодательством порядке, таможенные пошлины поступают в федеральный бюджет. Таможенные органы могут предоставить отсрочку по уплате импортной таможенной пошлины на срок, не превышающий 30 дней и только при условии наличия гарантии уполномоченного банка или залога имущества. Импортные таможенные пошлины дифференцированы следующим образом:

1) к товарам и иным предметам, происходящим из стран и их союзов, которые не пользуются в РФ режимом наибольшего благоприятствования, применяются удвоенные ставки пошлин;
2) к товарам и иным предметам, происходящим из стран или их союзов, пользующихся в России режимом наибольшего благоприятствования, применяются ставки ввозных пошлин, установленных временным импортным таможенным тарифом РФ.

ИМПОРТНАЯ ЗОЛОТАЯ ТОЧКА — размер валютного курса, наименьший из возможного. По нему приобретается валюта для осуществления каких-либо внешнеэкономических операций. Иногда для таких операций необходимо иметь золото. В настоящее время термин используется крайне редко, несмотря на то, что возник он в период действия золотого стандарта.

ИМПОРТНОЕ ИНКАССО — инкассо в международных расчетах по поводу получения банком денежных средств с юридических и физических лиц по различным товарным документам. Имеется в виду, что банк импортера получает из банка экспортера товарные документы и сразу же передает их потребителю, получая при этом с него причитающуюся экспортеру сумму. Порядок осуществления таких расчетов регламентируется Международной торговой палатой, его придерживается большинство коммерческих банков мира.

ИМПОРТНАЯ КВОТА - это ограничение ввоза в страну определенных видов товаров по количеству, оно устанавливается правительством, которое преследует цель защитить экономику и внутренний рынок собственной страны. Данный показатель не связан с ценами и налогами; это экономический показатель, он характеризует объем ввозимого в страну определенного вида товара. Данный показатель устанавливается исходя из потребностей страны в этом товаре и объемов собственного производства.

ИМПОРТНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ — юридический документ, который выдается соответствующим государственным органом. Он разрешает импортеру ввозить в страну ограниченное или неограниченное количество определенных видов товаров в течение установленного периода и на условиях, указанных в такой лицензии.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ — снижение или запрещение ввоза определенного товара в связи с производством или выпуском в стране того же или подобного товара. Такие то-вары называют импортозамещающими.

ИМПРЕССАРИО (от итал. *impressario)* — «предпринимать», «затевать») — частное лицо, предприниматель, организатор зрелищных мероприятий или менеджер какого-либо артиста, действующий от его имени и в его интересах, заключающий для него выгодные контракты и осуществляющий за него организацию концертной деятельности.

ИМУЩЕСТВО — совокупность материальных ценностей (в том числе денег и ценных бумаг) и вещей, находящихся в собственности физического или юридического лица. Количество необходимых объектов, входящих в состав имущества, находится в зависимости от формы собственности, к которой относится данное имущество. Также это совокупность вещей и имущественных прав на получение вещей или иного имущественного удовлетворения со стороны других лиц. Таким образом, закон, устанавливая правила об ответственности предприятий по своим обязательствам, одновременно определяет объем ответственности в пределах закрепленного за ними имущества, на которое в соответствии с законом может быть возложено взыскание, совокупность вещей, имущественных прав и обязанностей, характеризующих имущественное положение их носителя (актив и пассив). Такое понимание имущества связано с универсальным правопреемством (переход к другому лицу актива и пассива — прав и обязанностей) при наследовании и прекращении юридических лиц в результате реорганизации.

ИМУЩЕСТВО ДВИЖИМОЕ, ДВИЖИМОСТЬ — имущество, не являющееся недвижимостью, а точнее, не связанное с землей и не прикрепленное к ней. К движимому имуществу относятся деньги, вещи, животные, ценные бумаги, долговые свидетельства (закладные), исполнительные листы и пр.

ИМУЩЕСТВО НЕДВИЖИМОЕ — согласно гражданскому законодательству Российской Федерации это здания, сооружения, многолетние насаждения, земельные участки, обособленные водные объекты, участки недр и все, что связано с землей и прикреплено к ней. Перемещение недвижимого имущества невозможно без огромного ущерба их действительному назначению. Согласно ст. 130 Гражданского кодекса РФ, недвижимым имуществом считаются также воздушные и морские суда, космические объекты, корабли внутреннего плавания, государственно зарегистрированные, и иное имущество, закрепленное законодательством.

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВА ~- права сторон правоотношений, непосредственно связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом, а также имущественными условиями, возникающими между участниками экономического процесса по распределению и обмену этого имущества (товаров, услуг, выполняемых работ, денежных средств, ценных бумаг и др.). Другими словами, имущественные права — права собственника на свое имущество, права оперативного управления им, права, связанные с обязательствами сторон (в том числе возмещение ущерба, нанесенного имуществу физического или юридического лица; возмещение вреда, причиненного здоровью гражданина в результате утраты заработка), права авторов, изобретателей на поощрение, выраженное в денежной или иной форме, за плоды их творческого труда — изобретения, произведения и т. п.

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ (от лат. *inventarium* — «опись имущества») — проверка в заранее установленные сроки находящихся на балансе предприятия материальных и иных ценностей, их сохранности и соблюдения правильных условий хранения. Другими словами, выверка соответствия наличия складского хозяйства данным учета при инвентаризации. Инвентаризация позволяет контролировать наличие материальных и иных ценностей, обнаруживать и устранять ошибки и недостатки, возникающие при проверке в учете и работе лиц, несущих материальную ответственность, определять величину естественной убыли и производить учет данных об остатках материальных и других ценностей на начало и конец периода. На предприятии проводят инвентаризацию основных фондов (средств), денежных средств, товарно-материальных ценностей, расчетов с поставщиками и заказчиками, затрат в незавершенном производстве капитального строительства, расходов будущих периодов, документов строгой отчетности и других статей бухгалтерского баланса. Объем инвентаризаций в отчетном году, сроки их проведения, перечень имущества и обязательств, проверяемых при каждой из них, устанавливаются предприятием, учреждением. Существует внеплановая инвентаризация имущества и обязательств предприятия специальным государственным органом ревизионного управления. Проведение инвентаризации является обязательной процедурой и при передаче имущества предприятия, учреждения в аренду, выкупе, продаже, обмене, также при реорганизации государственного или муниципального предприятия в акционерное общество или товарищество. Инвентаризация основных фондов может быть проведена 1 раз в три года, библиотечных фондов — лишь 1 раз в пять лет. В районах Крайнего Севера и в приравненных к ним местностях инвентаризация товаров, сырья и материалов может проводиться в период их наименьших остатков. Инвентаризация проводится в следующих случаях:

1) при выявлении фактов хищений или злоупотреблений;

2) при смене материально ответственных лиц в день приемки-передачи дел;
3) при нанесении ущерба ценностям;
4) при происшествии катаклизмов и в случаях пожара;
5) при ликвидации предприятия или учреждения до составления ликвидационного баланса; также в иных случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Инвентаризация бывает следующих видов:
1) годовая — совершается перед составлением годового отчета;
2) текущая — проводится в течение года в установленные предприятием сроки;
3) полная — полная проверка всех хозяйственных средств предприятия;
4) частичная — контроль отдельных видов хозяйственных средств;
5) внезапная — при ревизиях специальными органами управления. Данные инвентаризации вносятся в инвентаризационную опись.

ИНВЕНТАРНАЯ КАРТОЧКА — учетные регистры установленной формы, необходимые для учета основных средств. При поступлении на предприятие нового объекта основных средств заполняется так называемая инвентарная карточка, в которой указывается: наименование объекта, краткая его характеристика, первоначальная стоимость, дата поступления, норма амортизации и инвентарный номер.

ИНВЕНТАРНЫЙ НОМЕР — закрепляемый за каждым объектом соответствующий номер. Он необходим для постоянного учета и организации контроля за правильным использованием основных фондов. Инвентарный номер присваивается объекту на все то время, которое он будет находиться в эксплуатации.

ИНВЕНТАРНЫЙ ОБЪЕКТ — комплекс предметов со всеми приспособлениями и принадлежностями (или предмет), который находится в эксплуатации предприятия. Инвентарный объект бывает простой и сложный. Простой объект — это объект, состоящий из одного предмета; сложный — в комплекс его входит несколько предметов, которые учитываются в составе основных средств.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ — вклад инвестиций и комплекс необходимых действий по реализации инвестиций. Инвестирование осуществляется в виде капиталовложений с целью разработки, создания и работы основных фондов.

Инвестирование может быть прямым и по формуле.

Прямое инвестирование — вложение денежных средств за границу на открытие в другой стране собственных предприятий.

Инвестирование по формуле — капиталовложения в ценные бумаги на фондовом рынке, которые определяются с использованием фиксированного набора критериев.

ИНВЕСТИЦИИ — комплекс расходов в виде долгосрочных вложений государственного или частного капитала в любые отрасли международной экономики, реализуемых с целью получения крупных доходов: денежных средств, банковских вкладов, паев, акций и других ценных бумаг, оборудования, технологий, машин, лицензий, в том числе и на товарные знаки (кредиты, интеллектуальные ценности, любое другое имущество, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли (дохода)). Процесс осуществления капитального строительства, реконструкции, расширения и технического перевооружения действующих предприятий и объектов непроизводственной сферы, модернизации связан с долгосрочными вложениями денежных средств (инвестициями). Подобные работы приводят к изменению назначения объектов, а связанные с этим расходы не являются издержками отчетного периода по их содержанию. Различают финансовые и реальные инвестиции. Финансовые инвестиции — это капиталовложения финансов в ценные бумаги и банковские депозиты. Они учитываются по счету 06 «Долгосрочные финансовые вложения», далее открываются субсчета: 06-1 «Паи и акции»; 06-2 «Облигации». Долгосрочные финансовые вложения предприятия отражаются по дебету счета 06 кредитов счетов, на которых учитываются ценности, которые передаются в счет этих вложений. Если предприятие приобретает облигации и иные аналогичные ценные бумаги по покупной стоимости, которая превышает их номинальную стоимость, то при каждом последующем начислении причитающегося по ним дохода списывается часть разницы между покупной и номинальной стоимостью. По дебету счета 76 осуществляется запись на сумму, необходимую к получению по ценным бумагам дохода, по кредиту счета 06 — на часть разницы между покупной и номинальной стоимостью, по кредиту счета 80 — на разницу между суммами, отнесенными на счета 76 и 06. Реальные инвестиции — вложение финансов в производство любой продукции. Они учитываются на счете 08 «Капитальные вложения».

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БУМ — внезапная активизация капиталовложений инвесторов в какую-либо отрасль экономики в стране или за рубежом. Инвестиционный бум необходим для установления благоприятных долговременных условий для инвесторов (в первую очередь зарубежных), обеспечивающих уверенность в надежности вложений капиталов, а также при стабилизации экономических процессов в стране.

ИНВЕСТИЦИИ ДОЛГОСРОЧНЫЕ — расходы на приобретение внеоборотных активов длительного пользования (больше одного года) не для продажи, исключение составляют долгосрочные инвестиции в ценные бумаги государства и уставные капиталы других компаний. Долгосрочные финансовые вложения необходимы для нового строительства, модернизации, реконструкции, расширения и технического перевооружения действующих предприятий и объектов непроизводственной сферы; также связаны с приобретением объектов природопользования и земельных участков; с приобретением зданий, сооружений, техники и технологий, оборудования, транспортных средств и других объектов или их частей; с приобретением и созданием активов нематериального характера: патентов, программных продуктов, лицензий, прав пользования природными ресурсами, земельными участками, результатами НИОКР и пр. В бухгалтерском балансе предприятия отражаются долгосрочные инвестиции, это происходит по двум статьям: «Незавершенные капитальные вложения» и «Оборудование к установке». Бухгалтерский учет долгосрочных финансовых вложений ведут на счете 08 «Капитальные вложения» по их видам на следующих субсчетах:

1) 08-1 «Приобретение земельных участков»;
2) 08-2 «Приобретение объектов природопользования»;
3) 08-3 «Строительство объектов основных средств»;
4) 08-4 «Приобретение отдельных объектов основных средств»;
5) 08-5 «Затраты, не увеличивающие стоимости основных средств»;
6) 08-6 «Приобретение нематериальных активов»;
7) 08-7 «Перевод молодняка животных в основное стадо»;
8) 08-8 «Приобретение взрослых животных»;
9) 08-9 «Доставка животных, полученных безвозмездно» на создание, увеличение размеров.

ИНВЕСТИЦИИ ИНОСТРАННЫЕ — разновидность интеллектуальных и имущественных материальных ценностей, которые вкладывают зарубежные инвесторы в объекты любых видов деятельности любой отрасли экономики с целью получения дохода (прибыли). Капиталовложения со стороны иностранных инвесторов на территории Российской Федерации могут быть осуществлены в любые объекты, которые не запрещены для подобных инвестиций законодательством России. Иностранные инвестиции включают в себя: ценные бумаги; вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства; целевые денежные вклады; права на интеллектуальные ценности; научно-техническую продукцию; имущественные права. Правовой режим иностранных финансовых вложений и деятельности зарубежных инвесторов по их осуществлению не может быть менее благоприятным, чем режим для имущества, имущественных прав и инвестиционной деятельности юридических лиц и граждан РФ. На территории Российской Федерации иностранные инвестиции не подвергаются реквизиции или же конфискации, исключение составляют те случаи, которые предусмотрены законодательством, когда подобные меры применяются в интересах общественности. Иностранные инвестиции также не могут быть подвержены национализации. В крайних случаях национализации или реквизиции иностранному инвестору моментально выплачивается необходимая и на усмотрение специальных органов компенсация. Иност-

ранные инвесторы вправе заявить на возмещение убытков (включая упущенную выгоду), которые были им причинены вследствие нарушений на территории РФ требований и указаний государственными органами РФ либо их должностными лицами. Также они имеют право заявить об этом в результате ненадлежащего осуществления такими органами или их должностными лицами предусмотренных законодательством обязанностей в отношении иностранных инвесторов или предприятий с инвестициями из-за рубежа.

ИНВЕСТИЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ — финансовые капиталовложения в научные разработки, исследования, испытания, подготовку достаточно квалифицированных кадров, передачу лицензий и ноу-хау и пр.

ИНВЕСТИЦИИ НЕФИНАНСОВЫЕ — инвестиции без вложения денежных средств, но связанные с вложением в инвестиционный проект лицензии, прав, ноу-хау, машин, технологий, оборудования, земельных участков и т. д.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА — политика, проводимая государством и (или) предприятиями с целью установления структуры и размеров финансовых вложений. Инвестиционная политика представляет собой неотъемлемую часть экономической политики и определяет направления выгодных и рациональных использований инвестиций, источников получения доходов с учетом необходимости усовершенствования основных фондов и повышения их технического уровня.

ИНВЕСТИЦИИ — минимальный размер финансовых вложений, не обеспечивающий их владельцам контроль над предприятием; финансовые вложения в долгосрочные ценные бумаги, представляющие собой портфель ценных бумаг.

ИНВЕСТИЦИИ ПРЯМЫЕ - денежные вложения в производство и реализацию определенного вида товара; финансовый вклад, который может обеспечивать обладание контрольным пакетом акций компании.

ИНВЕСТИЦИИ РЕАЛЬНЫЕ — долгосрочное инвестирование в производство продукции, в материально-вещественные виды деятельности. Инвестиции реальные, как правило, представляют собой капитальные вложения, характеризующиеся отраслевой, воспроизводственной и технологической структурами, соотношение которых во многом определяют эффективность накопления. В результате усиливающейся интернационализации производства значительно расширяется вывоз капитала, в частности увеличивается объем инвестиций из-за рубежа.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО — экономические отношения на международном уровне, которые связаны с рациональным использованием ресурсов, достижением странами более высоких результатов в экономике с помощью участия в международном разделении труда, обновления и усовершенствования технологической структуры производства. Инвестиционное сотрудничество подразумевает три типа инвестиций: реальные (долгосрочные вложения средств в отрасли материального производства); финансовые (международная кредитно-финансовая деятельность, включая операции с ценными бумагами); интеллектуальные (подготовка квалифицированных кадров на курсах, лицензий и ноу-хау, передача опыта, совместные научные разработки, испытания и исследования и пр.).

ИНВЕСТИЦИИ ФАКТИЧЕСКИЕ — реальный размер финансовых вложений, осуществляемых экономическим субъектом. Сумма запланированных и незапланированных финансовых вложений называется фактическими инвестициями. Фактические инвестиции — осуществленные инвестиции.

ИНВЕСТИЦИИ ФИНАНСОВЫЕ — денежные вложения в ценные бумаги (облигации, векселя, акции и пр.), выпущенные государством и частными предприятиями. Они размещены на депозитных счетах банков и других финансовых учреждений.

ИНВЕСТИЦИИ ЧИСТЫЕ ЧАСТНЫЕ — валовой размер частных внутренних денежных вложений за вычетом амортизационных отчислений.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ — кредитно-финансовое учреждение, аккумулирующее денежные средства частных инвесторов за счет выпуска собственных ценных бумаг или обязательств, инвестиционная компания помещает их в облигации и акции предприятий как в своей стране, так и за границей. Инвестиционная компания не контролирует деятельность корпораций (в отличие от холдинговых компаний). В зависимости от способа формирования пассивов инвестиционные компании делятся на две группы:

1) инвестиционные компании закрытого типа имеют фиксированный акционерный капитал, их акции подлежат котировке на рынке и не погашаются до ликвидации компании;
2) инвестиционные компании открытого типа имеют капитал, который постоянно изменяется ввиду того, что их акции свободно покупаются и реализовываются самими компаниями по ценам текущей рыночной стоимости активов инвестиционной компании. Инвестиционные компании на рынке капиталов играют роль инвесторов. Как и инвестиционные банки, они занимают промежуточное положение между заемщиком и индивидуальным инвестором, однако различаются тем, что полностью выражают интересы последнего.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК — специальное кредитное учреждение, мобилизующее долгосрочный ссудный капитал и предоставляющее его частным компаниям и государству (в качестве заемщика) с помощью выпуска ценных бумаг и размещения облигаций и иных заемных средств. Инвестиционный банк должен выполнять следующие функции:

1) выяснять характер и размеры потребностей заемщиков в финансах;
2) согласовывать условия кредита, выбор вида ценных бумаг (акций, облигаций, векселей и пр.);
3) устанавливать сроки выпуска ценных бумаг с учетом состояния рынка на данный момент;
4) предлагать вторичный рынок для ценных бумаг, выпущенных более ранним сроком, предлагать эмиссию и последующее размещение среди инвесторов, а при необходимости — организацию гарантийных банковских синдикатов и пр.

Инвестиционные банки выполняют не только посреднические функции: выступая в качестве гарантов эмиссий и организаторов рынка, они предоставляют кредиты покупателям ценных бумаг, ими покупаются и продаются крупные пакеты акций и облигаций за свой счет. Ресурсы банка формирует продажа собственных акций. Инвестиционные банки не имеют специализации на приеме вкладов от населения. В этом их отличие от других банков.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТИТУТ - учреждение, которое осуществляет свою деятельность на рынке ценных бумаг в качестве финансового брокера; инвестиционный фонд; инвестиционная компания; инвестиционный консультант.

Деятельность финансового брокера (посредника) предполагает осуществление посреднических функций при купле-продаже ценных бумаг за счет и по поручению клиента на основании договора комиссии или поручения. Инвестиционный фонд осуществляет свою деятельность за счет эмиссии акций, преследуя цель объединить финансы инвесторов и их вложения от имени фонда в ценные бумаги, на банковские счета и во вклады, где все связанные с такими вложениями риски, все доходы и убытки от изменения рыночной оценки подобных вложений полностью относятся на счет акционеров этого фонда и реализуются ими за счет изменения текущей цены акций фонда. Инвестиционная компания организует выпуск ценных бумаг и выдачу гарантий по их размещению в пользу третьих лиц, вложение денежных средств в ценные бумаги, купли-продажу ценных бумаг за свой счет и от своего имени, в том числе путем котировки ценных бумаг. Инвестиционный консультант оказывает консультации по поводу выпуска и обращения ценных бумаг.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНСУЛЬТАНТ — специалист инвестиционного учреждения, осуществляющий консультации в вопросе выпуска и обращения ценных бумаг (акций, векселей, облигаций).

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПАЙ — именная ценная бумага, обеспечивающая инвестору право по предъявлении ее управляющей

компании потребовать выкуп инвестиционного пая на получение денежных средств в сумме, определяемой исходя из стоимости имущества паевого инвестиционного фонда на момент выкупа. Каждый инвестиционный пай обеспечивает своему владельцу одинаковые права. Порядок выпуска инвестиционных паев, их размещения, обращения, регистрации проспекта эмиссии определяет Федеральная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве Российской Федерации. Количество выпускаемых инвестиционных паев определяется Управляющей компанией; она регистрирует и опубликовывает проспект эмиссии инвестиционного пая. Инвестиционные паи при выпуске МоiуГ иметь две формы: документарную или бездокументарную. Срок размещения инвестиционного пая не ограничен, по такой ценной бумаге не начисляются ни проценты, ни дивиденды. Выпуск производных от инвестиционного пая ценных бумаг находится под категорическим запретом.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ — совокупность ценных бумаг, в которую включаются акции различных компаний, облигации и другие долговые обязательства (по большому счету долгосрочного характера) государственных предприятий, центральных и местных органов власти. Инвестиционный портфель формируется с учетом обеспечения прибыльности, необходимости диверсификации активов, регулирования ликвидности предприятия. Входящие в инвестиционный портфель ценные бумаги подразделяются на собственные инвестиции и так называемые вторичные ликвидные резервы. Ликвидные резервы — ликвидные активы, в основном государственные долговые обязательства. Применяется определенная техника управления инвестиционным портфелем. Самой распространенной техникой управления инвестиционным портфелем является установление ступенчатой структуры сроков погашения ценных бумаг, где средства от реализации погашаемых ценных бумаг реинвестируются в покупку новых ценных бумаг с более длительным сроком.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЕРТИФИКАТ — ценная бумага, которая не обеспечивает своему владельцу (держателю) право голоса на общем собрании акционерного общества, свидетельство о доле (участии) в инвестиционном фонде, дающее право на получение определенного размера дохода. Инвестиционный сертификат не является акцией и не является твердой ценной процентной бумагой. Сертификат дает гарантию определенного минимума дохода (в отличие от акции). Сертификат — это результат деления акции, дробления предоставляемых ею прав, которое оставляет за держателем ценной бумаги только имущественные права, распространяющиеся на дивиденды, нераспределенную прибыль, а также на ликвидационный остаток. Нередко инвестиционные сертификаты называют привилегированными инвестиционными сертификатами. Подобные сертификаты приносят доход своим владельцам в виде определенного процента от номинальной стоимости акции и от дополнительных дивидендов, зависящих от результатов деятельности фирмы. Каждый день стоимость инвестиционного сертификата определяется как отношение стоимости общего фонда к количеству инвестиционных сертификатов. Стоимость инвестиционного сертификата изменяется, когда изменяется спрос на акции, включенные в инвестиционный фонд. Инвестиционные сертификаты допущены к обращению на ограниченном числе бирж, например Цюрихской, Лондонской, Нью-Йоркской и др.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СПРАВОЧНИК — опубликованные специализированными консалтинговыми компаниями и биржами рекомендации по приобретению акций различных видов, курс которых представляет интерес в виде вложения капитала.

Данные справочники публикуются с котировками и курсами на данный момент времени.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД — открытое акционерное общество любого вида и рода. Оно одновременно привлекает средства за счет выпуска собственных акций, инвестирует собственные средства в ценные бумаги других эмитентов, осуществляет торговлю ценными бумагами, а также владеет инвестиционными ценными бумагами, стоимость которых составляет 30% и более от общей стоимости его активов в течение более четырех месяцев суммарно в пределах одного отчетного года. Инвестиционный фонд открытого типа осуществляет выпуск акций в фиксированных количествах, свободно продающихся новым покупателям. Это позволяет постоянно пополнять денежный капитал для новых выгодных вложений. Закрытое акционерное общество выпускает акции один раз и в большом количестве, что вынуждает нового покупателя покупать их по рыночной цене у предыдущих владельцев. Банки и страховые компании не являются инвестиционными фондами.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД ПАЕВОЙ — имущественный фонд, для которого создание юридического лица не является обязательной процедурой. Доверительное управление имуществом осуществляется управляющей компанией, преследующей цель прироста имущества соответствующего паевого инвестиционного фонда. В роли инвесторов паевых инвестиционных фондов могут выступать и физические, и юридические лица. Государственные органы, а также органы местного самоуправления не вправе выступать в качестве инвесторов паевых инвестиционных фондов. Имущество паевого инвестиционного фонда составляют переданные в доверительное управление средства инвесторов и приращенное имущество, включая имущественные права, которые были приобретены управляющей компанией в процессе доверительного управления средствами инвесторов. Образование паевого инвестиционного фонда осуществляется в результате приобретения инвесторами инвестиционных паев, созданных управляющей компанией, что предполагает заключение договора доверительного управления имуществом. Согласно договору о доверительном управлении управляющая компания обязуется управлять имуществом паевого инвестиционного фонда исключительно в интересах инвесторов. Паевой инвестиционный фонд может быть открытым, если управляющая компания принимает на себя обязанность осуществлять выкуп выпущенных ею инвестиционных паев по требованию инвестора в срок, установленный правилами паевого порядка, но не превышающий 15 рабочих дней с даты предъявления требования, или интервальным.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД ЧЕКОВЫЙ — финансовое учреждение в форме инвестиционного фонда, специализирующееся на принятии у населения приватизационных чеков (ваучеров) в обмен на акции фонда. Чековые инвестиционные фонды размещали ваучеры, приобретая на них акции различных приватизируемых организаций. В результате инвестиционный фонд, получая дивиденды по акциям организаций, выплачивал дивиденды своим акционерам.

ИНВЕСТОР (от англ. *investor* — «вкладчик») — лицо, осуществляющее вложение инвестиций (собственных, заемных или привлеченных средств) и обеспечивающее их сущее использование. Инвесторами являются физические лица — российские, иностранные граждане, а также и юридические лица — органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом, имущественными правами. Кроме того, инвесторами могут быть и государства, и международные организации. Существует явление объединения средств инвесторов для совместного инвестирования. Инвесторы могут играть роль покупателей, вкладчиков, кредиторов, заказчиков и выполнять функции иных участников инвестиционной деятельности. Инвестиционный капитал, который вкладывается инвестором, может состоять из имущества, финансовых ресурсов, интеллектуального продукта. Инвесторы в отличие от бизнесменов не просто вкладывают капитал в дело, но и осуществляют капиталовложения на длительные сроки в достаточно крупные проекты, которые связаны со значительными производственными, технически-ми, технологическими преобразованиями и новшествами.

ИНДЕКС — условное обозначение (буквенное, цифровое или смешанное) в системе какой-либо классификации (например почтовый индекс); степень, указатель, реестр имен, названий и т. п.; буквенный или числовой указатель, с помощью которого производятся различные математические вычисления, например $h_{g}, y_{j}, (x_{6} + xn)$ и т. п.

ИНДЕКС ГЕДОНИСТИЧЕСКИЙ — индекс, который подлежит исчислению при изменении качества продукции (товара).

ИНДЕКС ДОСАДНЫЙ — данный индекс цен распространяется на мелкие группы това-

ров, которые быстрее других товаров реагируют повышением цен на изменения, происходящие в экономике страны. В результате этого досадный индекс цен на группы товаров выше индекса розничных цен.

ИНДЕКС ДОУ-ДЖОНСА — средний показатель, отражающий изменения курсов акций группы крупнейших компаний США. Индекс Доу-Джонса представляет собой среднеарифметическую величину ежедневных котировок на момент закрытия биржи. Существует несколько видов данного индекса: составной индекс Доу-Джонса *(Dow-Jones composite)* — это сводный индекс из всех движений курсов акций тридцати крупнейших промышленных компаний; транспортный индекс Доу-Джонса *(Dow-Jones transportation average)* — это показатель, отражающий изменения акционерных курсов двадцати транспортных корпораций; коммунальный индекс Доу-Джонса *(Dow-Jones municipal average)* — это показатель изменения курсов акций пятнадцатии компаний газо- и электроснабжения.

ИНДЕКС ОХВАТА — фондовый индекс, это отношение числа ценных бумаг, курс которых изменился в определенный день, к чи-с-лу выпусков, участвовавших в данных операциях.

ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН — показатель изменения стоимости набора потребительских товаров и услуг на рынке, является наиболее важным показателем уровня инфляции.

ИНДЕКС РОЗНИЧНЫХ ЦЕН — показатель повышения или снижения розничных цен на потребительском рынке.

ИНДЕКС СИНТЕТИЧЕСКИЙ — показатель, с помощью которого результат общего изменения, порождаемого сложным экономическим явлением, расчленяется соответственно отдельным компонентам этого явления или факторам, оказывающим на него влияние.

ИНДЕКС СТОИМОСТИ ЖИЗНИ — индекс, показывающий динамику цен на потребительские товары и тарифов на оказываемые услуги применительно к постоянному набору товаров и услуг, входящих в состав потребительской корзины отдельных категорий граждан. Индекс стоимости жизни отражает периодическое изменение рыночной стоимости основной части потребительских затрат в результате роста цен на товары и тарифов на оказываемые услуги.

ИНДЕКС ЦЕН — показатель изменения цен на товары или тарифов на услуги за определенный период времени. Различают индивидуальный и сводный индексы цен. Индивидуальный индекс цен — отношение цены на какой-либо товар в отчетном году к цене на тот же товар в базисном периоде. Сводный индекс цен — отношение стоимости группы товаров, реализованных в отчетном периоде, исчисленной в фактических ценах, к ценам базисного периода.

Индекс цен — это еще и показатель, отражающий относительное изменение среднего уровня цен товаров во времени или в территориальном разрезе.

ИНДЕКС ЦЕН ЛАСПЕЙРЕСА — показатель уровня цен, который рассчитывается на основании цен определенного набора товаров.

ИНДЕКС ПААШЕ — показатель уровня цен, который исчисляется на основании изменяющегося набора товаров. Данный показатель известен как дефлятор валового национального продукта.

ИНДЕКСАЦИЯ — это метод сохранения реальной величины денежных требований и различных доходов в условиях инфляции. При проведении индексации сумма платежей пересчитывается пропорционально индексу за период от подписания до исполнения обязательств. Используются индексы: розничных цен — для гарантирования выплаты заработной платы, пенсий, пособий; оптовых цен — при индексации ценных бумаг. Реже используются индексы изменения курса валюты и цен вывозимых товаров.

ИНДЕКСАЦИЯ ЦЕН — ежегодное фиксирование повышения цен на потребительские товары для введения определенной компенсации денежных потерь населения (особенно малоимущих граждан) путем доплаты к заработной плате, стипендиям, пенсиям для усиления социальной защиты граждан.

ИНДЕКСАЦИЯ НАЛОГОВ — изменение некоторых элементов подоходного налога (скидки, необлагаемый минимум, льготы), которое зависит от официального индекса повышения цен на потребительские товары и услуги, от индекса заработной платы и иных личных доходов. Подобная индексация налогов имеет применение на практике в некоторых странах.

ИНДЕКС КУРСОВ (КОТИРОВКИ) - метод определения тенденций повышения или снижения стоимости ценных бумаг. Средний показатель курсов важнейших акций на бирже рассчитывается по курсам достаточно крупных компаний. Определяется отношением суммы курсов отобранной группы ценных бумаг к числу отобранных выпусков. Часто употребляемым индексом котировки является индекс Доу-Джонса.

ИНДЕКС КОНЦЕНТРАЦИИ ДОХОДОВ — показатель, который используется для временной оценки динамики степени дифференциации доходов населения. При равномерном распределении доходов индекс концентрации доходов изменяется от 0 до 1. Может применяться и для сравнения межрегионального уровня концентрации доходов.

ИНДЕКС КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ — показатель относительной конкурентоспособности товаров, которые поставляются в конкретной стране на экспорт. Индекс конкурентоспособности товаров определяется путем сопоставления обменного курса ее валюты с обменным курсом валюты страны-конкурента с уточнением на инфляцию.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, которое принадлежит физическому лицу в соответствии с правом собственности или членам его семьи на основе права общей долевой собственности, если иное не предусмотрено в договоре между собственниками. Имущество гражданина или его семьи, полученные в результате деятельности доходы, а также другие источники, которые не противоречат законодательству Российской Федерации, образуют индивидуальное частное предприятие. Индивидуальное частное предприятие может сформироваться путем приобретения гражданином или семьей государственного или муниципального предприятия. Частное предприятие имеет собственное наименование с указанием организационно-правовой формы предприятия и фамилии собственника, которому принадлежит имущество этого частного предприятия. Собственник индивидуального предприятия обязан нести ответственность по обязательствам предприятия в тех пределах, которые предусматриваются уставом предприятия.

ИНДЕМНИТЕТ — процесс возмещения причиненного вреда пострадавшему лицу, компенсация, выраженная в денежной или иной форме, со стороны виновника.

Парламентский индемнитет (англ. *indemnity* — «отлет») — это:

1) привилегия депутатов парламента, которая заключается в непривлечении их к ответственности, а именно запрещение преследования депутата за действия, совершенные им при исполнении депутатских обязанностей (голосование, речь в парламенте, участие в комиссиях, участие в политических акциях и пр.). Ни парламент, ни какой-либо другой орган не имеют права привлечь депутата к ответственности за эти действия даже после того, как он перестал быть членом парламента;
2) вознаграждение (депутатов) за их деятельность в парламенте, в том числе покрытие расходов на переписку, резиденцию, поездки и пр.

ИНДЕНТ (от англ. *indent* — «заказ на товары») — предложение о приобретении товаров согласно ценам и условиям предполагаемых покупателей; документ с отрывной копией; заказ, сделанный импортером одной страны комиссионеру другой страны на приобретение определенной партии товара.

ИНДЕНТ-АГЕНТ — лицо, осуществляющее за рубежом операции по продаже товаров, поступающих от иностранного поставщика, и работающее на комиссионной основе.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ТРУДОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — это предпринимательская индивидуальная деятельность отдель-

ных физических лиц, граждан без привлечения и применения труда по найму.

ИНДИВИДУАЛЬНО-ОПРЕДЕЛЕННАЯ ВЕЩЬ — конкретная вещь, обладающая определенными признаками, которые присущи только ей. В ее роли может выступать вещь, которая выделяется из однородной массы вещей, либо вещь уникальная, ни в коем случае не заменимая. Индивидуализация конкретной вещи из массы однородных вещей происходит в результате передачи ее на условиях договора в собственность другого лица либо в оперативное управление государственных и иных организаций. Индивидуально-определенная вещь представляет собой предмет вещного и обязательственного правоотношения. Если индивидуально-определенную вещь не передали в собственность или в пользование согласно обязательствам, кредитор вправе требовать возвращения этой вещи посредством изъятия ее у должника. Вред, причиненный индивидуально-определенной вещи, влечет за собой освобождение должника от этой обязанности.

ИНДОССАМЕНТ (от лат. *in* — «на» и *dorsum* — «спина») — надпись на обратной стороне ценной бумаги (коносамента, чека, векселя, других ценных бумаг), подтверждающая передачу прав по данному документу от одного лица (индоссанта) другому лицу (индоссату). Различают именной и бланковый индоссамент. Именной (ордерный) индоссамент — на обратной стороне ценной бумаги лица, которому или в распоряжение которого передается документ. Бланковый (предъявительский) индоссамент — передаточная надпись, составленная без указания лица, которому переуступается документ. На индоссанта индоссаментом возлагается ответственность за платеж по векселю либо по чеку. Помимо передаточной функции индоссамент на векселе и чеке выполняет также гарантийную функцию: каждый индоссант по векселю отвечает за акцепт и за платеж, индоссант по чеку — за платеж.

ИНДОССАМЕНТ БЛАНКОВЫЙ — надпись на чеке, коносаменте, транспортной накладной, тратте или ином оборотном документе, составлена без лица, которому передается данный документ. Лицо, обладающее документом по бланковому индоссаменту, имеет право на его передачу новому держателю при помощи простого поручения.

ИНДОССАМЕНТ ДРУЖЕСКИЙ — индоссирование переводного векселя или иного оборотного кредитно-денежного документа, осуществляемое банком или иной кредитоспособной стороной с целью увеличения конкурентоспособности этого документа на денежном рынке. Дружеский индоссамент, как правило, прямого участия в начальных стадиях оформления расчетного средства не принимает, однако он ответственен за погашение в установленный срок задолженности по обязательству, если участники составления документа или другие (предыдущие) индоссанты не могут этого сделать.

ИНДОССАМЕНТ ИМЕННОЙ — индоссамент с указанием лица, которое может воспользоваться правами по векселю. Никто не вправе (кроме указанного в индоссаменте лица) воспользоваться данным векселем или же передать его другому лицу.

ИНДОССАНТ — лицо, которое производит на обороте ценной бумаги передаточную надпись (индоссамент), которое передает свои права по ценной бумаге лицу, указанному в индоссаменте.

ИНДОССО — см.: Индоссамент.

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ — явление постепенного перехода от аграрного к индустриальному обществу, другими словами, процесс образованя крупного машинного производства с помощью новейших технологий. Источники средств для развития индустриализации — внутренние ресурсы, инвестиции капиталов из более развитых стран, кредиты. Сроки и темпы развития в различных странах разные. Например, Великобритания превратилась в индустриальную страну в середине XIX в., Франция пополнила ряды индустриально развитых стран в начале 1920-х гг. История России доказывает, что здесь индустриализация успешно развивалась с конца XIX — начала XX вв. С конца 1920-х гг. (после Октябрьской революции) в нашей стране процесс индустриализации осуществлялся в условиях тоталитарного режима насильственными методами, путем резкого сокращения уровня жизни большей части населения в результате эксплуатации.

ИНЕРЦИЯ — в физике, в разделе механики — это свойство тела сохранять состояние равномерного прямолинейного движения или покоя при прекращении действия на него силы или взаимно уравновешенных сил. При действии неуравновешенной системы сил инерция проявляется в изменении траектории движения постепенно в зависимости от массы тела.

ИНЖИНИРИНГ — совокупность инженерно-консультационных услуг коммерческого характера, оказываемых при подготовке и обеспечении процесса производства, обслуживании сооружений, эксплуатации хозяйственных объектов и сбыта продукции. Инжиниринг — это услуги, которые носят предпроектный, проектный и послепроектный характер. В результате подготовки проектов капитального строительства, которые имеют главной функцией оптимизацию капитальных вложений, инжиниринговые услуги получили наибольшее распространение.

ИНКАССАТОР (от ит. *incassare*, букв. — «класть в ящик») — лицо, которое в соответствии со своей должностью осуществляет операции по приему-сдаче денежной наличности из банка в организацию или наоборот.

ИНКАССАЦИЯ — процесс сбора и доставка в учреждения банка наличных денег, ценных бумаг и ценностей. Для безопасной инкассации привлекаются специальные службы.

ИНКАССО — одна из разновидностей банковской операции, т. е. сделка между плательщиком и получателем средств, состоящая в принятии банком денежных средств по расчетным документам и их зачислении на счет получателя. Эта сделка не зависит от договора.

При расчетах по инкассо в обязанности банка (банка-эмитента) входит получение от плательщика платежа и (или) акцента платежа по поручению клиента и за его счет. Банк-эмитент, который получил поручение со стороны клиента, вправе привлечь для его выполнения другой банк. Порядок осуществления расчетов по инкассо регулируется законом, а также установленными согласно этому закону банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота. В том случае, если банк-эмитент не выполнил или ненадлежаще выполнил поручения клиента, он несет перед ним ответственность по основаниям и в размере, предусмотренном нормами Гражданского кодекса РФ об ответственности за нарушение обязательств. В случае, когда неисполнение или ненадлежащее исполнение поручения клиента связано с нарушением правил осуществления расчетных операций со стороны исполняющего банка, ответственность перед клиентом возлагается на этот банк. Международной торговой палатой в 1978 г. были разработаны «Унифицированные правила инкассо». Инкассо бывает: чистое — инкассо только простых и переводных финансовых платежных документов; документарное — инкассо финансовых документов с приложенными к ним коммерческими документами: счетами, различными сертификатами, транспортными накладными; инкассо только коммерческих документов.

ИНКАССО ДОКУМЕНТАРНОЕ — это инкассо только коммерческих документов либо финансовых документов с приложением к ним коммерческих документов: счетов, сертификатов, транспортных и страховых документов и пр. В случаях, когда покупатель отказывается от оплаты, ему не передаются соответствующие документы, в результате чего' он не может распорядиться товаром. Продавец должен дать банку точные указания, что необходимо делать с товаром и документами к нему, если покупатель откажется от оплаты. В практике международной торговли документарное инкассо представляет собой обязательство банка получить от импортера по поручению экспортера сумму платежа в соответствии с условиями договора, передать импортеру товарные документы и перечислить сумму экспортеру.

ИНКАССИРУЕМОЕ ПЛАТЕЖНОЕ ТРЕБОВАНИЕ — переводной платежный документ (например вексель), представленный банком, действующим от имени трассанта либо держателя, для акцепта или опла-

ты трассату. Также к представляемому платежному документу могут быть приложены и другие документы — коносамент, товарная квитанция и пр. Подобное платежное требование называется документарным. Имеется в виду, что сопроводительные документы могут освобождаться банком только по окончании акцептования или оплаты расчетного средства трассатом. Платежный документ без прилагаемых к нему сопроводительных документов принято называть чистым. Зачастую держатель или трассант применяют для представления платежного требования предложенную банком форму непосредственной инкассации. В содержании такой формы имеются инструкции на случай отказа от акцептования или оплаты документа, она устанавливает сроки получения процента и т. д. Форма и сопроводительные документы к ней (при их наличии) пересылаются банку, который представляет собой корреспондента банка трассанта по месту проживания трассата. Таким образом, в обязанности банка, который должен представить расчетное средство трассанту, входят переговоры с трассатом по поводу оплаты расчетного средства или акцепта. Банк, представивший акцептованное средство, может удерживать его до погашения платежа или возвращать трассанту в зависимости от инструкций, которые приведены в форме непосредственной инкассации. Если в соответствии с инструкциями банку предписывается произвести фактическое инкассо, то банком взимаются причитающиеся денежные средства с трассата и переводятся банку трассанта на его счет.

ИНКАССО ИМПОРТНОЕ — банковская операция в международных расчетах по получению банком денег с физических и юридических лиц по любым товарным документам. Имеется в виду, что банк импортера получает товарные документы из банка экспортера, сразу же передает их потребителю и получает с него причитающуюся экспортеру сумму. Такие операции проводятся в порядке, установленном Международной торговой палатой, которого придерживается большая часть мировых коммерческих банков.

ИНКАССО ЧЕКОВ — перевод денег со счетов лиц, выписавших чеки, на счета получателей чеков.

ИНКАССО ЧИСТОЕ — инкассо финансовых документов, не сопровождающееся коммерческим документом.

ИНКАССО ЭКСПОРТНОЕ — банковская операция в международных расчетах по получению банком денежных средств с юридических и физических лиц в соответствии с различными товарными документами. Имеется в виду, что банк экспортера немедленно по выставлении продавцом товарных документов оплачивает ему стоимость отгруженной продукции с последующим получением соответствующих сумм от банка-импортера, который в результате получает деньги от покупателя. В некоторых случаях покупатель продукции имеет право требовать полного или частичного возврата взятых с него банком импортера денежных средств. После поступления на его счет соответствующей суммы возможные разногласия решаются непосредственно между поставщиком и получателем.

ИНКАССОВОЕ ПОРУЧЕНИЕ — расчетный документ с функцией платежного требования. Составление этого документа находится в компетенции определенных организаций в случаях, когда они вправе бесспорно списать средства. Наряду с инкассовым поручением в банк предоставляются подлинные документы на списание средств или их дубликаты. Инкассовое поручение может производиться и в полной сумме, и частично (по мере накопления средств), но с соблюдением правил очередности платежей.

ИНКОРПОРАЦИЯ (от лат. *incorporate* — «присоединение») — согласно закону предоставление группе лиц статуса юридического лица: корпорации; включение в состав чего-либо, примыкание других организаций (предприятий); в соответствии с текстами международных договоров — включение одного государства в состав другого на основе определенного соглашения; объединение в сборники действующих в настоящее время нормативно-правовых актов без изменения их содержания. В итоге производится внешняя коррекция действующего законодательства, их внешняя упорядоченность (расположение в определенном порядке: алфавитном, предметном, хронологическом). Инкорпорация может быть официальной, неофициальной и официозной. Официальная инкорпорация — сборники действующих нормативно-правовых актов, издаются и выпускаются специальными компетентными органами, правотворческими органами, официально уполномоченными органами. Неофициальная инкорпорация — это собрания законодательства, выпускающиеся издательствами, организациями (учебными заведениями, ведомствами) либо отдельными гражданами (учеными и практиками) по собственной инициативе. Официозными признаются сборники, разрабатывающиеся по поручению правотворческого органа, но издаются они без его официально выраженного одобрения, утверждения. Инкорпорация позволяет выявить неточности, несогласованности, противоречия и прочее, внести в первоначальный текст нормативно-правовых актов все официальные дополнения и изменения, возникающие в будущем.

ИННОВАЦИОННЫЙ ФОНД — фонд финансовых ресурсов, необходимый для инвестирования новейших научных разработок, исследований, испытаний, так называемых рисковых проектов. В качестве источника инновационного фонда выступают спонсорские взносы. Средства инвестиционного фонда подлежат распределению между претендентами на конкурсной основе, как правило, в виде тендера.

ИНСАЙДЕР (от англ. *inside*—«внутри») — лицо, имеющее доступ к коммерческой тайне фирмы благодаря своему служебному положению или родственным связям.

ИНСПЕКЦИЯ (от лат. *inspectio* — «осмотр») — специальный государственный орган, в полномочия которого входит контроль за соблюдением правил и нормативов, установленных государством (например, правил ведения кадровой документации, правил пожарной безопасности, дорожного движения), а также принятие соответствующих мер на месте по устранению нарушений.

ИНСПЕКЦИЯ НАЛОГОВАЯ — специальный государственный орган, уполномоченный контролировать своевременную и полную уплату налогов, применять меры наказания к лицам, уклоняющимся от уплаты налогов, способствовать стабильному функционированию налоговой системы, вести налоговую документацию. Физические лица сдают налоговую декларацию в налоговую инспекцию в установленные сроки; а юридическими лицами в налоговую инспекцию сдаются, кроме этого, ежеквартальные, полугодовые и годовые отчеты. Если возникают затруднения во взыскании платежей с физических и юридических лиц, налоговые инспекторы обращаются в налоговую полицию за помощью.

ИНСТРУКЦИЯ (от лат. *instructio* - «наставление», «устройство») — свод правил, алгоритм действий, определяющих наиболее важные аспекты производственно-технической деятельности. Инструкции доводят до исполнителей информацию и сведения о тех действиях, которые необходимо применить в различных ситуациях, в том числе непредсказуемых; нормативный акт, который разрабатывается и выпускается органами государственного управления в пределах их полномочий на основании и для исполнения указов, законов, распоряжений и постановлений правительства, актов вышестоящих органов государственного управления. Инструкции в обязательном порядке регистрируют в Министерстве юстиции Российской Федерации. После регистрации инструкцию можно использовать.

ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВЫЙ - различные виды рыночного финансового продукта: денежные обязательства, ценные бумаги (акции, векселя, чеки), валюта, опционы, фьючерсы и пр.

ИНСТРУМЕНТ ПРИКАЗА — различные ценные бумаги, переходящие посредством передаточной надписи последнего владельца от одного лица другому.

ИНСТРУМЕНТ РЫНКА КАПИТАЛА - обязательства лиц, как правило, краткосрочные (т. е. менее одного года). К таким обязательствам относят коммерческие векселя, государственные облигации краткосрочного периода, казначейские обязательства, банковские акцепты, которые выпускаются на рынок с определенной скидкой и не включают в стоимость ссуды процент на ссуду.

ИНТЕГРАЦИЯ (от лат. *integratio* — «восстановление», «восполнение», от *integer* — «целый») — понятие, характеризующее такое состояние, при котором отдельные дифференцированные части и функции системы связаны между собой во что-то общее или целое, а также имеется в виду процесс, ведущий к подобному состоянию; процесс взаимосвязи наук, постоянно прогрессирующих.

ИНТЕГРАЦИЯ ВЕРТИКАЛЬНАЯ — процесс организационного и производственного слияния (кооперации) взаимодействующих предприятий, которые совместно принимают участие в производстве, реализации и потреблении единого готового продукта: Сборщиков готового изделия, поставщиков сырья и материалов, изготовителей узлов и отдельных деталей, продавцов и потребителей готового продукта.

ИНТЕГРАЦИЯ ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ — процесс объединения предприятий, налаживающих тесные взаимоотношения друг с другом по горизонтали с целью совместной деятельности по выпуску определенной продукции с применением сходных технологий.

ИНТЕГРАЦИЯ ПРОГРЕССИВНАЯ — это явление, когда компания желает подчинить себе или же жестко контролировать другие фирмы-конкуренты.

ИНТЕГРАЦИЯ РЕГРЕССИВНАЯ — явление, когда компания желает контролировать и подчинять себе своих поставщиков.

ИНТЕГРИРОВАНИЕ — процесс решения дифференциального уравнения или действие отыскания неизвестного интеграла.

ИНТЕЛЛЕКТ (от лат. *intellectus* — «познание», «понимание», «рассудок») — способность живого организма мыслить и рационально познавать окружающий мир и явления, процессы в нем.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — авторские права, имеющие отношение к исполнительской деятельности артистов, радио- и телевизионным передачам, звукозаписи; художественным, литературным, научным произведениям; научным открытиям, изобретениям и другим правам, связанным с различными видами промышленной собственности, а также с защитой от недобросовестной конкуренции. Международная конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности и о защите интеллектуальной собственности была подписана в 1967 г.

ИНТЕНСИВНОСТЬ (от лат. *intencio* — «напряжение», «усиление») — напряженная работа с использованием факторов и различных ресурсов, выраженная конечным положительным результатом.

ИНТЕРВЕНЦИЯ (от лат. *interventio* — «вмешательство»). 1. Преднамеренное жесткое вмешательство одной страны или нескольких стран во внутренние дела другой. Такое вмешательство направлено на наведение политического, экономического и иного порядка в государстве согласно целям и принципам Устава ООН. Интервенция бывает экономическая, дипломатическая и вооруженная. Вооруженная интервенция является самой опасной для независимости государства и спокойствия мира. Такое вооруженное вмешательство рассматривается как агрессия. Страна, подверженная интервенции, имеет право на борьбу против нее всеми доступными для нее средствами и на требование возложить ответственность на то государство, которое осуществляет интервенцию. В зависимости от количества стран-интервентов интервенция бывает индивидуальной и коллективной. Различают также открытую и скрытую интервенцию (замаскированную). При открытой интервенции происходит вторжение вооруженных сил на территорию иностранного государства. Скрытая интервенция может быть проявлена в различных формах, например, в организации гражданской войны в политических и географических рамках одной страны, финансировании групп, направленных против правительства, засылке вооруженных банд или наемников, а также прочих мерах, принятых и направленных на подрыв государственной стабильности). В настоящее время интервенция во всех ее видах и формах запрещена, что нашло свое отражение в Уставе ООН и в других международных документах и договорах. 2. Экономическое вмешательство одного субъекта в деятельность другого путем вложения и размещения собственных денежных средств в сфере деятельности последнего.

ИНТЕРВЕНЦИЯ ТОВАРНАЯ — реализация определенных видов потребительских товаров с целью снижения ажиотажного спроса на них и недопущения роста цен на рынке. Проведение товарной интервенции в стране необходимо для стабилизации рыночных отношений и процветания рынка.

ИНТЕРВЕНЦИЯ ВАЛЮТНАЯ — вмешательство Центробанка в процессы, происходящие на валютном рынке для воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи золота или иностранной валюты. Когда необходимо повышение курса национальной валюты, Центральный банк продает иностранную валюту. Когда необходимо понизить курс своей валюты, он скупает иностранную валюту в обмен на национальную. Центральный банк имеет золотовалютные резервы страны, за счет них и осуществляется валютная интервенция. А еще за счет кредитов по межбанковским соглашениям «своп» между странами; процесс Центрального банка по скупке и продаже валюты своей страны для поддержания ее курса.

ИНТЕРВЕНЦИЯ ФОРВАРДНАЯ — интервенция, которая проводится Центральным банком страны на форвардном рынке с целью изменения курса национальной валюты при сделках за расчет, осуществляемый в наличной форме денег, воздействия на процентные ставки по сделкам в национальной валюте в краткосрочных периодах.

ИНТЕРВЕНЦИЯ БИРЖЕВАЯ — вмешательство страны, банков и крупных предпринимателей в операции, проводимые на фондовых биржах, для воздействия на курсы ценных бумаг. Биржевая интервенция является одной из разновидностей форм спекуляции на биржах. Страна осуществляет интервенцию для укрепления государственного кредита, скупая при этом государственные ценные бумаги.

ИНТЕРЕС (от лат. *interest* — «имеет значение», «важно») — в психологии — привлечение внимания к предмету или объекту как к чему-то ценному, любопытному. Сущность интереса связана с динамикой и строением мотивов, потребностей человека, с характером форм и средств освоения реальности, которыми он обладает; в социологии — реальная причина социальных действий, являющаяся основой побуждений — идей, мыслей, мотивов, и т. п. — участвующих в них индивидов, социальных групп т. п.

ИНТЕРЕС СТРАХОВОЙ — материальная заинтересованность человека в страховании. Ни одно юридическое или физическое лицо не может застраховаться, если оно не заинтересовано в объекте страхования или не ожидает наступления его. Это означает, что страхователь будет нести ущерб, если застрахованное имущество утратится, повредится или у него возникнет материальная ответственность перед третьим лицом в связи с застрахованным имуществом. Любое лицо, застраховавшееся в отношении объектов, не имеющих со стороны лица страхового интереса, или содействующее такому страхованию, ответственно по закону.

ИНТЕРНЕТ (англ. *internet* от лат. *inter* — «между» и англ. *net* — «сеть», «паутина») — всемирная компьютерная сеть электронной связи, объединяющая национальные, региональные, локальные и другие сети, способствующая улучшению и значительному увеличению обмена любой информацией. Интернет объединяет более 50 млн коллективных и индивидуальных пользователей во всем мире. Каждый активный участник Интернета имеет свой электронный адрес.

ИНТЕРЦЕССИЯ — поручительство за кого-либо, принятие чужого долга на свой счет и т. п. В соответствии с гражданским правом поручительство представляет собой один из видов договора, по которому в обязанности поручителя перед кредитором входит нести ответственность за исполнение должником своего обязательства в полном объеме или частично. Такой договор может быть заключен и для обеспечения обязательства в будущем. Поручительство обеспечивает обязательное исполнение условий договора. Договор поручительства составляется

в письменной форме, в устной форме он недействителен. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником обеспеченного поручительством обязательства перед кредитором поручитель и должник вместе несут ответственность, если законом или договором поручительства не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя. Поручитель в ответе перед кредитором в том же объеме, что и должник: в выплате процентов, возмещении судебных издержек по взысканию долга и иных убытков кредитора, которые вызваны в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства должником, если иное не предусмотрено договором поручительства. Поручитель вправе возражать требованиям кредитора, если иное не предусмотрено договором. Поручитель не утрачивает права на подобные возражения дажсв случае, если должник от них отказался или признал свой долг. Если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором поручителя с должником и не вытекает из отношений между ними. К поручителю, исполнившему обязательство, переходят права кредитора по этому обязательству и права, принадлежавшие кредитору как залогодержателю, в том объеме, в котором поручитель удовлетворил требование кредитора. Поручитель вправе требовать от должника уплаты процентов в сумме, которая выплачена кредитору, а также возмещения иных убытков (расходов), понесенных в связи с ответственностью за должника, если иное не предусмотрено законом, правовыми актами, договором поручителя с должником и не вытекает из отношений между ними. После того как поручитель выполнил обязательства по договору, кредитор обязан вручить поручителю документы, удостоверяющие требования к должнику, и передать права, обеспечивающие это требование, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором поручителя с должником и не вытекает из отношений между ними. Поручительством может быть банковская гарантия итак называемое солидарное поручительство, при котором кредитор может предъявить иск непосредственно поручителю.

ИНФЛЯЦИЯ (от лат. *inflatio* — «вздутие») — процесс чрезмерной эмиссии денежных знаков или снижения товарной массы в обращении при неизменном количестве выпущенных денег, приводящий к обесцениванию бумажных денег и падению их покупательной способности. Как правило, инфляция — реакция на несбалансированный правительством баланс государственных доходов и расходов, монополизацию экономики, опережающий рост издержек производства (в частности зарплаты) по отношению к росту производительности труда, неуравновешивание платежных отношений между странами и пр.

Инфляция бывает нескольких видов: галопирующая — быстрый рост цен от 20 до 200% в год; ползучая (или умеренная инфляция) — постоянный рост цен в пределах 10% в год; гиперинфляция. В настоящее время ползучая инфляция — нормальное явление для экономически развитых стран. При инфляции государство принимает такие меры, как повышение налоговых ставок, сокращение государственных расходов, контроль за денежной массой, замораживание зарплаты и прочее.

ИНФЛЯЦИОННАЯ СПИРАЛЬ — рост цен и повышение заработной платы, которые находятся во взаимозависимости и взаимосвязи. Как правило, с ростом цен работники предприятий требуют повышения заработной платы, доходов, в свою очередь, рост доходов увеличивает денежную массу, что ведет к инфляции в стране.

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ — прогнозы уровней инфляции, на основании которых участники рынка (производители, потребители, продавцы, покупатели) планируют свою будущую ценовую и денежную политику, оценивают свои доходы и расходы, прибыль, возможные убытки, кредиты, займы.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ КУРС — кредитный риск, вызванный непредсказуемым увеличением издержек производства, возникающий при выходе на новые рынки.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ РАЗРЫВ — величина, на которую кривая совокупных расходов должна сместиться вниз, для того чтобы достичь соответствия между номинальным чистым национальным продуктом (ЧНП) и уровнем неинфляционного ЧНП, который производится при полной занятости.

ИНФЛЯЦИЯ ИМПОРТИРУЕМАЯ — инфляция, которая возникает в результате чрезмерного притока в страну иностранной валюты, роста цен на импортные товары. За счет избыточного притока валюты зарубежных стран может произойти разбухание денежной массы кредитных институтов, банков, возникнуть кредитная экспансия, которая, как правило, приводит к инфляции.

ИНФЛЯЦИЯ ПОЛЗУЧАЯ — инфляция, обусловленная медленным темпом роста цены на товары и услуги.

ИНФЛЯЦИЯ ПРЕЖДЕВРЕМЕННАЯ — очень редкое явление в настоящее время, при котором инфляция возникает в экономике страны до достижения полной занятости населения.

ИНФЛЯЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ — рост цен на потребительские товары и услуги в результате повышения издержек. Данное явление связано с новыми потребительскими требованиями к качеству продукции, охране окружающей среды.

ИНФЛЯЦИЯ СОВРЕМЕННАЯ — ложное экономическое явление, которое возникает в результате существующей кредитной системы, которая избыточным увеличением кредитов, скупкой ценных бумаг и другими специфическими кредитными мероприятиями значительно повышает объем денежной массы в обращении. Важной причиной инфляции являются огромные непроизводственные расходы государства на гонку вооружений и милитаризацию экономики, которые покрываются за счет постоянного превышения расходов государственного бюджета над его доходами. Для погашения огромного государственного долга увеличивают налоги, что приводит к новым видам государственных займов, которые размещаются в основном в кредитной системе и вызывают появление в обращении дополнительных сумм кредитных денег.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ — организационный социально-экономический и научно-технический процесс формирования условий, оптимальных для удовлетворения потребностей в информации и реализации прав граждан, органов государственного управления, организаций, общественных учреждений на базе создания и использования информационных ресурсов.

ИНФОРМАТИКА — наука, которая занимается изучением законов и методов накопления, сбора, передачи и обработки информации с использованием ЭВМ; это область человеческой деятельности, которая осуществляется с помощью ЭВМ. В качестве науки информатика сформировалась к 1960-м гг. Основными направлениями информатики являются теоретические основы вычислительной техники, информационная технология, вычислительный эксперимент, искусственный интеллект, теория информации, программирование.

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО - организация, занимающаяся сбором и распространением информации для печати, телевидения и радиовещания, общественных организаций и государственных учреждений, предпринимателей с использованием сети корпунктов. К числу наиболее крупных информационных агентств относятся: Информационное телеграфное агентство России — ТАСС (ИТАР-ТАСС) (основано в 1992 г., ведет историю от Петроградского телеграфного агентства, которое основано в 1904 г.); Дойче прессеагентур (Германия, 1949 г.); Ассошиэйтед пресс (1848 г.) и Юнайтед пресс интернешнл (ЮПИ, 1907 г.) (США); Киодо цусин (Япония, 1945 г.); Франс пресс (Франция, 1944 г.); Рейтер (Великобритания, 1851 г.); Синьхуа (Китай, 1938 г.).

ИНФОРМАЦИОННАЯ СЕТЬ — это совокупность автоматических систем обработки информации, по большому счету ЭВМ, которые взаимодействуют друг с другом и объединяются каналами передачи данных. Информационные сети бывают территориальными, охватывающими регионы, страны, континенты, и локальными, действующими в пределах предприятия, организации, хозяйства.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА - организационно упорядоченная совокупность документов и информационных технологий,

не исключающая использование средств вычислительной техники.

ИНФОРМАЦИЯ (от лат. *informatio* — «разъяснение», «изложение») — сведения, которые подлежат передаче между людьми письменным, устным, электронным путем или иными способами с применением технических средств и условных сигналов. В широком понимании информация — обмен сведениями между людьми, человеком и автоматом, автоматом и автоматом; передача признаков от клетки к клетке, от организма к организму; обмен сигналами и жестами в животном и растительном мире; одно из основных понятий кибернетики.

Согласно законодательству РФ, информация — средство выражения гражданских прав.

ИНФОРМАЦИЯ АСИММЕТРИЧНАЯ — явление, которое возникает в процессе заключения договоров или сделок, участники которых обладают важной, имеющей непосредственное отношение к предмету договора или сделки информацией, и ей не обладают другие участники этого процесса.

ИНФОРМАЦИЯ О ГРАЖДАНАХ (ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ) — сведения о фактах, событиях, обстоятельствах жизни каждого из граждан, обеспечивающие выявление его личности. Такие сведения являются конфиденциальной информацией. Сбор, хранение, использование и распространение информации о частной жизни физического лица (информация, нарушающая личную тайну, тайну телефонных переговоров, семейную тайну, тайну переписки, почтовых, телеграфных и иных сообщений) без его согласия не допускаются, исключение составляет только использование информации на основании решения суда. Использовать персональные данные с целью причинения имущественного, морального или иного вреда гражданам запрещено. Запрещается ограничивать права российских граждан в результате использования информации об их социальном положении, о расовой, национальной, языковой, религиозной и партийной принадлежности. За такие действия, законодательством предусмотрена ответственность.

ИНФОРМАЦИЯ О ТОВАРАХ — нормативный документ (стандарт), содержащий обязательные требования (перечень основных потребительских свойств товаров), которым должны соответствовать продаваемые товары. В отношении продуктов питания — состав, вес и объем содержимого, калорийность, содержание вредных для здоровья веществ по сравнению с обязательными требованиями государственных стандартов и противопоказания к применению при конкретных видах заболеваний; цена, условия приобретения; гарантийные обязательства со стороны исполнителя (изготовителя); правила и условия эффективного и безопасного использования и применения; срок годности (службы), сведения о необходимых действиях потребителя по истечении сроков годности, а также о вероятных последствиях в случае невыполнения указанных действий; адреса изготовителя (исполнителя, продавца) и предприятий, которые уполномочены изготовителем принимать потребительские претензии, а также производят ремонт и техническое обслуживание. Если товар должен быть обязательно сертифицирован, потребителю необходимо предоставлять информацию о его сертификации.

ИНФОРМАЦИОННО-ПОИСКОВАЯ СИСТЕМА — комплекс языковых, программных и технических средств, необходимых для хранения, поиска и выдачи по запросу требуемой информации. Поиск и размещение информации в информационно-поисковой системе может осуществляться либо вручную (например в библиотечном каталоге), либо при помощи ЭВМ (как правило, в компьютере) по определенному алгоритму. Информационно-поисковые системы подразделяют на документальные (для поиска различных документов — статей, книг, патентов и т. п.) и фактографические (для поиска фактических сведений — дат, физических констант (и т. п.) либо адресов их хранения).

ИНФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — сведения, данные об экономических процессах (производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг), которые происходят внутри страны.

ИНФРАКЦИЯ — неисполнение или ненадлежащее исполнение одной из сторон условий договора. Данные нарушения влекут за собой ответственность лиц, допустивших нарушения, в том числе и уголовную.

ИНФРАСТРУКТУРА (от лат. *infra* — «ниже», «под» и *structura* — «строение», «расположение») — комплекс основных фондов, а также служб и систем, необходимых для функционирования отраслей материального производства и обеспечения условий жизнедеятельности общества. Различают производственную и социальную инфраструктуру. К производственной инфраструктуре относятся каналы, порты, дороги, склады, системы связи и пр. К социальной — школы, больницы, театры, стадионы и т. д.

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА — совокупность институтов, организаций и учреждений, обеспечивающих на рынке свободное движение товаров и услуг. К рыночной инфраструктуре относят банки, страховые компании, ярмарки, биржи, консультационные и информационно-маркетинговые, брокерские фирмы, оптовые и розничные предприятия, налоговую систему и т. д.

ИПОТЕКА (гр. *hypotheke* — «залог», «заклад») — процесс залога недвижимого имущества (квартир, земельных участков, предприятий, сооружений, зданий) для получения долгосрочного кредита.

Ипотека бывает первичная и вторичная.

Первичная ипотека — первичный залог по ипотеке, когда ипотека создается на основе объекта недвижимости, который не был ранее заложен. Обычно банки лимитируют ипотечный кредит суммой, размер которой составляет две трети стоимости залога.

Вторичная ипотека — случай, когда кредит выделяется под объект недвижимости, который ранее уже подлежал залогу. Как правило, суммарная стоимость двух кредитов не должна превышать 80% от продажной стоимости недвижимости.

В Российской Федерации ипотеку регулируют общие положения Пограничной службы РФ о залоге, учитывая специфику предмета залога. Согласно ГК РФ, ипотечный договор подлежит нотариальному удостоверению и должен быть зарегистрирован в установленном порядке. Ипотека обеспечивает кредитора-залогодержателя правом преимущественного удовлетворения его требований к должнику-залогодателю в пределах суммы, на которую зарегистрирован залог. Характерными чертами ипотеки являются: возможность получения под залог одного и того же имущества — добавочных ипотечных ссуд под вторую, третью (и т. д.) закладные; обязательная регистрация залога в земельных книгах. В случае, когда должник признается неплатежеспособным, кредитор удовлетворяет требования посредством выручки от реализованного имущества в порядке очередности регистрации залога.

Ипотека бывает:

1) *ролловерная* — ипотечный кредит с плавающей ставкой или с периодической ставкой рефинансирования;
2) *младшая* — ипотека, уступающая по правам первой, «старшей» ипотеке, по этой причине она имеет процентную ставку выше, чем «старшая»;
3) *вторичная* — перезаклад недвижимости, ипотечный залог, когда кредит выдается под объект недвижимости, который был уже ранее заложен. При этом суммарная стоимость обоих объявленных кредитов, как правило, не превышает 80% продажной стоимости объекта залога.

ИСК — обращение физических и юридических лиц за защитой своего нарушенного, оспариваемого права или охраняемого законом интереса в судебный арбитраж или третейский суд. Иски бывают: покупательские, виндикационные, негаторные, встречные, регрессивные.

ИСК ВИНДИКАЦИОННЫЙ (от лат. *vindicatio, orvindico* — «заявляю претензию», «требую») — обращение собственника о возврате вещи из чужого незаконного владения. Правила возврата собственником своей вещи на основании виндикационного иска в некоторых странах основаны на том, что владелец движимого имущества является его собственником. Согласно действию такого положения обязанность доказательства неправомерного характера владения вещью ответчиком ложится на истца, а доказательство основания приобретения им владения снимается с владельца-ответчика. От добросовестного приобретателя, возмездно купившего имущество, оно может быть истребовано только тогда, когда было утеряно собственником или лицом, которому передано это имущество во владение (напри-

мер, во временное пользование) самим собственником, похищено у кого-либо из них или выбыло из владения иным способом помимо их воли. Собственник вправе требовать возвращения имущества и возмещения доходов, которые извлеклись или должны были извлечься незаконным владельцем за все время владения или со времени, когда он узнал или должен был узнать о правомерности владения. В данном случае временный владелец имущества имеет право требовать от собственника возмещения произведенных им необходимых затрат на содержание этого имущества, неотделимых от него улучшений, со времени, с которого собственнику причитаются доходы от этого имущества.

ИСК ВСТРЕЧНЫЙ — исковое требование ответчика к истцу, которое заявлено в суде или арбитраже в уже начавшемся гражданском процессе. Встречный иск подлежит рассмотрению одновременно с первоначальным иском. Такое рассмотрение первоначального и встречного исков способствует большей скорости и правильности решения споров. Встречный иск вне зависимости от его подсудности предъявляется в суде, которым рассматривается первоначальный иск, с соблюдением при этом общих правил предъявления иска.

ИСК НЕГАТОРНЫЙ — заявление гражданина, направленное на защиту его права собственности от таких нарушений, которые не связаны с потерей собственником владения вещью. Целью данного иска является устранение помех, препятствующих собственнику при использовании и распоряжении своим имуществом.

ИСК РЕГРЕССИВНЫЙ — обратное заявление о возврате денежных средств или иной имущественной ценности, оплаченное или переданное третьему лицу по вине должника. Например, лицо, причинившее вред, в обязательном порядке по регрессивному иску страховой организации должно возместить суммы страховых выплат потерпевшему. Должник по регрессивному иску обязан возместить кредитору уплаченные им третьему лицу денежные средства в полном объеме. Исключением могут быть регрессивные иски к своему работнику, когда действуют общие нормы материальной ответственности: возмещение ущерба, выплаченного предприятием в этом случае, может быть в размере оклада, части от оклада и т. д.

ИСКОВАЯ ЦЕНА — имущественные требования к ответчику в виде денежных средств, заявленных истцом в суде или арбитражном суде. В соответствии с законодательством Российской Федерации цена иска определяется следующим образом:

1) с помощью исков об оспаривании по исполнительному или иному документу, по которому производится взыскание без оспаривания, исходя из суммы, подлежащей оспариванию;
2) посредством заявлений о взыскании денежных средств исходя из взыскиваемой суммы;
3) по искам о правах собственности и о возврате имущества исходя из стоимости этого имущества. В цену иска, кроме того, включаются суммы неустойки, указанные в исковом заявлении: штрафы, пени. Сумма всех требований определяет цену иска, который состоит из нескольких самостоятельных требований. Цену иска, предъявленного в валюте иностранного государства, исчисляют по курсу рубля на рынке к иностранным валютам, который определяется в соответствии с установленным порядком. В случаях, когда истец неправильно указывает цену иска, ее определение находится в компетенции арбитражного суда.

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ ВЛАСТЬ -- одна из четырех самостоятельных ветвей государственной власти, в функции которой входит управление. Эта ветвь основывается на законах и иных нормативных актах, действующих в данной стране. Исполнительная власть может самостоятельно принимать постановления и решения для исполнения актов, которые осуществляют органы законодательной власти.

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ — документы, обязывающие исполнение предписаний, распоряжений, постановлений судебных, арбитражных и других органов. К исполнительным документам относятся: распоряжения, указания, исполнительные листы, исполнительные надписи нотариальных органов, приказы арбитража и др.

ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО — окончательная стадия гражданского процесса, в которой оглашается решение суда о принудительном осуществлении права. Судебные решения должны исполняться только после вступления их в законную силу. Однако бывают случаи немедленного исполнения решения суда на основании исполнительного листа. Исполнение решений суда обязательно для физических и юридических лиц на всей территории страны. Лица, посмевшие оказать сопротивление, могут быть привлечены к ответственности. Исполнительное производство может быть возбуждено в результате заявления взыскателя или прокурора. Судом по собственной инициативе направляется исполнительный лист для исполнения в случаях взыскания денежных сумм в государственную казну, взыскания ущерба, причиненного государственному, кооперативному или общественному имуществу в результате преступления, конфискации имущества, взыскания алиментов, возмещения вреда, который был причинен увечьем или другим повреждением здоровья, смертью кормильца. Правильность и своевременность исполнения решения суда находится под контролем судьи. Руководством и контролем над работой по исполнению судебных решений занимается Министерство юстиции РФ, министерства юстиции республик в составе РФ.

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЛИСТЫ — письменный документ для исполнения, выдающийся на основании решений, постановлений, приговоров и определений судов, мировых соглашений, утвержденных судом, решений третейских судов по спорам между физическими лицами, решений иностранных судов, решений Внешнеторговой арбитражной комиссии, а также арбитражей, которые образуются специально для рассмотрения отдельных дел. В исполнительном листе дословно указывается краткое решение, наименование суда и дело, по которому выдан исполнительный лист, дата вынесения решения и вступления его в законную силу, дата выдачи исполнительного листа, наименование взыскателя и должника, их адреса. Исполнительный лист скрепляется подписью судьи и печатью суда. Исполнительный лист должен выдаваться по каждому решению, принятому судом. Существуют случаи, когда исполнение производится в различных местах, или же в деле участвовали несколько истцов и ответчиков, тогда суд по просьбе взыскателя может выдать несколько исполнительных листов. Суд может поступить так же, как указано выше, если на основании решения денежные суммы взыскиваются с солидарных должников.

ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ - выполнение действий в соответствии с обязательствами: передача вещи, в том числе уплата денег, выполнение работы, оказание услуги. Односторонний отказ одной из сторон договора от исполнения обязательств и изменение ею условий договора запрещается. Исполнение обязательств должно осуществляться в точном соответствии с указаниями закона или договора, а при отсутствии таких указаний — с обычно предъявляемыми требованиями (в частности к способу исполнения обязательств, качеству, месту, количеству, сроку). В случаях, когда это предусмотрено законом или договором либо вытекает из существа обязательств, они должны быть исполнены должником лично. Должник должен обязательство выполнить полностью и в установленные сроки согласно закону или договору. Если срок исполнения обязательств не оговорен, то должник по общему правилу должен выполнить обязательство в семидневный срок или же по требованию кредитора. Должник имеет право исполнить обязательство досрочно, если иное нигде не предусмотрено. Как правило, в двустороннем договоре указывается, что взаимные обязательства должны исполняться одновременно, если иное не предусмотрено законом или условиями договора. Если законом или договором не определяется место исполнения обязательств, то они должны исполняться: по обязательству передать строение — в месте его нахождения; по денежным обязательствам — в месте жительства кредитора в момент возникновения обязательства, если же кредитор к моменту исполнения обязательств изменил место жительства и уведомил об этом должника — то в новом месте жительства кредитора, при этом на счет кредитора относятся все расходы, связанные с переменой места исполнения обязательств; по всем другим обязательствам — по месту жительства должника, для юридических лиц — по месту

их нахождения. Если кредитор уклоняется от принятия исполнения денежного обязательства, передачи ценных бумаг или (временно) отсутствует, то должник имеет право внести соответствующую сумму или ценные бумаги в депозит нотариальной конторы. Денежные обязательства должны быть исполнены реально. Уплатив неустойки и возместив причиненные убытки, должник после этого не освобождается от исполнения принятых обязательств. Если обязательство по передаче индивидуально-определенной вещи нарушено, кредитор имеет право потребовать не только возмещения убытков и неустойки, но отобрать вещи, кроме случаев, предусмотренных законом. В случае неисполнения должником определенной работы кредитор имеет право на поручение ее третьему лицу или самостоятельное ее выполнение за счет должника. Должника могут освободить от обязанности реального исполнения в случае невозможности исполнения обязательства. Исполнение обязательств должно быть осуществлено наиболее экономичным образом: необходимо бережное, рациональное отношение к денежным и материальным средствам и их расходованию. В процессе исполнения взаимных обязательств интересы сторон не должны противоречить общегосударственным интересам — они должны сочетаться с последними. Каждая из сторон должна оказывать другой помощь в исполнении ею своих обязанностей. Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств влечет неблагоприятные последствия для должника.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ — это экономический процесс, связанный с обеспечением бесперебойного оборота денежных средств. Чтобы повысить эффективность использования оборотных средств, рассчитываются соответствующие нормативы, позволяющие планировать и прогнозировать покрытие потребности в них. На практике имеют применение показатели оборачиваемости оборотных средств, скорость оборота (в днях, в разах).

ИНТЕРПЕЛЛЯЦИЯ — требование у правительства или отдельного министра со стороны группы депутатов дать объяснение по какому-либо конкретному вопросу (например по поводу проводимой ими политики — внутренней или внешней). В основном интерпелляция применяется в странах с парламентарной формой правления (например в Италии, ФРГ, Финляндии и др.). От устных и письменных запросов в обычной форме интерпелляция отличается процедурой внесения и правовыми последствиями. Как правило, в меморандуме, сопровождающем текст интерпелляции, указываются ее причины и предлагаются сроки предоставления ответа. Ответ правительства или отдельного министра на интерпелляцию, как правило, дается в сопровождении дополнительных вопросов, как следствие, он может повлечь за собой общие дебаты по поводу доверия правительству. В нижних палатах парламентов применяется практика внесения интерпелляции. Интерпелляция может выступать в качестве действенного орудия оппозиции, позволяющего контролировать деятельность правительства. Существуют случаи, когда в результате интерпелляции парламент выносил вотум недоверия отдельным министрам и даже всему правительству в целом. Внесение интерпелляции предполагает соблюдение некоторых сложных формальностей, однако правительство, располагая достаточными средствами, может уклониться от ответа на ненужные вопросы, содержащиеся в интерпелляции, например под предлогом соблюдения военной тайны.

ИСПЫТАНИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ — стадия опробования нового вида товара в обстановке реального использования при помощи маркетинговой стратегии. Испытания в рыночных условиях проводятся для того, чтобы выявлять недостатки и преимущества применения нового товара, потребительские и дилерские взгляды на особенности использования (эксплуатации) и применения товара. Испытания такого рода обеспечивают помощь в разработке схем реализации товара с целью определения емкости рынка. Данные испытания проводятся начиная со стадии разработки нового товара.

ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ — этап маркетинговых исследований, благодаря которому определяется возможность компании проводить мероприятия, признанные эффективными, направленные на успешный результат при исследовании рынка. Подобные исследования позволяют фирме ставить конкретные цели и задачи для последующего их достижения.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА — процесс маркетинговых исследований (определение емкости рынка, прогнозирование действий покупателей, изучение деятельности конкурентов и ее сравнительный анализ, прогнозирование сбыта продукции и т. д.) с помощью информационной базы с целью определения стратегии и тактики конкурентной борьбы на рынке.

Достоверность полученной информации при исследовании рынка определяет степень эффективности работы предприятия на таком рынке с определенным товаром.

ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА — первая и самая важная стадия в исследовании рынка сбыта, проводимая с применением статистических методов анализа. Исследование спроса включает в себя изучение потенциального потребителя, структуры потребностей по группам потребителей, недостатков и преимуществ реализуемых товаров, вкусов потребителей, выявление неудовлетворенных потребностей, анализ мотивов предпочтения одних видов товаров другим и пр.

ИСТОЧНИКИ РЕВИЗИИ — совокупность законодательных, нормативно-правовых актов, планово-регулирующих и первичных документов, регистров бухгалтерского учета и отчетности, с помощью применения различных методов и приемов проверки, посредством которых ревизором (или уполномоченным лицом) устанавливается законность, правильность, экономическая целесообразность, достоверность совершенных финансово-хозяйственных действий на предприятии и пр.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ — данное понятие имеет ряд определений: во-первых, это перечень экономических субъектов, способных предоставить подобные ресурсы; во-вторых, существующие и планируемые источники получения финансовых ресурсов. Источники финансирования бывают внутренние (прибыль, иные доходы), в виде амортизационных отчислений и внешние (кредиты, безвозмездные ссуды).

ИДЕНТИФИКАЦИОННЫЙ НОМЕР НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА (ИНН) — единый номер по всем видам сборов и налогов (в том числе подлежащих уплате в результате перемещения товаров через таможенную границу РФ) на всей территории РФ.

ИНН представляет собой цифровой код, являющийся порядковым номером налогоплательщика на территории, подведомственной налоговому органу. Для юридических лиц количество цифр ИНН составляет 10, для физических лиц — 12. Каждому налогоплательщику при постановке его на учет в налоговой инспекции присваивается ИНН: для юридических лиц его присваивают по месту их нахождения; для организации — налогового агента, не учтенной в качестве налогоплательщика — по месту фактического нахождения; для физического лица присваивание ИНН производится по месту проживания.

ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ РЕАКЦИЯ — это любая ответная реакция на поведение конкурентов в области рекламы, ценообразования и иной сфере рынка. Подобное обстоятельство позволяет вести конкурентную борьбу одновременно на различных рынках.

ИЗВЕЩЕНИЕ К АКТУ — вспомогательный документ к коммерческому акту в случаях выявления браков и дефектов товара при сдаче-приемке на складе (например деформации внешнего вида, нарушения работоспособности некоторых функций товара, недостачи, порчи, нарушения упаковки, фасовки; неполная укомплектация товара).

ИЗДЕРЖЕК МИНИМИЗАЦИЯ — стремление к наиболее эффективному и рациональному ведению хозяйственной деятельности с минимальными затратами при прочих равных условиях, которое в интересах каждого предпринимателя или компании.

ИЗДЕРЖЕК ИНФЛЯЦИЯ — инфляция, которая начинается с повышения цен на факторы производства и распространяется через увеличение затрат на готовый продукт.

Если в условиях инфляции издержек организовывается и проводится политика смягчения ограничений увеличения денежной массы с целью предотвращения снижения производства, то вероятней всего необходимо ожидать

раскручивание инфляционной спирали. Это подобно инфляции спроса: в долгосрочном периоде только повышение цен; в краткосрочном — увеличение цен и реального выпуска.

При проведении политики жестких ограничений производство реагирует спад, который в течение известного периода сводит инфляцию на нет. Однако в силу особенностей конкретных факторов, влияющих на рост издержек, продолжительность «известного периода» — времени дезинфляции — может оказаться достаточной для роста трансакционных издержек использования этих методов до политически и социально не приемлемого уровня.

ИЗОКОСТА — геометрическое расположение точек в пространстве ресурсов, издержки производства для которых неизменны.

ИНВЕСТИЦИИ В НЕПРОИЗВЕДЕННЫЕ АКТИВЫ — вклады в активы, которые возникают не в процессе производства. Различают природные активы, непроизведенные нематериальные активы, они возникают в процессе производства и периодически переходят от одних лиц к другим. К природным активам относятся естественные биологические ресурсы, водные ресурсы, земля, недра; а к непроизводственным нематериальным акти-вам — юридические документы, ценные бумаги и пр.

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ — финансовые средства, вкладываемые в увеличение или модернизацию основных фондов (средств).

ИНВЕСТИЦИИ В ПРОИЗВЕДЕННЫЕ АКТИВЫ — это вложение финансовых активов в основные средства, запасы материальных оборотных средств, ценности, в их роли выступают произведения искусства, ювелирные изделия, драгоценные металлы и камни.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА — комплекс взаимосвязанных по срокам, содержанию, ресурсам и месту проведения мероприятий и действий с целью привлечения инвестиций.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ — своеобразная разработка и реализация в ограниченные сроки мероприятий с установленными требованиями, границами планируемых затрат, направленная на достижение конечных положительны", результатов.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ — конкретное мероприятие, которое требует капиталовложений с целью последующего получения прибыли (дохода). Инвестиционный проект включает в себя проектно-сметную документацию, разработанную согласно требованиям, предусмотренным законодательством РФ.

Согласно законодательству Российской Федерации, это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямого финансирования из-за границы.

ИНДЕКС ПРИБЫЛЬНОСТИ — величина, отражающая отношение приведенной стоимости прогнозируемых денежных потоков от реализации инвестиционного проекта к приведенной стоимости первоначальных вложений.

ИНДЕКС ДОХОДНОСТИ — величина, отражающая эффективность и рациональность реализуемого инвестиционного проекта. Индекс доходности можно рассчитать по следующей формуле:

$$ИД = НС1 И,$$

где *НС* — реальная стоимость денежных потоков;

И — сумма инвестиций, направленных на реализацию проекта.

При величине индекса доходности меньше или равной 0,1, проект сворачивается, поскольку он не принесет инвестору дополнительного дохода. Проекты принимаются и реализуются при величине данного показателя больше единицы.

ИНДОССАМЕНТ ОГРАНИЧЕННЫЙ — индоссамент на передаточном векселе, ограничивающий право индоссата на переучет долговой ценной бумаги.

ИННОВАЦИИ — это новые техника, технология, являющиеся положительным результатом научно-технического прогресса; вложение средств, которые будут обеспечивать смену поколений техники и технологий.

ИНСПЕКЦИЯ РОССТРАХНАДЗОРА — государственный орган управления, наделенный определенными административными правами. Инспекцией Росстрахнадзора осуществляется контроль над выполнением установленных правил; за соблюдением норм, требований; в его компетенции находится устранение на месте всех недостатков и ошибок.

ИНФЛЯЦИЯ КРЕДИТНАЯ — явление избыточного предложения кредитных ресурсов.

ИНФЛЯЦИЯ СКРЫТАЯ — сдерживаемая дефицитом товаров инфляция, пви которой население вынужденно накапливать денежные средства. Скрытая инфляция обычно является характеристикой ьономики с ценами, регулируемыми государственными органами.

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА — явление превышения спроса над предложением. В условиях полной занятости и полной загруженности производственных мощностей производство не может соответствующим образом реагировать на переизбыток денежных средств, находящихся в обращении, повышением реального объема выпускаемой продукции.

ИПОТЕКА ЗАКРЫТАЯ — кредитование объектов недвижимости под залог, которое исключает вторичный залог.

ИСПОЛНИТЕЛЬ — фирма (организация), выполняющая определенные работы и (или) оказывающая услуги в соответствии с условиями договора.

ИГРА АНТАГОНИСТИЧЕСКАЯ — в менеджменте это модель конфликтной ситуации, которая представляет собой присутствие двух участников с интересами, абсолютно противоречащими интересам противной стороны.

ИГРА БЕСКОАЛИЦИОННАЯ — в менеджменте это модель конфликтной ситуации, в которой каждый из ее участников вправе принимать самостоятельные решения и при этом не оговаривать их с остальными участниками.

ИГРА БЕСКОНЕЧНАЯ — в менеджменте это модель конфликтной ситуации, в которой один из игроков имеет неограниченное количество стратегий и тактик.

ИГРА ДЕЛОВАЯ — в менеджменте метод поиска наиболее рационального решения проблемы. Деловая игра состоит в поиске и получении решения, удовлетворяющего всех участников с последующей корректировкой их предложений.

ИГРА ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНАЯ - в менеджменте это модель конфликтной ситуации, участники которой выбирают собственную тактику и стратегию в ходе конкретного эксперимента.

ИГРА НА ПОВЫШЕНИЕ — значительное повышение спроса на товары или ценные бумаги (чеки, векселя, акции) в результате ожидания роста котировок.

ИГРА НА ПОНИЖЕНИЕ — значительный рост предложения товаров или ценных бумаг, чтобы понизить котировки.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ МАССОВАЯ — обезличенная система по определению пакета ценных бумаг, который принадлежит клиентам биржевого брокера. Например, если брокер оказывает свои услуги сразу десятерым клиентам, у каждого из которых по 50 акций, то он получает в депозитарии единый сертификат на 500 акций.

ИЕРАРХИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ МАСЛОУ — это система распределения потребностей человека по группам, которая была предложена Абрахамом Маслоу. В такой иерархии потребностей А. Маслоу выделил группы потребностей в безопасности, уважении, самовыражении, социальных, физиологических потребностей.

ИЕРАРХИЯ ЭФФЕКТОВ — в маркетинге стадии побуждения потребителя к приобретению товара. Существуют такие

стадии, как ознакомление, приход к убеждению и собственно приобретение, осведомленность, расположение к товару, предпочтение определенным товаром.

ИЗБЫТОЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННАЯ — в менеджменте наличие той информации, которую нельзя использовать для принятия каких-либо решений. К избыточности информации относятся сведения в объеме, превышающем возможности своевременной их обработки; сведения, не имеющие отношения к существу вопроса.

ИЗБЫТОЧНОСТЬ ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ — в менеджменте методы и способы увеличения надежности и стабильности работы системы. Функциональная избыточность характеризуется возможностью выполнения звеном системы не свойственной ему функции при отказе звена, которому эта функция свойственна.

ИЗДЕРЖКИ ЗАЙМА — затраты при погашении процентов по займам, амортизации дисконта или погашение купонных премий по собственным долговым обязательствам.

ИЗДЕРЖКИ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ — чрезмерные расходы, которые возникли в процессе низкой загруженности производственных мощностей или использования устаревшего оборудования.

ИЗДЕРЖКИ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ — расходы на теорию прогнозирования, планирования, организацию, управление и контроль процессов движения трудовых, материальных, энергетических и информационных потоков при помощи использования элементов кибернетики. В экономике логистика используется для управления и расчета материально-технического обеспечения, информационных потоков, движения товарно-материальных запасов.

ИЗДЕРЖКИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ — расходы при выпуске такого объема продукции, при котором цена товара ниже предельных издержек, а средние издержки меньше минимальных средних издержек.

ИЗДЕРЖКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ — норма налогообложения, которая необходима для обеспечения сбалансированного социально-экономического развития государства.

ИЗДЕРЖКИ ТЕРМИНАЛЬНЫЕ - затраты на хранение и обработку грузов в терминалах — упаковка, раскладка, погрузка, фасовка, переупаковка, внутритерминальное перемещение; расходы транспортных компаний, не зависящие от километража, — порча груза, ремонт автотранспорта, повреждение.

ИЗДЕРЖКИ ТРАНСАКЦИОННЫЕ — это расходы, возникшие по причине нарушения условий договора, связанные с поиском необходимых сведений, с ведением переговоров по условиям договора и заключением сделки, с разработкой системы стандартов и нормативов, контролем за уровнем качества; расходы по правовому регулированию собственности, созданию и поддержанию в обществе адекватного восприятия справедливости правового режима.

ИЗЛИШЕК ПРОИЗВОДИТЕЛЯ — разница между действительной стоимостью продукции и той минимальной стоимостью, которую желает получить за нее производитель данной продукции.

ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН ТЕХНИЧЕСКОЕ — постоянное или периодическое изменение котировок товарных лотов или ценных бумаг на бирже при отсутствии воздействия на этот процесс каких-либо внешних факторов.

ИЗМЕНЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКИЕ — изменения в бухгалтерских оценках, изменение учетной политики, изменения в самой бухгалтерской отчетности.

ИЗМЕРИТЕЛЬ ДЕНЕЖНЫЙ — показатель объектов в бухгалтерском учете, выражается в денежных единицах: рублях, долларах, евро, марках и другой валюте.

ИЗМЕРИТЕЛЬ НАТУРАЛЬНЫЙ — показатель объектов в бухгалтерском учете, выраженный в натуральных формах: мере, весе, счете, штуках.

ИЗМЕРИТЕЛЬ ТРУДОВОЙ — в бухгалтерском учете данные о количестве отработанных человеком дней и часов. Такой учет находит свое отражение в табеле учета рабочего времени.

ИЗОКЛИНАЛЬ — в теории производственных функций это геометрическое расположение точек в ресурсной системе, причем в этих ресурсах предельные нормы замещения производственных ресурсов одинаковы для различных изоквант.

ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА — изучение рынков сбыта посредством сбора информации о его конъюнктуре. Методы изучения рынка бывают экоскопические и демоскопические. В сфере экоскопических исследований изучают характеристики рынков: оборот, цены, структуру. Во втором случае исследуются мотивы людей и их изменения в зависимости от возраста и социального положения.

ИММОБИЛИЗАЦИЯ КАПИТАЛА — это вложение денежных средств в активы с низкой ликвидностью; вывод денежных средств из основного бизнеса; ситуация, когда происходит конверсия капитала акционерного общества в капитал частных предпринимателей.

ИММУНИТЕТ ГОСУДАРСТВА — принцип, по которому государству и его органам предъявление иска в суде другого государства является невозможным. Помимо этого, взыскание не может быть связано с имуществом этой страны.

ИММУНИТЕТ НАЛОГОВЫЙ — явление, при котором отдельные юридические или физические лица освобождаются от уплаты некоторых видов налогов согласно настоящему законодательству.

ИМПЕРАТИВНАЯ НОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА — норма, отклонение от которой запрещено. Она может быть изменена только последующей нормой общего международного права, носящей такой же характер, которая принимается и признается международным сообществом стран.

ИМПОРТ ВСТРЕЧНЫЙ — импорт продукции в счет погашения кредита по товарам. Импорт встречный возникает при заключении договоров на основе компенсации и, как правило, осуществляется принудительно.

ИМПОРТ ПОД ЗАЛОГ ВРЕМЕННЫЙ БЕСПОШЛИННЫЙ — это импорт иностранного товара в США, причем пошлины при этом не уплачиваются. В целях испытаний, ремонта, демонстрации на выставках временный импорт товаров под залог разрешается таможней сроком от шести месяцев до трех лет. Если временный ввоз превысил установленный срок, залог переходит в собственность таможни.

ИМУЩЕСТВО БЕСХОЗЯЙНОЕ — имущество, у которого неизвестен или не найден собственник. Данное имущество ставится на учет местным финансовым органом. Если по истечении года со дня постановки его на учет в финансовый орган собственник не обнаружился, то суд присуждает его организациям, отдельным гражданам, обоснованно претендующим на бесхозяйное имущество, или передает бесхозяйное имущество в собственность государства.

ИМУЩЕСТВО КАПИТАЛЬНОЕ — капитальные вложения, участвующие в производстве в течение длительного периода, имеющие длительные сроки амортизации. Капитальное имущество исчисляется в денежном, стоимостном выражении. Важное свойство капитального имущества — способность переносить свою стоимость на создаваемый продукт по частям. К капитальному имуществу относятся здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства.

ИМУЩЕСТВО КРЕСТЬЯНСКОГО ХОЗЯЙСТВА — жилые и хозяйственные постройки и сооружения, оборудование и техника, земельный участок и растительность на нем, скот и птица, которые необходимы для ведения хозяйственной и иной деятельности.

ИМУЩЕСТВО ОБЩЕЕ — часть имущественной недвижимости, которая предназначается для обслуживания и использования. Общее имущество находится в общей долевой собственности владельцев помещений, домов. К общему имуществу относится — лифт, лестничная площадка, чердак и прочее.

ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИИ — нематериальные активы предприятия, основные и оборотные средства, денежные и иные финансовые активы, готовая продукция, товары, производственные и иные запасы и пр.

ИМУЩЕСТВО ПОЛНОГО ТОВАРИЩЕСТВА — имущество, сформированное на основе доходов и вкладов участников, полученных в результате осуществления хозяйственной и иной деятельности и других законных источников. Имущество полного товарищества принадлежит его участникам на праве общей паевой собственности.

ИМУЩЕСТВО СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ — имущество, которое передается в руки акционеров, а также запасы и резервные фонды, сформированные из отчислений от сумм платежей по видам страхования, доход, полученный от страховой и коммерческой деятельности.

ИМУЩЕСТВО ТОВАРИЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ — имущество акционерных обществ, которое образуется за счет вкладов его участников, полученных доходов и других законных источников. Имущество товарищества с ограниченной ответственностью принадлежит его участникам на основе права общей паевой собственности.

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ИМУЩЕСТВА — учет имущества, при котором определяется его принадлежность и техническое состояние, дается описание основных характерных черт, а также стоимостная и количественная оценка данного имущества.

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ — сплошной учет в натуральном выражении товарных запасов на торговом предприятии. Инвентаризацию товарных запасов необходимо проводить с целью выявления неучтенных потерь.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ ФОРМУЛЬНОЕ — тактика операций на фондовом рынке с помощью установления фиксированных правил, согласно которым данная фирма переводит свои средства из одного вида активов в другой.

ИНВЕСТОР АККРЕДИТОВАННЫЙ — институциональный или частный инвестор, удовлетворяющий законодательно установленным квалификационным требованиям в отношении компетентности в финансовых вопросах.

ИНДЕКС БИРЖЕВОЙ — величина, рассчитываемая по котировкам акций на фондовой бирже. Наиболее распространенные — индекс FTSE-100 (Великобритания), индекс *Dow-Jones* (США), индекс *Nikkei* (Япония), индекс CAC-40 (Франция) и индекс DAX-30 (Германия).

ИНДЕКС КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ — в экономике это показатель, который отражает относительную конкурентоспособность промышленных товаров, экспортируемых конкретным государством. Индекс конкурентоспособности промышленных товаров рассчитывается сравнением обменного курса валюты страны-экспортера с обменным курсом валюты страны-конкурента с поправкой на инфляцию оптовых цен.

ИНДЕКС Л ЕРНЕРА — в экономической теории это показатель, характеризующий уровень монополизированности экономики. Предполагается, что с увеличением монополизма растет разрыв между стоимостью продукта и предельными расходами на его производство. В условиях совершенной конкуренции этот индекс приравнивается к нулю.

ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ — показатель, который отражает изменения экономической структуры в любых отраслях экономики.

ИНДЕКС РАЗЛИЧИЙ ДУНКАНА — показатель, отражающий состав работников, которые должны сменить род занятий с целью уравнения числа работников в каждой выделенной по профессиональному признаку группе, выражается в процентах.

ИНДЕКС РЫНОЧНОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ — показатель, характеризующий уровень монополизации рынка. Индекс рыночной концентрации представляет собой сумму квадратов процентных долей рынка, занимаемых каждым предприятием — производителем одного изделия.

ИНДЕКС ТАРИФНЫЙ — показатель, который отражает изменение уровня тарифов на транспортировку определенного объема грузов. Тарифный индекс — отношение величины доходов транспортного предприятия за отчетный год к значению того же объема перевозок при сохранении размера тарифов на уровне базисного периода.

ИНДЕКС ФИЗИЧЕСКОГО ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА — относительный показатель, характеризующий изменения величины произведенных материальных благ по сравнению с базисной величиной. Индекс физического объема промышленного производства показывает, во сколько раз возросла стоимость выпущенной продукции без учета влияния изменения цен.

ИНДЕКС ФРАХТА — пришел на смену Международной шкале ставок фрахта танкеров и Американской тарифной сетке фрахта танкеров в результате его разработки в 1969 г. Индекс фрахта представляет собой шкалу, которая имеет применение при сравнении танкерных ставок фрахта в зависимости от цены стандартного судна без учета его размера и маршрута транспортировки.

ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (ИЧР) — сформулирован в 1990 г. группой исследователей Программы развития ООН для интегральной оценки человеческого прогресса и представляет собой специальный индекс, который объединяет три показателя: уровень грамотности, валовый внутренний продукт на душу населения и продолжительность жизни.

ИНДЕКСАЦИЯ АМОРТИЗАЦИИ — специальный метод увеличения величины амортизационных отчислений в периоды между переоценками основных средств до сумм, необходимых для воспроизводства основных фондов, в условиях высокой инфляции. Индексация амортизации проводится согласно постановлениям правительства по коэффициентам, разрабатываемым органами государственной статистики. Индексация амортизации не отражается на величине начисляемого износа основных фондов и нормативных сроках их службы.

ИНДЕКСАЦИЯ ДОКУМЕНТОВ — системы кодирования документов для упрощения и удобства их учета. Код, включающий цифровое обозначение отдела, в полномочиях которого находится данный документ. и порядковый номер документа, проставляется в установленном на документе месте.

ИНДЕНТУРА — соглашение между акционерным обществом и попечителем держателей облигаций, в обязанности которого включается защита интересов. Индентурой определяются права и условия держателей долговых обязательств по отношению к акционерному обществу.

ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ — планирование с помощью показателей-индикаторов (например подвижности учетных ставок, индексов изменения экономических величин, динамики дисконтирования, структурных соотношений).

Индикативное планирование как комплекс процедур согласования процессов воспроизводства используется на разных уровнях управления:

1) на региональном или территориальном уровне — в виде разрабатываемых структурами власти субъектов Федерации региональных прогнозов, бюджетных планов и программ;
2) на мезоэкономическом уровне — в виде разрабатываемых метакорпорациями, международными, межрегиональными и межотраслевыми финансово-промышленными группами планов, прогнозов и программ развития территориально-производственных комплексов и промышленных узлов, отраслей и подотраслей;
3) на макроэкономическом уровне — в виде разрабатываемых государственными органами хозяйственного управления прогнозов, бюджетных планов и программ деятельности;
4) на микроэкономическом уровне — в виде стратегических планов развития деятельности предприятий.

ИНДИКАТОР СОВПАДЕНИЯ — показатель статистики, характеризующий наступление очередной фазы экономического цикла.

ИНДИКАТОРЫ ТРЕНДА — рыночные индикаторы, необходимые для измерения тренда: его силы, продолжительности и т. д. К индикаторам тренда, например, относятся MACD, скользящее среднее. *Parabolic price system, Directional movement.*

ИНДУЛЬГЕНЦИЯ (от лат. *indulgentia* — «снисхождение») — в религиозном отношении полное ИЛИ частичное отпущение грехов, а также свидетельство об этом. В XII—XIII вв. распространенная торговля индульгенциями являлась инструментом обогащения духовенства.

ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ — независимая организация, которая специализируется на предоставлении инжиниринговых услуг. Инжиниринговые компании могут оказывать услуги одновременно в нескольких областях и привлекать к выполнению работ различных поставщиков, фирм-подрядчиков с использованием современного оборудования.

ИНИЦИАТИВА ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ — право на внесение разработанных проектов нормативно-правовых документов в законодательные органы, посредством которых ими принимается определенное решение.

ИНКОТЕРМС — система торговых понятий, которая включают 13 терминов и характеризует международные торговые условия, связанные со страхованием, транспортировкой, погрузкой и разгрузкой товаров. Инкотермс разработала Международная торговая палата, публиковалась в 1953 г., последняя публикация произведена в 1990 г. Данная система определяет права и обязанности сторон при заключении сделки.

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ — управление, характеризующееся внедрением нововведений, проектной, технологической, материальной, организационной и кадровой подготовкой производства, изучением и анализом полученных результатов и внесением поправок в эти виды деятельности для удовлетворения перспективных потребностей рынка.

ИНСАЙДЕРСКАЯ ТОРГОВЛЯ — сделки, которые заключаются директорами, должностными лицами, лицами, обладающими строго конфиденциальной внутренней информацией, или крупными акционерами, направленные на получение прибыли от покупки-продажи акций.

ИНСТАНЦИЯ — позиция расположения данного учреждения в иерархии органов (учреждений) той же системы. Этот термин применяется судебным и административным правом.

ИНСТАНЦИЯ НАДЗОРНАЯ — подразделение судов, уполномоченное контролировать и проверять законность и обоснованность приговоров, других судебных решений, вступивших в законную силу.

ИНСТАНЦИЯ СУДЕБНАЯ — суд определенной компетенции, рассматривающий стадию уголовного или иного дела.

ИНСТИТУТ — данное определение имеет несколько значений: та или иная форма общественного устройства; научно-исследовательское учреждение, занимающееся фундаментальными и прикладными исследованиями; высшее учебное заведение, которое осуществляет подготовку специалистов с высшим образованием; учреждение, которое занимается осуществлением послевузовского обучения и переподготовки управленческих работников и специалистов; организация, выполняющая проектно-изыскательские работы.

ИНСТИТУТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — юридическое лицо, ведущее посредническую, консультационную или совместную деятельность на фондовом рынке. Учредителями инвестиционного института могут являться юридические и физические лица (даже резиденты). Формами инвестиционного института являются: инвестиционный консультант, инвестиционный брокер, инвестиционный фонд, инвестиционная компания.

ИНСТРУКТАЖ ВВОДНЫЙ — первичное ознакомление вновь прибывшего работника с его обязанностями в соответствии с должностью и правилами техники безопасности на рабочем месте, после чего вновь прибывший работник должен расписаться в журнале инструктажей.

ИНСТРУКТАЖ ВНЕПЛАНОВЫЙ — внеплановое добавочное ознакомление работника с какой-либо измененной или дополненной отдельной инструкцией по технике безопасности или должностной инструкцией. Как правило, внеплановый инструктаж может и не учитываться в журнале инструктажей.

ИНСТРУКТАЖ ТЕКУЩИЙ — периодическое повторное ознакомление работника с инструкциями и правилами соблюдения техники безопасности на рабочем месте в соответствии с его должностью. Текущий инструктаж должен проводиться каждый квартал с соответствующей записью в журнале инструктажей.

ИНТЕГРАЦИЯ ВАЛЮТНАЯ — разработка и формирование региональных межгосударственных зон, в границах которых обеспечивается установленное соотношение курсов валют, совместное урегулирование валютных взаимоотношений государств-участников и единая валютная политика в отношении третьих стран.

ИНТЕРВАЛ ЗАНЯТОСТИ — период бесперебойной работы прибора или оборудования в системе массового обслуживания. Интервал занятости — случайная величина, по ее распределению вероятностей можно осуществить вычисление времени непрерывной работы прибора или оборудования.

ИНТЕРВЕНЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ вмешательство одной страны в экономическую сферу другой. Экономическая интервенция проводится, как правило, воздействием на валютный курс или цену экспортируемых товаров.

ИНТЕРНЕТ-ПРОМОУТЕР — специалист в интернет-индустрии. Основная обязанность интернет-промоутера заключается в продвижении разработанного проекта и повышении рейтинга компании в Интернете.

ИНФЛЯЦИЯ АДМИНИСТРАТИВНАЯ — инфляция, которая вызывается изменением тарифов естественных монополий.

ИНФЛЯЦИЯ ПОДАВЛЕННАЯ — инфляция, которая сдерживается товарным дефицитом, способствует вынужденному накоплению гражданами денежных средств. Подавленная инфляция является характеристикой экономики с регулируемыми ценами.

ИНФОРМАЦИОННАЯ АСИММЕТРИЯ *(Information asymmetry)* — явление, которое возникает в процессе заключения договоров или сделок, при которых участники обладают важной, имеющей непосредственное отношение к предмету договора или сделки информацией, а другие участники этого процесса не обладают ею.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ *(Information consulting)* — консалтинг в области информационных технологий. Широкое развитие информатики и использование новых технологий во всех сферах предпринимательства привели к возникновению информационного консалтинга. Он обслуживает информационные системы и информационные сети, системную интеграцию, осуществляет консультации. В этой области консалтинговые организации помогают достигать различных поставленных целей: таких как создание и управление работой локальных сетей; обработка данных на портативных персональных компьютерах; планирование и прогнозирование развития информационных технологий в обществах; разработка методов безопасности данных; совершенствование информационной структуры предпринимательства; организация информационных хранилищ; архитектура и возможности информационных систем.

Информационный консалтинг предоставляется организациями, специализирующимися на этих видах услуг. Они, помимо оказания консалтинговых услуг, занимаются продажей прикладных программ. У крупных предприятий есть свои консалтинговые подразделения.

ИНФОРМАЦИЯ ВНУТРЕННЯЯ — сведения о компании, не выходящие за пределы предприятия (например действительные данные о финансовом положении, бизнес-планы и стратегии компании).

ИММОБИЛИЗАЦИЯ СРЕДСТВ В ЗАПАСАХ — косвенные расходы (потери, убытки), связанные с формированием

материальных запасов и обусловленные отвлечением и замораживанием денежных ресурсов, вложенных в них.

ИЗДЕРЖКИ ПО РЕНТЕ — возникают, когда собственник земельного участка определяет, что второе лицо берет на себя обязательства по исполнению определенных функций согласно условиям договора. Например, владелец живет в доме, расположенном на земельном участке, который он сдает в аренду кому-либо, и оговаривает, что арендатор следит за состоянием дороги, ведущей к дому.

ИНАУДИТ — хозрасчетное акционерное общество, которое осуществляет консультации партнерам, обеспечивает контроль финансовой отчетности и ведения бухгалтерского учета предприятий, работающих совместно с участием отечественных организаций и предприятий.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ — согласно законодательству Российской Федерации, это отсрочка налоговой уплаты, которая предоставляется соответствующими государственными органами предприятиям: приватизированным и со среднесписочной численностью работающих, не превышающей 200 человек; в науке, в научном обслуживании — до 100 человек; в промышленности и строительстве — до 200 человек; в иных отраслях производственной сферы — до 50 человек; в отраслях непроизводственной сферы и розничной торговли — до 15 человек.

ИНВЕСТИЦИЯ ОФШОР — финансовые вложения, реализуемые в центре офшор, иностранные экономические зоны с режимом наибольшего благоприятствования для подобных вложений.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО — строительство жилых домов в городах, рабочих поселках, сельской местности, осуществляемое отдельными гражданами (физическими лицами). Земельные участки для индивидуального жилищного строительства, предоставляемые в установленном законом порядке, могут находиться в пользовании и собственности граждан.

ИНОСТРАННАЯ ВАЛЮТА — согласно валютному законодательству РФ, это денежные знаки: банкноты, монеты, казначейские билеты, находящиеся в обращении и являющиеся законным платежным средством в соответствующей иностранной стране или группе стран, а также изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену денежные знаки.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ — согласно российскому законодательству, это иностранные граждане, лица без гражданства, российские граждане, имеющие постоянное место жительства за рубежом, притом они зарегистрированы для ведения хозяйственной деятельности; иностранные юридические лица: ассоциации, предприятия, любые компании, фирмы, организации, созданные и имеющие право осуществлять инвестиции согласно законодательству страны своего местонахождения; международные организации; иностранные государства.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОБМЕН — взаимообмен между банком и его клиентами информационным материалом и программами, позволяющими обеспечивать ускорение и упрощение всех банковских операций.

ИСК ЧЕРЕЗ РЕГИСТР — суммарное, оптимальное по эффективности и скорости разрешение проблемы неуплаты долгов по отношению к дебиторам в результате предварительной регистрации их долговых обязательств в специальном коммерческом регистре. В практике это аналогия нотариальному заверению.

ИСПЫТАНИЕ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ — по Трудовому кодексу РФ проверка соответствия вновь принятого работника. Испытание предусматривается соглашением сторон при заключении трудового договора. Условие об испытании в обязательном порядке оговаривается в приказе о приеме на работу, в противном случае принято считать, что работник принят без испытательного срока.

ИЗВЛЕЧЕНИЕ ВЫГОДЫ ОТ СТРАХОВАНИЯ — пункт в договоре страхования, в соответствии с которым право на получение выгоды от страхования использует только страхователь или его правопреемник. В предположении временного перехода застрахованного имущества другим лицам (экспедиторам) вносится оговорка.

ИЗДЕРЖКИ КОСВЕННЫЕ — затраты предприятия, которые нельзя напрямую отнести на себестоимость выпускаемой продукции. К ним относятся административные и торговые накладные расходы, производственные накладные расходы, расходы на материал.

ИЗДЕРЖКИ КАПИТАЛА АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ — вмененные издержки, т. е. упущенный доход, который мог бы быть получен при рациональном использовании капитала предприятия. Как правило, рассматривается способ вложения финансов в кредитную систему с последующим получением процента от размера капитала.

ИЗДЕРЖКИ ДЕНЕЖНЫЕ — альтернативные издержки, принимающие денежную форму платежей собственникам полуфабрикатов и факторов производства. Денежные расходы состоят в выплате комиссионных торговцам, выплате заработной платы работникам предприятий, оплате сырья и материалов, в платежах банку.

ИНФЛЯЦИЯ ГАЛОПИРУЮЩАЯ — инфляция, которая растет скачкообразно. Галопирующая инфляция, как правило, приводит к отказу предоставлять кредиты с фиксированным процентом; вызывает беспокойство у домохозяйств и фирм; приводит к быстрому избавлению от денежных средств посредством покупки товаров и недвижимости с целью сохранения реальной стоимости активов.

ИПОТЕЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ УЧАСТИЯ — именная ценная бумага, которая обеспечивает достоверность доли ее владельца в праве общей собственности на покрытие ипотечного кредита. Ипотечный сертификат участия позволяет требовать от выдавшего ее лица надлежащего доверительного управления ипотечным покрытием, также предоставляет право на получение денежных средств, при исполнении обязательств, требования по которым составляют ипотечное покрытие, а также иные права, предусмотренные ст. 2 ФЗ от 11 ноября 2003 г. за № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах».

ИСК ПО ВОЗМЕЩЕНИЮ ВРЕДА - требование по поводу защиты нарушенного права или охраняемого законом интереса, производится в целях восстановления прежнего состояния противоправно поврежденного имущества или иного блага (физическая неприкосновенность, его здоровье, имя, честь и пр.). Если такое восстановление невозможно, то причиненный убыток должен быть возмещен пострадавшему. Форму и содержание такого требования определяет действующее законодательство.

ИСКЛЮЧЕНИЯ В БУХГАЛТЕРИИ - поправки и исправления, вносимые при подготовке финансовых отчетов в целях действительного отражения финансовых позиций и операций предприятия. Исключения в бухгалтерии имеют отношение к внутренним покупкам, продажам, инвестициям материнской компании, доходам и обязательствам.

ИСПОЛНЕНИЕ ВЕКСЕЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ — погашение суммы векселя плательщиком в установленный срок платежа. Для получения платежа предъявления требования плательщиком в срок платежа определенного заявления векселедателю или иному плательщику не требуется. Вексельное требование может считаться исполненным векселедателем или иным плательщиком надлежащим образом, если обладателю требования передается в срок сумма платежа с учетом начисленных на нее процентов наличными денежными средствами или перечислением по безналичном порядке. В порядке перечисления денежных средств по безналичному расчету датой уплаты считается дата документа, содержащего распоряжение о перечислении средств на счет получателя платежа. Лицо, получившее платеж от плательщика, подтверждает исполнение вексельного требования распиской. Информация об исполнении данного вексельного требования указываются в реестре.

ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ВНЕСЕНИЕМ ДОЛГА В ДЕПОЗИТ - операция по исполнению обязательств путем

внесения долговой суммы на депозит нотариуса или суда при отсутствии кредитора или его недееспособности. Держатель депозита обязан в срочном порядке известить об этом кредитора.

ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ВСТРЕЧНОЕ — операция по исполнению обязательства одной из сторон, которое согласно договору обусловлено исполнением своих обязательств другой стороной. Если обязательство одной стороной не исполнено или исполнено ненадлежаще, другая сторона, на которой лежит встречное исполнение обязательства, может приостановить исполнение своего обязательства или совсем отказаться от его исполнения, потребовав при этом возмещения убытков.

ИСПОЛНЕНИЕ **ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ДОСРОЧНОЕ** — исполнение обязательств, которое производится до истечения срока его исполнения. Должник имеет право на досрочное исполнение обязательства, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или условиями обязательств либо вытекает из обычаев делового оборота или существа обязательства.

ИСПОЛНЕНИЕ ПО ЦЕННОЙ БУМАГЕ — исполнение обязательства эмитентом ценной бумаги и всеми лицами, осуществлявшими ее индоссирование, солидарно отвечающими перед ее законным владельцем. Лица, удовлетворившие требование об исполнении обязательства, получают право обратного требования к остальным лицам, обязавшимся по ценной бумаге, которое носит название регресса. Отказываться от исполнения обязательства, удостоверенного ценной бумагой, запрещено.

ИССЛЕДОВАНИЕ **В МАРКЕТИНГЕ ЭКСПЛОРАТОРНОЕ** — исследование с целью поиска новейших идей, оценки ситуации, разработки моделей, формирования гипотез. Эксплораторное исследование в маркетинге включает в себя изучение и анализ печатной информации и статистики, фокус-группы (групповое интервью), опросы экспертов для выявления направлений взглядов.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНЪЮНКТУРНОЕ — исследование, изучение и анализ текущего состояния рынка и выявление существующих факторов, позволяющие выработать стратегию управления. В процессе конъюнктурного исследования выявляется спрос на новые товары и способы организации их реализации, анализируется деятельность компаний, лидирующих на этом сегменте рынка, конкурентная борьба.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПАТЕНТНОЕ — оценивание технического уровня и тенденций развития технического объекта, его патентоспособности и патентной чистоты, которое производится на базе научно-технической информации.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТОВАРНОГО РЫНКА — анализ с помощью маркетинговых способов и методов экономических, политических, научно-технических, социальных и иных факторов, которые вероятнее всего могут повлиять на успешную реализацию продукции на конкретном рынке.

ИСТОЧНИКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ *(Sources of funds)* — источники получения денежных средств, необходимых для эффективной деятельности предприятия с целью достижения положительного результата. Основные источники денежных средств: доходы от реализации товаров, займы, продажа активов и выпуск акций. Различают краткосрочные и долгосрочные, гарантированные и негарантированные источники денежных средств.

ИСТОЧНИКИ ПРАВА — нормативно-правовые акты уполномоченных органов власти, которые устанавливают внешние формы и нормы права деятельности государства. Основными видами источников права являются следующие: нормативный договор (соглашение между различными субъектами права); правовой обычай; нормативный акт; прецедент (он характерен для англосаксонской правовой системы).

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ — это собственные (а также приравненные к собственным) средства, банковские кредиты, кредиторская задолженность и иные источники, которые используют с целью образования оборотных производственных фондов.

ИСТОЧНИКИ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ДОХОДЫ — к ним относятся: подоходный налог, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль. Это основные источники процесса перераспределения финансовых ресурсов между бюджетами, которые основываются на принципах отчисления части источников, регулирующих доходы, из одного уровня бюджетной системы в другой. Такой процесс можно представить в виде схемы: федеральный бюджет — бюджеты регионов; бюджеты регионов — местные бюджеты.

ИЕРАРХИЯ ЦЕННОСТЕЙ ПЕРСОНАЛА — уровни подчинения мотивов, побуждающих работников к эффективной деятельности. Иерархия ценностей строится в зависимости от степени развитости страны. В промышленно развитых странах иерархия ценностей персонала выглядит следующим образом:

1) интересная работа и сознание полезности вклада каждого из работников персонала;
2) справедливая оценка труда руководителем;
3) возможность участия в принятии общих решений;
4) стабильная занятость в компании и наличие перспектив служебного роста;
5) оптимальный размер оплаты труда.

ИГРАЮЩИЙ МЕНЕДЖЕР — менеджер, который сам является исполнителем и вместе с тем осуществляет контроль за другими работниками фирмы. В такой роли чаще всего выступают сами предприниматели, которые строят свой бизнес на высоком уровне.

ИДЕАЛЬНЫЙ РЫНОК — высококонкурентный рынок, в условиях которого преобладают такие признаки, как неограниченное количество участников рынка; большое количество продавцов и покупателей; свободное установление цены; свободный вход на рынок и выход из него; однородность одноименных представленных продуктов на рынке; отсутствие конфликтных ситуаций.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ — первая стадия системы мероприятий по управлению рисками, суть ее состоит в непрерывном выявлении рисков, которые характерны для какого-то конкретного вида деятельности, и в определении их характеристик.

ИДЕНТИФИЦИРОВАННЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ — уникальный пользователь, о котором известна определенная информация: демографические, личные, поведенческие данные. Как правило, возможность получения таких данных обеспечивается сайтами Интернета и предусматривается обязательная регистрация всех пользователей.

ИЕРАРХИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ — такая структура управления, при которой у верхних уровней иерархии имеются определяющие полномочия для принятия решений, которые являются строго обязательными для выполнения нижних уровней.

ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ ВЛАСТЬ — самостоятельная и независимая публичная власть в ряде стран. Избирательную власть осуществляют те граждане, которые составляют избирательный корпус и обладают избирательными правами. Яркое организационное выражение избирательная власть находит в создании избирательных трибуналов, рассматривающих споры о выборах.

ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ КАМПАНИЯ— комплекс агитационных мероприятий, проводимых политическими партиями и независимыми кандидатами, направ-ленный на обеспечение максимальной поддержки избирателей на предстоящих выборах.

В России избирательная кампания начинает действовать со дня официального опубликования решения уполномоченного на то должностного лица, органа государственной власти, органа местного самоуправления о назначении выборов до дня и прекращается за сутки до начало голосования.

ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ КВОТА — самое маленькое число голосов, необходимое для избрания одного депутата. Избирательная квота должна быть определена для каждого избирательного округа в отдельности либо для всей страны в целом.

ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ КОМИССИЯ — коллегиальный орган, который осуществляет

организацию, подготовку и проведение выборов в сроки, установленные федеральным законом или законом субъекта РФ.

ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА — система распределения мест в представительных органах после выявления результатов голосования. В более широком смысле избирательная система представляет собой порядок формирования выборных органов государства. Регулирование избирательной системы осуществляется правовыми нормами, которые в совокупности образуют избирательное право.

ИЗБИРАТЕЛЬНОЕ ДВИЖЕНИЕ — объединение людей политического направления для обеспечения победы максимального количества своих кандидатов на предстоящих выборах в представительное учреждение.

ИЗБИРАТЕЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ — общероссийское общественное объединение политического характера, предусматривающее участие в выборах в органы государственной власти путем выдвижения кандидатов. Избирательное объединение создано в установленном федеральными законами порядке.

ИЗБИРАТЕЛЬНЫЙ ЗАЛОГ — денежная сумма, которую в законном порядке обязан внести кандидат в депутаты при регистрации на выдвижение государству. Денежная сумма не возвращается даже в случае, если в результате выборов он соберет наименьшее число голосов по округу.

ИЗВЕЩАЕМАЯ СТОРОНА — название и адрес одной из сторон — участниц договора (обычно грузополучателя или его агента) на транспортном документе, который оповещается перевозчиком о прибытии груза.

ИЗВЕЩЕНИЕ ОБ ИЗМЕНЕНИИ ДОКУМЕНТАРНОГО АККРЕДИТИВА — документ, с помощью которого банк уведомляет об изменении условий документарного аккредитива или его отзыве почтой или по телеграфу через тот иностранный банк, который авизовал аккредитив, о пополнении суммы.

ИЗВЕЩЕНИЕ ОБ ИНКАССОВОМ ПЛАТЕЖЕ — документ, уведомляющий о произведенном платеже по инкассо. Извещение содержит подробные данные и методы реализации средств.

ИЗВЕЩЕНИЕ ОБ ОТГРУЗКЕ — документ, который является подтверждением об отгрузке импортного груза на станции назначения или о выдаче такого груза получателю на месте. В извещении об отгрузке, составленном портом, указываются дата отгрузки, номера накладной и вагона, количество мест, вес брутто.

ИЗВЕЩЕНИЕ ОБ ОТПРАВКЕ — документ, выданный грузоотправителем или его агентом перевозчику, властям терминала, оператору смешанных перевозок или грузополучателю. В извещении об отправке содержится информация об экспортных грузах, представленных к отправке, необходимые расписки и заявления об ответственности.

ИЗВЕЩЕНИЕ О ВОЗНИКНОВЕНИИ ПРЕПЯТСТВИЙ В ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗА — запрос перевозчика грузоотправителю или грузополучателю для получения указаний, что необходимо делать с партией груза, если возникают препятствия в перевозке до отправки или в пути после принятия данной партии груза.

ИЗВЕЩЕНИЕ О ВОЗНИКНОВЕНИИ ПРЕПЯТСТВИЙ В ПОСТАВКЕ ГРУЗА — запрос перевозчика грузоотправителю или грузополучателю для получения указаний относительно того, что необходимо делать с партией груза, если возникают препятствия с доставкой, а в транспортном документе не содержится инструкций грузоотправителя относительно возвращения товара.

ИЗВЕЩЕНИЕ О ПЕРЕУСТУПКЕ — уведомление бенефициара, направляемое в исполняющий банк или в банк-эмитент, о том, что его частичные требования по документарному аккредитиву были переуступлены и он просит банк уведомить третью сторону о признании этой переуступки.

ИЗВЕЩЕНИЕ О ПРИБЫТИИ ГРУЗА — уведомление в письменной форме, по телефону или при помощи иных средств (телефакс, телеграмма, заказное письмо и пр.), направленное перевозчиком грузополучателю, о том, что отправленная ему партия груза будет предоставлена в его распоряжение в определенном пункте места назначения.

ИЗВЕЩЕНИЕ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОКУМЕНТОВ — документ, в котором ответственной за выписку комплекта коммерческих документов стороной указываются различные получатели оригиналов и копий этих документов, а также число экземпляров, направляемых каждому из них.

ИЗЛИШЕК РАБОЧЕЙ СИЛЫ — ситуация, при которой в процессе производства задействовано слишком много рабочей силы, больше чем это необходимо для осуществления экономической деятельности.

ИЗЛИШНИЕ ЗАТРАТЫ — затраты, связанные с реализацией бесполезных и вредных функций управления. Такие расходы являются нерациональными с точки зрения функционально необходимых затрат.

ИЗЛИШНЯЯ ДОЛЯ — доля риска, которая остается не перестрахованной в результате повышения лимита перестраховочного договора. Излишняя доля может быть перестрахована факультативно или в соответствии с другим перестраховочным договором.

В США излишняя доля представляет собой не размещенную брокером в его штате часть риска, в результате чего риск вынужден выходить за пределы штата.

ИЗМЕНЕНИЕ ПЕРСОНАЛА — необходимая мера, принимаемая на предприятиях. Она выражается в виде потребности привлечения персонала, высвобождения персонала и его развития.

ИЗМЕНЕНИЯ К ДОКУМЕНТАРНОМУ АККРЕДИТИВУ — дополнения или изменения условий документарного аккредитива, вносимые банком-эмитентом согласно инструкциям, полученным от приказодателя. Изменения аккредитива представлены продлением срока действия (extension), аннулированием *(cancellation)* аккредитива и иными изменениями.

В случае безотзывных документарных аккредитивов для законности вносимых дополнений и изменений необходимо согласие всех участвующих сторон.

ИЗНОС ИМУЩЕСТВА — уменьшение первоначальной стоимости имущества под действием различных факторов. Износ имущества определяется с учетом фактического состояния имущества на конкретный период времени, а также по данным бухгалтерского и статистического учета.

Различают физический, внешний и функциональный износ, а по характеру состоянии выделяют устранимый и неустранимый износы.

ИЗЫСКАТЕЛЬСКИЕ РАБОТЫ ДЛЯ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА — совокупность экономических и технических исследований, позволяющих обоснованно оценить целесообразность месторасположения строительства для последующей разработки проекта.

ИМЕНА ЛЛОЙДА — вкладчики, являющиеся членами синдикатов страховой корпорации «Ллойд», но не предпринимающие никакой инициативы в сфере андеррайтинга и ограничивающиеся функциями гарантов: держателей фондов финансовых ресурсов для целей страхования. Среди имен Ллойда распределяются те риски, которые берутся на страхование синдикатами.

ИМЕННАЯ ЦЕННАЯ БУМАГА — ценная бумага, в тексте которой содержится наименование владельца, обладающего ею. Или же собственник бумаги может зарегистрироваться компанией-эмитентом. Для перехода прав на именные ценные бумаги и осуществления закрепленных ими прав необходима обязательная идентификация собственника.

ИМЕННОЙ ВЕКСЕЛЬ — ценная бумага, на которой указывается имя ее владельца. Именной вексель содержит ректа-оговорку, которая включена векселедателем и запрещает его индоссирование, а также делает вексель передаваемым лишь по цессии, но не по индоссаменту.

ИМЕННОЙ ВКЛАД — внесение денежных средств на конкретное лицо с целью хра-

нения в банке или другом финансовом учреждении.

ИМЕННОЙ КОНОСАМЕНТ — коносамент, который составляется на конкретного грузополучателя. По такому документу груз передается в порту назначения указанному в коносаменте получателю. Если необходимо выдать груз другому лицу, то это можно сделать, заключив сделку передачи долгового требования, оформленную по всем правилам.

ИМЕННЫЕ ЭМИССИОННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ — ценные бумаги, информация о владельцах которых должна быть доступна эмитенту в форме реестра владельцев ценных бумаг. Для осуществления прав по именным бумагам необходима обязательная идентификация владельца.

ИМИДЖ ПРЕДПРИЯТИЯ — результат успешной деятельности предприятия в течение определенного периода, обусловленный отличной репутацией руководителей и специалистов, положительным отношением партнеров и общественности к качеству продукции или оказанию услуг и пр. Основой имиджа предприятия является официальная атрибутика: название, эмблема, товарный знак.

ИММУНИТЕТ БЮДЖЕТОВ — правовой режим, в условиях которого обращение взыскания на бюджетные средства осуществляется в соответствии с решением суда. Обращение взыскания предусматривает возмещение ущерба, причиненного физическому или юридическому лицу за счет незаконных действий (бездействия) органов государства или их должностных лиц, также возмещение в размере недофинансирования, если взыскивемые средства были утверждены законодательством в составе расходов бюджета.

ИММУНИТЕТ **ГОСУДАРСТВА ОТ ИСПОЛНЕНИЯ** — защита государства, при которой имущество государства не может быть объектом обращения взыскания в результате принудительного исполнения судебного или арбитражного решения.

ИМПОРТНАЯ КОМИССИОННАЯ ФИРМА — фирма, которая выступает представителем покупателей своей страны и размещает заказы у зарубежных производителей от своего имени за счет отечественных комитентов. Также импортная комиссионная фирма проводит по их заявке маркетинг на зарубежных рынках и имеет право получать от иностранных производителей товары на консигнацию.

ИМПОРТНАЯ ПОШЛИНА — таможенная пошлина, которая взимается с ввозимых в государство товаров и транспортных средств. Импортные пошлины необходимы для создания преимуществ перед отдельными государствами, для пополнения государственных доходов и для защиты внутреннего рынка от проникновения зарубежных товаров.

ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ — сфера страхования, в которой объектом страховых отношений выступает имущество в различных видах.

Имущество может быть застраховано, если оно является собственностью страхователя или находится в его владении, пользовании или распоряжении.

Страхователями имущества, как правило, выступают владельцы имущества или иные лица, несущие ответственность за его сохранность.

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ ЦЕНЗ — требование избирательного закона, в соответствии с которым активное и (или) пассивное избирательное право предоставляется только лицам, обладающим имуществом определенной стоимости или вносящим налоги не меньше определенной суммы.

ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ — собственность предприятия в виде основных и оборотных средств. Имущество по источникам формирования подразделяется на собственный капитал и обязательства, а по характеру его использования — на основной и оборотный капиталы.

ИМЯ ГРАЖДАНИНА — средство индивидуализации личности в обществе и гражданском обороте.

В России гражданин приобретает и осуществляет права и обязанности под своим именем, включающим фамилию и собственно имя, а также отчество.

ИНВЕСТИЦИИ С ОТЛОЖЕННЫМИ НАЛОГОВЫМИ ПЛАТЕЖАМИ — вложения капитала, доходы по которым облагаются налогом после продажи финансового инструмента или изъятия средств из финансового учреждения.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЦЕЛЬ — поставленная задача, на достижение которой направлена инвестиционная стратегия взаимного фонда. Инвестиционную цель указывают в проспекте взаимного фонда. Основными являются четыре инвестиционные цели: сохранение капитала и поддержание высокой ликвидности (инвестирование в краткосрочные облигации); доход и рост (инвестиции в акции и облигации); рост (инвестиции в акции); доход (инвестиции в облигации).

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДИЛЕР — юридическое или физическое лицо, связанное с какой-либо компанией и выполняющее услуги в качестве посредника на фондовом рынке в интересах данной компании.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ — комплекс социально-экономических, финансовых и политических факторов, которые определяют величину инвестиционного риска и уровень привлекательности инвестиционного рынка.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СТИМУЛ — субсидия, которую правительство предоставляет компании с целью ее поощрения на осуществление капиталовложений в машины, оборудование, производственные здания и т. д. Стимулы могут выступать в форме поощрения капиталовложений посредством вычета определенных сумм из налогооблагаемой прибыли или путем выплат независимо от того, имеет компания прибыль или нет.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЧЕТ — счет, принадлежащий предприятию по учету федеральных бюджетных средств, которые могут быть предоставлены на возвратной платной основе для финансирования инвестиционных программ.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТРАСТ — инвестиционный фонд закрытого типа, имеющий определенное число акций, которые продаются на вторичном рынке. Часто акции такого рода фондов включаются в листинги иностранных бирж.

ИНВЕСТОР ХЕДЖЕВОГО ФОНДА — совладелец хеджевого фонда. Активы хеджевого фонда принадлежат совместно и инвесторам, и главному партнеру. В США ограничивается число инвесторов — допускается только 99 инвесторов. Как правило, в руках инвесторов находится основная часть фондового капитала, однако они не участвуют напрямую в управлении фондом. Прирост капитала и (или) денежного потока составляют доходы от вложений инвесторов.

ИНДЕКС ВЕДУЩИХ ИНДИКАТОРОВ — в США это ежемесячная средневзвешенная величина основных показателей, таких как: запросы на пособия по безработице; производственные заказы; заказы на товары длительного пользования; показатели денежной массы; разрешения на строительство; средняя рабочая неделя; индекс потребительского доверия, цены на основные акции.

ИНДЕКС НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ — отчет о результатах опроса менеджеров по закупкам в сфере промышленности, который осуществляется каждый месяц, отчет характеризует экономическое влияние на формирование ценового пространства. Индекс представляет собой довольно надежный индикатор для планирования и прогнозирования поворотных точек делового цикла. В отчете оцениваются изменения, происходящие в объеме промышленного производства, области новых производственных заказов, занятости, а также товарных запасов и скорости работы поставщиков.

ИНДЕКСНЫЙ АРБИТРАЖ — одновременная покупка-продажа фьючерсов с фондовым индексом и продажа-покупка всех акций или их части, на основе которых определяется фондовый индекс. Арбитраж с фондовыми индексами совершается для получения прибыли в результате существенной величины межрыночных спрэдов между индексом как таковым и фьючерсным контрактом.

ИНДЕКСНЫЙ МЕТОД — статистический метод исследования, который позволя-

ет сопоставлять сложные социально-экономические явления путем приведения анализируемых величин к некоторому общему единству. В качестве соизмерителей могут выступать денежная оценка, трудовые затраты и т. п. Благодаря применению индексного метода обеспечивается изучение динамики явления, этот метод позволяет выявлять и измерять влияние факторов на изменение исследуемого явления.

ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ДОВЕРИЯ — ежемесячный отчет по потребительскому доверию на основании реакции общего настроения населения на текущую ситуацию и степень потребительских надежд или сомнений на будущее, строящийся на основе опросов 5000 семей. Индекс исчисляется в процентах как относительный показатель количества положительных и отрицательных ответов к общему количеству ответов.

Обычно индекс потребительского доверия используется для планирования и прогнозирования тенденций в области занятости и состояния экономики в целом. Он считается опережающим индикатором делового цикла.

ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА — показатель, отражающий изменение объема промышленного производства. Индекс промышленного производства определяется как отношение объема производства в денежном выражении в отчетном периоде к объему промышленного производства в предыдущем (базисном) году.

ИНДЕКС СТОИМОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ — ежеквартальный показатель, который характеризует объем пособий по безработице и заработной плате. Этот индекс служит в качестве индикатора наличия инфляционных процессов в экономике страны. Индекс стоимости рабочей силы является единственным показателем, за которым следит Федеральная резервная система при проведении денежной политики.

ИНДЕКС ТОРГОВОГО КАНАЛА — нормированный осциллятор момента с диапазоном изменения от -1 до +1. В роли нормирующего делителя выступает полуторакратное среднее цены за период расчетов. Приближения графика момента к +1 или -1 представляют собой сигналы индекса торгового канала.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ КВОТА — норма ограничения размера поставки какой-либо продукции из одной страны в другую. Индивидуальные квоты бывают: двусторонние, устанавливаемые на основе двустороннего соглашения; избирательные, которые устанавливаются применительно к какой-то одной стране или группе стран; пропорциональные, устанавливаемые на основе глобальной квоты, которая распределяется между странами-поставщиками по доле каждой из них в импорте за прошлый период времени.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ РАБОТНИКА — оценка предполагаемого объема услуг, ожидаемых от работы сотрудника на предприятии, которая соотносится с оценкой вероятности того, что работник будет продолжать работать на этом предприятии.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД — счет, куда перечисляются денежные средства частного лица. Данный счет не облагается налогами. Эти средства постоянно накапливаются. Возникновение налога начинается с того момента, когда вкладчик впервые снимает деньги со своего пенсионного счета.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ПРИВАТИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА — согласно законодательству это совокупность мероприятий, направленных на приватизацию федерального имущества, важного для страны, региона или отрасли, и предусматривающих порядок проведения предпродажной подготовки данного имущества с привлечением независимого финансового консультанта.

ИНДИКАТОР СИЛЫ РЫНКА — индикатор, предназначенный для планирования и прогнозирования силы рынка. Индикаторы силы рынка служат в качестве базовых переменных — объема сделок или количества открытых позиций по определенному базовому активу на срочном рынке. Индикаторами силы рынка являются *Volume oscillator, Klinger volume oscillator. Demand index* и др.

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ — специальная группа дешевых договоров личного страхования. Индустриальное страхование бывает пожизненным, смешанным и возвратно-смешанным.

ИНЖЕНЕРНАЯ, ТРАНСПОРТНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ — согласно законодательству России, это совокупность сооружений, инженерного оборудования, коммуникаций, транспорта, связи, а также объектов социального и культурно-бытового обслуживания населения, которая обеспечивает стабильное развитие и функционирование сельских территорий.

ИНКАССАЦИОННЫЙ ВЕКСЕЛЬ — вексель, который передается в банк для получения платежа (инкассации, инкассирования) по препоручительному индоссаменту. Сумма может быть аккредитована на счет клиента только по окончании погашения (инкассации) долга дебитором.

ИНКАССАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ — получение организацией денежных средств от его должников.

ИНКАССО С НЕМЕДЛЕННОЙ ОПЛАТОЙ — производство банком экспортера без предварительного согласия покупателя платежей продавцу против товарных документов с последующим направлением документов банку импортера, который немедленно передает их покупателю и взимает с него эквивалент выплаченной экспортеру суммы.

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА — комплекс структур, которые взаимосвязаны между собой, обслуживают и обеспечивают процессы внедрения новой деятельности в соответствии с инновациями.

В России инновационная инфраструктура включает в себя технологические инкубаторы, новейшие технологические центры, учебно-деловые центры, технопарки.

ИННОВАЦИОННАЯ ПРОГРАММА - совокупность новейших и усовершенствованных процессов и мероприятий, согласованных по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления, обеспечивающих эффективное решение вопросов по освоению и распространению абсолютно новых видов продукции или новейших усовершенствованных технологий.

ИННОВАЦИОННО-КАДРОВЫЙ МАРКЕТИНГ — общая система организации, управления и анализа нововведений в результате появления новых профессий, развития рекламы рабочих мест, работы с биржами труда и центрами по подбору кадров.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАДРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ — способность кадров положительно воспринимать появление новой информации, находить решения сложных поставленных задач и новые способы решения традиционных задач, предлагать новые конкурентоспособные идеи, использовать теоретические знания для практической реализации новшеств, приращения общих и профессиональных знаний.

ИННОВАЦИЯ ПРОДУКТА -- явление постоянного усовершенствования товара, в результате чего появляется оригинальный, модифицированный или улучшенный продукт. При усовершенствовании нового товара используются способы дифференцирования и диверсификации продукта.

ИНОСТРАННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ — предоставление денежных средств в отношении подоходных налогов для доходов, полученных из иностранных источников. Иностранный налоговый кредит — вид устранения двойного налогообложения.

ИНСПЕКТОР ПО КАДРАМ — специалист отдела управления персоналом на предприятии. Инспектор по кадрам контролирует своевременное исполнение приказов, распоряжений и поручений директора предприятия. Он также принимает участие в разработке планов и программ по труду и кадрам, в его компетенции находится учет личного состава предприятия, он оформляет прием, перевод и увольнение работников, составляет график отпусков на предстоящий год. Инспектором по кадрам оформляются и ведутся личные дела работников, оформляются документы для назначения пенсий, разрабатываются и подготавливаются материалы для аттестации работников предприятия. Кроме того, в функции инспектора по кадрам входит следующее:

1) заполнение, учет и хранение трудовых книжек;
2) подсчет трудового стажа; изучение движения и причин текучки кадров;
3) составление установленной отчетности;
4) подготовка документов к сдаче на хранение в архив.

ИНСТИТУТ АКТУАРИЕВ — профессиональная ассоциация английских и уэльсских актуариев. Институт проводит исследования и сертифицирование актуариев посредством сдачи квалификационного экзамена и присвоения диплома 1 или II класса. Институт актуариев образован в Лондоне в 1848 г.

ИНСТИТУТ ДИПЛОМИРОВАННЫХ СТРАХОВЩИКОВ — ассоциация страховых брокеров и страховщиков, которые имеют соответствующую страховщикам сертификацию. По итогам экзаменов от имени института выдаются удостоверения дипломированных страховщиков: ACII *(Associateship diplome)* или FCI1 *(Fellowship diplome)*. Экзамены сдаются после прохождения курса обучения в Страховом колледже института. Он образован в 1897 г.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗРАБОТИЦА — явление безработицы, образуемой институтами рынка труда и факторами, влияющими на спрос и предложение рабочей силы. Институциональная безработица появляется в результате введения гарантированной минимальной заработной платы, недостоверных сведений о свободных рабочих местах, инерционности рынка рабочей силы и несовершенства налоговой системы.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — это собственность на результаты интеллектуальной деятельности, в частности на интеллектуальный продукт, являющаяся изобретательским и авторским правом.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ — результат мыслительной, интеллектуальной деятельности. Интеллектуальными продуктами такой деятельности являются изобретения, открытия, патенты, научные отчеты и доклады, творения искусства, проекты, описания технологий, музыкальные, литературные, художественные произведения.

ИНТЕНСИВНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ — экономический рост в связи с более эффективным и рациональным использованием того же объема ресурсов. Интенсивный экономический рост является предпосылкой экономического развития страны.

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ — формирование стабильных международных связей в производственно-экономической сфере в результате международного разделения труда.

ИНФЛЯЦИОННАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ — неизвестность предстоящих темпов роста инфляции. Инфляционная неопределенность — фактор, который способствует построению структуры процентных ставок на некоторое время.

ИНФЛЯЦИОННАЯ ПРЕМИЯ — помимо основного, дополнительный доход на ценные бумаги, который устанавливается для компенсации их собственникам предвиденных потерь от инфляции.

Инфляционная премия — часть номинальной ставки процента, которой определяется предполагаемый (прогнозируемый) инфляционный уровень.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ СПАД — снижение реального национального продукта ниже нормального уровня и рост выше уровня нормы безработицы как эффект непрекращающейся инфляции. Выход из состояния инфляционного спада можно осуществить либо путем экспансионистской политики роста совокупного спроса, либо посредством «холодного душа» высокой безработицы и низкого реального национального продукта.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА — экономика, в которой значительную часть ВП обеспечивает деятельность по производству, обработке, хранению и распространению информации и знаний с условием, что в данной деятельности занята большая часть трудовых ресурсов.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ — комплекс единой системы классификации и кодирования технико-экономической информации, массивов информации и унифицированных систем документации, используемых в системе управления кадрами.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО — новейшая историческая фаза развития цивилизации посредством информации и знаний. Отличительными особенностями информационного общества являются: возрастание роли информационных коммуникаций, продуктов и услуг в ВВП; создание глобального информационного поля, обеспечивающего эффективное и рациональное информационное взаимодействие людей, их доступ к мировым информационным ресурсам и удовлетворение их потребностей в информационных продуктах и услугах; повышение роли информации и знаний в жизни общества.

ИНФОРМАЦИОННО-ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ КОМПЛЕКС — комплекс инфраструктурных и производственных бизнес-решений, взаимодействующих и развивающихся в едином виртуальном пространстве, созданный на базе отдельного элемента инфраструктуры производственного объекта.

ИНФОРМАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС — совокупность производственных, инфраструктурных и электронных бизнес-решений, взаимодействующих и развивавшихся в едином отраслевом и виртуальном пространстве, построенном на базе реального производственного объекта.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ — действия субъектов (собственников и владельцев), направленные на удовлетворение пользователей информационными потребностями посредством предоставления информационных продуктов.

ИНФОРМАЦИЯ ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ — в гидрометеорологии это информация о настоящем и прогнозируемом состоянии окружающей природной среды, ее загрязнении (и пр.), полученная и обработанная в специально установленном уполномоченным федеральным органом исполнительной власти порядке, которая предоставляется гражданам мира бесплатно.

ИНФОРМАЦИЯ ПО КАДРАМ — сведения о персонале: экономическая, социальная, юридическая, демографическая и другая информация, обеспечивающая решение поставленных организационно-экономичеких и иных задач кадровой службы.

ИНФРАМАРЖИНАЛЬНАЯ РЕНТА — разница между рыночной стоимостью ресурса и той минимальной стоимостью, которая могла бы вызывать желание у некоторых собственников ресурса предложить его на рынке в связи с более низкими альтернативными издержками.

ИНФРАСТРУКТУРА ИНФОРМАЦИОННОГО РЫНКА — совокупность сегментов, каждый из которых объединяет группу людей или компаний, предлагающих однородные информационные услуги и продукты.

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ТРУДА — нормативно-правовая сфера, обеспечивающая эффективное управление рынком труда и его функционирование. Инфраструктура рынка труда включает в себя государственные учреждения, негосударственные структуры, содействующие занятости, общественные организации и фонды, кадровые службы управления персоналом предприятий и фирм.

ИПОТЕЧНАЯ ПОСТОЯННАЯ — соотношение между требованиями по ипотечному кредиту каждый год и первоначальной основной суммой кредита, выражается в процентах для кредитов с равномерными взносами платежей в установленные сроки.

ИПОТЕЧНЫЙ ВЕКСЕЛЬ — письменное долговое обязательство по погашению ипотечного кредита и процентов по нему. Ипотечный вексель — это обычный вексель, в котором указаны основная сумма займа, процентная ставка, условия погашения. Ипотечный вексель обеспечивает правом на собственность, представленную в обеспечение кредита.

ИПОТЕЧНЫЙ ЖИЛИЩНЫЙ КРЕДИТ — целевой долгосрочный заем, предоставляемый ипотечными банками физическому лицу для строительства или покупки жилья под очень низкий процент. Как правило, приобретенное жилье отдается банку под

залог до полного погашения кредита и процентов по нему.

ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК — рынок ипотечных ссудных капиталов, на котором покупаются и продаются ипотечные облигации. Их выпускают торгово-промышленные корпорации и используют для предоставления займа под залог недвижимости.

ИСКАЖЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ — неправильное представление данных бухгалтерской отчетности за счет нарушения персоналом экономического субъекта правил ведения и организации бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности, которые устанавливаются нормативными документами России. Подобные нарушения предполагают административную ответственность.

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА — морской район шириной до 200 морских миль от берега, который прилегает к территориальным водам и в котором прибрежной страной используются суверенные права для разработки, разведки, сохранения и управления природными ресурсами.

ИСПОЛНЕНИЕ ДОКУМЕНТАРНОГО АККРЕДИТИВА ПУТЕМ АКЦЕПТА — операция по исполнению документарного аккредитива, при котором тратта акцептуется банком-эмитентом или банком, указанным в аккредитиве, и оплачивается в установленные сроки.

Исполнение документарного аккредитива путем негоциации — операция по исполнению документарного аккредитива, при котором негоциирующий банк оценивает бенефициару стоимость представленных документов, при условии получения покрытия от банка-эмитента.

В соответствии с требованиями Международной торговой палаты простая проверка документов без оплаты их стоимости не означает негоциацию.

Исполнение документарного аккредитива путем отсроченного платежа — операция по исполнению документарного аккредитива, при котором платеж осуществляется после окончания установленного срока, оговоренного в аккредитиве. Часто временной период задается количеством дней после даты отгрузки или после даты представления соответствующих документов.

ИСПОЛНЕНИЕ ДОКУМЕНТАРНОГО АККРЕДИТИВА ПУТЕМ ПЛАТЕЖА ПО ПРЕДЪЯВЛЕНИЮ — операция по исполнению документарного аккредитива, при котором платеж осуществляется после получения документов банком-эмитентом или банком, указанным в аккредитиве.

ИСПОЛНЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ АРБИТРАЖНЫХ РЕШЕНИЙ — обязательное исполнение зарубежных арбитражных решений через страну, в которой испрашивается это исполнение. Реальное исполнение зависит от законодательства и судебной практики государства, в котором испрашивается исполнение. Для участников Международной конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (принята в Нью-Йорке 10 июня 1958 г.) обязательное исполнение иностранных решений предоставляется в облегченном порядке.

ИСПОЛНЕНИЕ СДЕЛКИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ — платеж и поставка ценных бумаг'. Платежи осуществляют системой наличных и безналичных денежных расчетов, поставку — депозитарной системой.

ИСПОЛНЕНИЕ СРОЧНОГО КОНТРАКТА — исполнение прав и обязанностей по срочному договору посредством совершения действий, предусмотренных спецификацией срочного договора и правилами биржи.

ИСПОЛНЕНИЕ ФЬЮЧЕРСА БЕЗ ПОСТАВКИ — выплата к установленному сроку исполнения фьючерса денежной суммы одной его стороной другой стороне, определяемой в процессе последовательной (со дня заключения сделки до дня исполнения фьючерса) корректировки по рынку позиций, которые образовались в итоге заключения сделки купли-продажи фьючерса.

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ НАДПИСЬ — распоряжение нотариуса, которое обладает исполнительной силой, по поводу взыскания с должника причитающегося взыскателю имущества или суммы денежных средств.

ИСПОЛНЯЮЩИЙ БАНК — банк, уполномоченный банком-эмитентом документарного аккредитива платить, принимать на себя обязательство по отсроченному платежу, акцептовать тратты или негоциировать их. Если аккредитив является свободно негоциируемым, то в роли исполняющего банка может выступать любой банк. Как правило, исполняющий банк является банком-корреспондентом банка-эмитента документарного аккредитива и находится в государстве бенефициара.

Исполняющий банк обязан напрямую сообщить бенефициару о своем согласии действовать в качестве исполняющего банка, и обычно такое сообщение означает, что при условии представления бенефициаром предусмотренных документов и соблюдения им условий аккредитива исполняющий банк выполнит обязательства банка-эмитента по аккредитиву.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АРХИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ — использование сведений архивных документов в научных, экономических, политических и культурных целях для обеспечения законных прав и интересов физических и юридических лиц.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ — процесс рационального распределения полученных денежных средств из всех возможных источников на текущие и непредвиденные расходы, увеличение активов, сокращение пассивов и выплаты компании.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ — процесс использования средств производства на протяжении многих производственных циклов, превышающих один год. В качестве показателей использования основных средств выступают: фондоотдача, рентабельность производства, коэффициенты износа, обновления, фондоемкость, коэффициент сменности.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОИЗВОЛЬСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ — например в США это ежемесячный показатель, отражающий степень использования производительного потенциала экономики страны. Принято считать, что 85%-ный уровень является доказательством хорошего баланса между экономическим ростом и уровнем инфляции. Превышение данного уровня может вызвать инфляционные процессы в сфере экономики государства.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ — уровень занятости трудоспособного населения в общественно-полезной деятельности с учетом распределения общественно полезного труда между сферами хозяйства, отраслями и по территории государства.

Использование трудовых ресурсов — виды определенной деятельности, направленные на распределение работников по отраслям и сферам национальной экономики; эффективность использования работников в непроизводственной сфере и в сфере материального производства; повышение занятости трудоспособного населения.

ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ КАПИТАЛ — собственный капитал и обязательства компании в долгосрочных периодах, а иногда — основные фонды и чистые оборотные активы.

ИСТЕЦ — лицо, которое нуждается в защите своих нарушенных или оспариваемых прав или охраняемых законом интересов и обращается по этому поводу в суд, арбитраж или третейский суд. Согласно гражданскому кодексу истец может быть юридическим или физическим лицом.

ИСТОЧНИКИ НЕРАВЕНСТВА В ДОХОДАХ — это источники, вызывающие неравенство в доходах от собственности (предпринимательская деятельность, наследство) и в трудовых доходах (образование, профессия и пр.).

ИСТОЧНИКИ НЕСОВЕРШЕНСТВА РЫНКОВ — причины, способствующие нарушению свободного ценообразования в условиях конкуренции и приводящие к тому, что отдельными производителями могут контролироваться цены на производимую ими продукцию. Существуют две основные причины этого — барьеры для конкуренции и состояние издержек. Средние издержки могут уменьшаться за счет эффекта масштаба. У крупных предприятий более низкие издержки благодаря специализации и более эффективной производственной организации. Уменьшающиеся издержки укрупняют предприятие и вытесняют конкурентов с рынка.

К

КАДАСТР — список, реестр, составленный официальным органом или учреждением (например, земельный кадастр).

КАДАСТР ЗЕМЕЛЬНЫЙ — совокупность достоверных и необходимых сведений о природном, хозяйственном и правовом положении земель. Российский земельный кадастр содержит количественные и качественные показатели земельных ресурсов, сведения о бонитировке и экономической оценке земли, а также информацию о землепользователях.

Для обеспечения рационального использования земельных ресурсов с 13 декабря 1968 г. ведется Государственный земельный кадастр, содержащий совокупность достоверных и необходимых сведений о природном, хозяйственном и правовом положении земель. Ведение земельного кадастра необходимо. Это помогает не только эффективно использовать землю, но и своевременно проводить охранные мероприятия, грамотно размещать сельскохозяйственные предприятия и планировать движение земель. Сведения, содержащиеся в земельном кадастре, помогают решать множество проблем по использованию земли. Эти данные позволяют определить значимость земельных ресурсов для народного хозяйства страны, повышать продуктивность земли путем перевода участков из категории в категорию, мелиорации, противоэрозионных мероприятий, борьбы с кислотностью, засоленностью и заболоченностью почв, а также создают условия для оценки эффективности проводимых мероприятий. Землепользователи используют кадастр земли в процессе осуществления производственной деятельности, районные организации с его помощью контролируют и осуществляют движение земельных ресурсов.

Категории земель:

I — участки, рекомендуемые под пашню;

II — земля, подходящая для сенокосов;

III — участки под пастбища, которые после соответствующих мероприятий могут использоваться в качестве других угодий;

IV — земли, пригодные под сельскохозяйственные угодья после коренной мелиорации;

V — земля, в меньшей степени пригодная для ведения сельского хозяйства;

VI — земля, не рекомендуемая для сельскохозяйственных угодий;

VII — поврежденные участки земли.

Данные категории выделяются на основе качественных свойств земельных участков, что позволяет определить их пригодность для осуществления сельскохозяйственного производства. Иногда использование земли по назначению и в соответствии с имеющимися свойствами невозможно в силу экономических и прочих факторов. Так, земельные участки вблизи жилых массивов отводят под пастбища, сенокосы или сады, а по свойствам они пригодны под пашню.

Классификация земель

Каждую из категорий земель подразделяют на классы. В этом случае в основу положены стадии изменения земельных ресурсов во времени под воздействием применяемой агротехники и охранных мероприятий. *Классы земель* лежат в основе классификации, служат основными единицами и объединяют участки, сходные по своим свойствам не только природного, но и хозяйственного характера, т. е. по общим направлениям использования и окультуривания. Они обособлены четко выраженными различиями почвообразующих пород и механического состава почв, степенью солонцеватости и засоления, эрозионности и других признаков, влияющих на технологию использования и улучшения земель.

Земельно-кадастровая книга

Служит основным документом во всей документации при ведении земельного кадастра. Она содержит данные о состоянии земельных участков с природной и хозяйственной точки зрения. Кроме того, в ней указано, на каких правах используется земля; аренды, бессрочного или краткосрочного пользования, собственности. Также указываются направления использования приусадебных участков граждан.

КАЗНА. Все находящееся в собственности государства имущество составляет государственную казну, которая полностью и безусловно обеспечивает государственный долг. Государство выступает как субъект определенных имущественных прав и интересов.

КАЗНАЧЕЙСКИЕ БИЛЕТЫ — бумажные деньги, не разменные на золото, выпускаемые казначейством, а также краткосрочные обязательства казначейства, вступающие в обращение.

КАЗНАЧЕЙСТВО — специальный правительственный финансовый орган, ведающий кассовым исполнением государственного бюджета. Казначейство выступает как бюджетополучатель и распорядитель бюджета, осуществляет учет исполнения бюджета и учет сметы доходов и расходов. Кассовые расходы — все суммы, выданные органами казначейства с лицевых счетов учреждений как наличными, так и путем безналичной оплаты счетов.

КАЛДОР НИКОЛАЕ (1908—1986) — английский экономист, видный представитель классической буржуазной политической экономии.

Краткая биография

Калдор Николае родился в Будапеште. С 1932 г. преподаватель Лондонской школы экономики, позднее Кембриджского университета. После Второй мировой войны работал в экономической комиссии ООН, был экономическим и финансовым советником правительств ряда стран Азии, Африки и Латинской Америки. В 1966—1970 гг. являлся

И. Калдор

главным советником канцлера казначейства в лейбористском правительстве Великобритании.

Основные труды

Является автором работ по проблемам экономического роста, занятости и инфляции.

КАЛЕНДАРЬ — таблица или брошюра печатного характера, которая несет информацию о днях недели, числах и месяцах года, праздничных днях, иногда содержит астрономические сведения.

КАЛЕЦКИЙ МИХАЛЭЛЬ (1899—1970)

Краткая биография

Польский экономист и статистик, член Польской АН (1957 г.), почетный доктор Варшавского университета (с 1964 г.). Учился в политехническом институте Варшавы. Работал в Институте исследования хозяйст-

М. Калецкий

венной конъюнктуры и цен (1929—1935 гг.) над проблемами национального дохода буржуазной Польши. Создатель (1933 г.) экономико-математической модели (так называемая модель Калецкого), характеризующей цикличность развития капиталистической экономики. В 1936 г. эмигрировал в Швецию, а затем в Великобританию, где продолжал образование, с 1940 г. — сотрудник Оксфордского института статистики. В 1946—1954 гг. работал в экономическом отделе секретариата ООН. По возвращении на родину работал в плановых органах. В 1957—1960 гг. — председатель Главной комиссии перспективного планирования. После войны изучал направления повышения эффективности планирования в социалистической экономике. В 1966 г. удостоен государственной премии ПНР.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ (от лат. *calculo* — «считаю, подсчитываю») — группировка затрат и определение фактической себестоимости единицы продукции. Является одним из основных показателей плана и отчета по себестоимости.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ АКТУАРНАЯ -- расчет, результат работы актуария, обобщенный, как правило, в форме таблицы, указывающей на вероятность реализации риска в страховании. Представляет собой соответствующую группировку затрат страховой компании. Итогом калькуляции является подсчет себестоимости страховой услуги, которая определяет сумму страхового тарифа.

Статьи калькуляции:

1) переменные расходы, относящиеся на отдельный вид страхования, пропорциональный степени занятости работников;
2) постоянные, разложенные на весь страховой портфель;
3) постоянные относительного характера, зависящие только от профессионализма работников и не изменяющиеся под влиянием занятости персонала;
4) расходы на осуществление деятельности;
5) затраты на содержание страховой компании:
   а) организационные, на учреждение компании;
   б) аквизиционные расходы (расходы на посреднические услуги и на привлечение большего количества клиентов);
   в) инкассационные расходы, служат для осуществления оборота денежной наличности;
   г) ликвидационные расходы, возникающие при устранении убытков от страхового случая;
   д) управленческие (общие и на управление имуществом).

Появляется возможность достоверно установить стоимость услуг страховой компании.

Можно выявить недостатки в страховой деятельности и проанализировать их причины, а также определить успехи экономического, финансового и организационного характера, что позволяет обоснованно определить величину страховой премии.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК — группировка затрат по статьям.

Исчисление расходов на производство и сбыт единицы продукции или партии товара, на оказание услуг или осуществление работ, представлено в виде таблицы. Является основанием для калькуляции себестоимости продукции, работ, услуг и определения средних издержек. Кроме того, дает возможность сопоставить воздействие разных факторов на образование издержек на производство и сбыт товара. От обычных экономических элементов отличается тем, что в ней фиксируются только затраты, связанные непосредственно с производством единицы конкретного изделия.

Ведется на специальных калькуляционных счетах, по дебету которых отражаются все затраты, связанные с производством продукции или выполнением работ, по кредиту — произведенная продукция по себестоимости.

Классификация издержек:

1) прямые, непосредственно относящиеся к производству конкретной единицы продукции;
2) косвенные, осуществляемые на предприятии в целом, безотносительно к единицам продукции.

Методы калькулирования издержек

1. Позаказный. Используется в производстве, где технологические процессы между цехами тесно взаимосвязаны, а готовая продукция выпускается только одним последним в технологической цепочке цехом. В этом случае рассчитывают издержки в рамках одного конкретного заказа на производство продукции, количество товара заранее известно. Издержки собираются сначала по цехам, затем по предприятию в целом. Себестоимость единицы — результат деления общей суммы затрат на количество произведенной продукции.

2. Попередельный. Применяется в отраслях с несколькими последовательными самостоятельными фазами обработки сырья, в результате каждой из которых получается законченный полуфабрикат. Прямые издержки включаются в каждый передел в отдельности, а стоимость исходного сырья — только в себестоимость первого передела. В конечном итоге себестоимость продукции представляет собой сумму издержек всех стадий производственного цикла (всех переделов).

3. Полуфабрикатный. Калькулируется себестоимость каждого передела, а не конечного продукта. Себестоимость единицы конечной продукции рассчитывают как сумму издержек последней стадии обработки (передела) и затрат на полуфабрикаты, которые выступают в качестве сырья.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ — это оценка продукта, которая стремится изменить разницу между постоянными и переменными издержками, концентрируясь на общей стоимости произведенного продукта.

Все издержки распределены между факторами, влияющими на стоимость продукта, а значит, и на издержки производства. Это альтернатива калькуляции нормативны; издержек, которая детально анализируе издержки на рабочую силу и распределяя накладные расходы между продуктами, учитывая общее количество рабочих часщ затраченных на их производство. Однако на полностью автоматизированных производствах, где издержки на рабочую силу сведены к минимуму, последняя неприемлема. Здесь применима функциональная калькуляция, направленная на факторы, влияющие на издержки производства.

КАМБИЗМ — стратегия валютных операций, заключающаяся в поиске наиболее эффективных методов перевода средств в другую страну.

Как правило, применяют при вложении инвестиций в экономику иностранного государства.

Камбио — документ о займе, вексель.

Камбист — специалист, который исследует и осуществляет операции с векселями, арбитражными счетами и связанными с ними вычислениями. Кроме того, этот термин обозначает специалиста по эффективным межгосударственным трансфертам валюты, обычно сотрудника банка, обладающего высокой квалификацией и участвующего в выработке кредитно-финансовой политики в области иностранных инвестиций.

КАНАЛ МАРКЕТИНГА — движение продукции от производителя к торговцам оптовых партий и далее — к розничным торговцам. Каждое из звеньев этой цепи является самостоятельной единицей.

Уровень канала распределения — каждый из посредников, который определяет товародвижение, выполняет ту или иную работу по приближению товара и права собственности на него к конечному покупателю. Участие в движении товара принимают также производители и потребители товара. Протяженность канала определяется количеством звеньев, из которых оно состоит.

Канал нулевого уровня (канал прямого товародвижения) представляет собой движение продукции, работ и услуг от производителя к потребителю без посреднических торговых организаций. Осуществление такого товародвижения возможно тремя способами: сбытом вразнос, посылками, наличием собственных магазинов розничной торговли.

Канал сбыта — путь, который проходят товары от производителя к конкретному покупателю.

Состоит из трех стадий, которые тесно связных между собой:

1)производства;
2) оптовой торговли;
3) розничной торговли.

Эти функции могут осуществляться предприятиями, специализирующимися на отдельных стадиях, а могут комбинироваться и осуществляться одним предприятием. Интеграция функций сбыта снижает трансакционные издержки и повышает контролируемость и координацию движения товаров, создает преимущества перед конкурентами и обеспечивает более эффективный маркетинг.

КАНАЛ НУЛЕВОГО УРОВНЯ — см.: *Канал маркетинга.*

КАНАЛ ПРЯМОГО МАРКЕТИНГА — см.: *Канал маркетинга.*

КАНАЛ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ — способ реализации товара.

Факторы:

1) спрос, требования потребителей, их индивидуальные качества;
2) характеристики самой фирмы. Крупные производители не занимаются розничной торговлей и реализуют продукцию оптовикам. Мелкие производители, наоборот, непосредственно сбывают товар розничным торговцам;
3) специфика товара или услуги;
4) конкуренция.

Типы:

1) прямые — производитель сам реализует продукцию без посредников;
2) косвенные — с помощью посредников.

Длина канат — количество промежуточных звеньев в процессе движения товара от производителя к потребителю.

Ширина канат — число участников товародвижения на каждом конкретном этапе.

Интенсивность:

1) эксклюзивное распределение и сбыт товаров, т. е. в каком-либо географическом районе одна фирма реализует продукцию;
2) избирательное, применяется при среднем количестве сбытовиков;
3) интенсивное, применяется при большом количестве сбытовиков.

Управление каналами

Основано на контрактном соглашении, в котором оговариваются следующие пункты:

1)цены;
2) условия продажи;
3) территориальные права;
4) ответственность сторон;
5) предоставляемые услуги;
6) продолжительность контракта.

Чтобы увеличить рынок сбыта продукции, производитель может расширить каналы товародвижения путем организации ряда параллельных каналов сбыта. Так, фирма может сбывать продукцию посредством оптовиков и через сеть собственных магазинов розничной торговли.

КАНАЛЫ СБЫТА — см.: *Канал маркетинга.*

КАНАЛЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ — организационно-технические и экономические способы доставки товара к месту продажи или потребления в установленные сроки при высоком уровне обслуживания и оптимальных затратах продавца.

Представляет собой важную составную часть каналов сбыта и включает в себя регулирование взаимодействия продавца и потребителя и другие процессы при реализации товара. Прямой канал товародвижения — самый простой и наименее затратный, но не всегда реально применимый. Часто же наиболее эффективным является канал, состоящий из нескольких посредников.

Методы оптимизации канала товародвижения:

1) организация представительств производителя в стране-импортере;
2) товарные склады, принадлежащие производителям и посредникам;
3) организация сборочных заводов в непосредственной близости от рынка сбыта;
4) объединение предприятий для реализации товара;
5) использование услуг иностранных посредников, агентских сетей, дилеров.

КАНТОРОВИЧ ЛЕОНИД ВИТАЛЬЕВИЧ — (1912—1986), советский математик и экономист.

Краткая биография

Канторович Леонид Витальевич был рожден в Санкт-Петербурге. Учился в Ленинградском университете, окончил его в 1930 г. В 1932—1934 гг. преподавал в университете, в 1934—1960 гг. — там же профессор. В 1958—1971 гг. работал в Сибирском отделении АН СССР, с 1971 г. — в институте управления народным хозяйством госкомитета Совмина СССР по науке и технике. С 1958 г. — член-корреспондент АН СССР, с 1964 г. — академик. Являлся почетным доктором иностранных университетов, членом академий в Будапеште и Бостоне.

Основные труды

В области экономики были изданы «Математические методы организации и планирования производства» (1939 г.), «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов» (1959 г.).

Главные достижения

Определил важность объективного анализа в процессе исследования и оценки экономических моделей. Эти исследования привели к созданию теории оптимального планирования и управления народным хозяйством. Разрабатывал проблемы социалистической экономики в области ценообразования, теории ренты, эффективности капиталовложений.

Л. В. Канторович

КАНЦЕЛИНГ — предельная дата прибытия судна для погрузки в порт, которая указана в договоре фрахта. По истечении канцелинга фрахтователь может односторонне расторгнуть договор.

КАПИТАЛ — это экономическая категория, характеризующая общественные отношения и выражающая отношение вложенного в товар труда и стоимости товара, приносящей прибавочную стоимость. Деньги при появлении на товарном рынке, рынке труда или денежном рынке путем определенных экономических процессов превращаются в капитал, т. е. деньги являются первоначальной формой проявления капитала. Таким образом, превращение денег в товар и обратное превращение товара в деньги отображает куплю ради продажи, т. е. превращение товара в капитал.

Первое условие накопления заключается в том, чтобы предпринимателю удалось продать свои товары и снова превратить в капитал большую часть полученных за них денег.

КАПИТАЛ АВАНСИРОВАННЫЙ — вложение предпринимателем некоторой денежной суммы в предприятие с целью получения прибыли.

Различают две части авансированного капитала:

1) *постоянный капитал* — средства на покупку основных производственных фондов;
2) *переменный капитал* — средства на оплату рабочей силы.

Основные различия

Эти две части различаются по характеру оборота: одна переносит свою стоимость на вновь созданный товар частями и возвращается в денежной форме постепенно, другая переносит свою стоимость целиком и полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме в конце каждого кругооборота. Движение капитала авансированного можно выразить формулой Д — Т — Д. Владелец капитала авансирует деньги, т. е. затрачивает их в качестве покупателя средств производства и рабочей силы, с тем чтобы вернуть их потом обратно в качестве товаров, продавцом которых он выступает, и получить прибыль. Движение авансированного капитала постоянно возобновляется, так как авансируется не ради получения единичной прибыли.

КАПИТАЛ АКТИВНЫЙ — свободные средства от долгов и прочих обязательств.

В ряде источников отождествляется с собственным капиталом предприятия (см.: *Капитал акционерный используемый).*

КАПИТАЛ АКЦИОНЕРНЫЙ — основной, базовый, первоначальный капитал акционерного общества, образуемый посредством выпуска и продажи акций.

Складывается из средств акционеров, объединенных с целью получения прибыли.

По сути представляет собой смешанную форму собственности. Вообще это собственность акционерного общества, являющаяся одной из форм частной собственности, индивидуального или коллективного подвида,

именуемая акционерной, или корпоративной.

В ходе образования акционерного капитала различают:

1) *капитал акционерный неоплаченный* — часть акций, которую акционеры еще не оплатили;
2) *капитал акционерный полностью оплаченный* — акционерный капитал, образующийся в результате полной оплаты акционерами купленных ими акций.

Капитал в виде акций сейчас распространен больше всего. Это обусловливается рядом преимуществ акционерного капитала. Создание акционерного общества позволяет собрать за небольшой промежуток времени значительные суммы, которые служат основой для нового производства или развивают уже имеющиеся предприятия и отрасли народного хозяйства. Так, российские железные дороги развиваются только благодаря созданию акционерных обществ. Акции позволяют в короткие сроки перемещать средства из одной отрасли в другую и между предприятиями, поэтому экономика развивается ускоренными темпами. Появление и развитие акционерных обществ и отношений между ними изменило и отношения собственности. По сути акции представляют собой один из видов частной собственности, это коллективная собственность вкладчиков (акционеров). Посредством операций по продаже и покупке акций собственники капитала меняются, а на существовании и благополучии предприятий это никак не отражается. Это наглядно показывает, что основной капитал не является необходимостью для воспроизводства, он необходим лишь для создания предприятий. Акционерное общество позволяет передать средства производства самим работникам предприятия, что избавляет от необходимости выплаты дивидендов и сохраняет прибыль. Развитие акционерной формы капитала значительно облегчило слияние различных капиталов, в том числе функционирующих в разных отраслях экономики.

КАПИТАЛ АКЦИОНЕРНЫЙ ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ — это вклады, поступившие от акционеров в оплату размещенных акционерным обществом акций, используемые обществом для осуществления уставной деятельности и извлечения прибыли.

КАПИТАЛ АМОРТИЗАЦИОННЫЙ — капитал, предназначенный для воспроизводства основных средств, образуемый за счет амортизационных отчислений.

Это фонд денежных средств, формируемый путем списания стоимости основных фондов посредством включения ее частями в стоимость производимой продукции. Наряду с прибылью это основной источник инвестиционных вложений в основной капитал.

КАПИТАЛ БАНКОВСКИЙ — капитал, вложенный в банк банкиром или акционером банка.

Виды банковского капитала:

I) уставный. Это максимальная сумма, на которую государственными органами банковского контроля данному банку разрешено выпускать акции;
2) подписанный, т. е. объявленная банком сумма подписки (как правило, меньше уставного капитала);
3) оплаченный. Это реально внесенная сумма банковского капитала меньше подписанного, так как не всегда требуется полное внесение стоимости акций;
4) резервный, который используется для покрытия непредвиденных убытков и экстраординарных расходов, создается за счет отчислений от прибыли.

Является собственными средствами банковского учреждения. Значение размера собственных средств коммерческих банков отлично от предприятий и организаций, банковское учреждение покрывает своим собственным капиталом лишь 10% от величины общей потребности в денежных средствах.

Государственные органы определяют минимальное соотношение между величиной собственных и заемных средств для банков. В России это соотношение установлено в размере не менее 1 : 25 (от 1 : 15 до 1 : 25 в зависимости от типа банка). Количество собственных средств определяет устойчивость банка в рыночных условиях. При создании банковского учреждения собственный капитал позволяет начать деятельность и создать необходимые резервы. Кроме того, именно собственные средства банковское учреждение вкладывает в долгосрочные активы. Это самая надежная часть пассива баланса, так как она не подвержена риску внезапного изъятия.

Функции банковского капитала:

1) защитная, определяющая степень защищенности вкладчиков и кредиторов от банкротства и неплатежеспособности банка за счет созданных резервов. Существование банка не зависит от внезапных убытков;
2) оперативная, обеспечивающая финансовую деятельность банка. Это основа для расширения количества активных операций, поддержка всех операций в соответствии с поставленными задачами;
3) регулирующая, относящаяся к взаимодействию банков и общества, которое заинтересовано в благополучии банковских учреждений, и к контролю центрального банка за коммерческими учреждениями (банками, кредитными организациями) посредством законов и нормативных актов. Выполнение этой функции обеспечивается путем создания нормативов минимальной величины основного капитала (собственных средств), необходимой для получения лицензии на осуществление банковской деятельности; определения максимального размера кредита на одного заемщика.

КАПИТАЛ ВЕНЧУРНЫЙ. *Характерные черты:*

1) функционирует в новых сферах деятельности и связан с большим ростом;
2) инвестируется в форме эмиссии новых акций, играющих решающую роль в хозяйственном финансировании;
3) инвестируется в венчурные (рисковые) проекты освоения новых технологий или производства новых видов продукции.

Особенность: обязательный возврат и материальное обеспечение не являются обязательным пунктом договора кредита, что отличает его от всех других видов кредитных сделок.

Пути инвестирования:

1) путем вложений в наукоемкие производства через специализированные компании;
2) путем прямого целевого финансирования корпорациями.

Источники венчурного капитала:

1) личные сбережения и займы;
2) субсидии отдельных государственных структур;
3) пенсионные фонды, страховые компании, •зарубежные инвесторы.

Главным стимулом финансирования венчурного капитала становится получение доли прибыли. Как правило, цели инвесторов сводятся к финансированию той стадии венчурного проекта, когда можно покупать и продавать акции, что может существенно увеличить первоначальные вложения.

КАПИТАЛ ВЛОЖЕННЫЙ — средства, вложенные в активы компании акционерами в обмен на акции.

Образует часть собственного капитала акционерной компании. При разделе прибыли между акционерами именно величина вложенного капитала берется за основу, процент прибыли начисляется на стоимость акций, купленных вкладчиком. Размер вклада указывается в учредительном договоре, в списке вкладчиков (см.: *Акционерный капитал).*

КАПИТАЛ ГИБКИЙ — капитал, легко поддающийся замещению, способный к изменению и замене форм и способов вложения и использования.

КАПИТАЛ ГОМОГЕННЫЙ — капитал, однородный по возрастной структуре.

Применительно к основному капиталу означает основные средства, обладающие близким возрастом, сходными сроками приобретения и использования.

КАПИТАЛ ДЕКЛАРИРОВАННЫЙ - капитал акционерного общества, указанный в его учредительных и других документах.

Не отражает истинного размера капитала, если акционерное общество по каким-либо причинам вынуждено скрывать истинный размер своего реального капитала.

КАПИТАЛ ДЕНЕЖНЫЙ — объем денежных активов, используемых для приобретения инвестиционных товаров.

Двойственный характер понятия:

1) это непосредственно денежные средства;
2) это деньги, поэтапно превращающиеся в определенный вид капитала.

Деньги превращаются в денежный капитал благодаря тому, что они обусловливают оборот промышленного капитала.

Назначение денежного капитала:

1) подготавливает условия для процесса воспроизводства — покупки средств производства, предметов труда, рабочей силы;

2) служит формой реализации прибавочной стоимости, содержащейся в товарном капитале.

КАПИТАЛ ДОЛГОСРОЧНЫЙ — сумма долгосрочных обязательств предприятия и собственного капитала. Часто этот вид капитала называют перманентным капиталом.

Источники:

1) займы, которые необходимо вернуть, полученные посредством ценных бумаг, залога и прочих обязательств на длительный срок;
2) собственные средства, включающие в себя уставный капитал (резервный и дополнительный), а также нераспределенную прибыль, образующуюся после вложений совладельцев предприятия, которые не включаются в его обязательства.

Предприятие расширяет свои возможности, увеличивая на длительный срок размер своих средств, через привлечение капитала с помощью обязательств долгосрочного характера. Используется для финансирования внеоборотных активов и определенной части текущих активов.

КАПИТАЛ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ — формируется за счет двух источников: в виде эмиссионного дохода (возникает при реализации акций по цене, превышающей номинальную стоимость акций, либо за счет дополнительной эмиссии) и прироста имущества в результате переоценки.

КАПИТАЛ ЗАЕМНЫЙ — это та часть капитала, которая сформирована за счет заемных средств, к которым относятся:

1) банковские кредиты краткосрочного характера, т. е. ссуды на срок менее 1 года;
2) кредиты банков более чем на 1 год или долгосрочные займы;
3) ссуды прочих кредитных учреждений на краткосрочный период;
4) долгосрочные (более 1 года) кредиты прочих кредиторов, кроме банков;
5) задолженность фирмы своим поставщикам и подрядчикам, которая образуется после того, как были получены товарно-материальные ценности или оказаны определенные услуги, а оплата за них еще не произведена;
6) долги перед бюджетами разных уровней, которые образовались после начисления платежей, когда их фактическая оплата еще не произошла;
7) долг работодателя перед своими работниками по заработной плате:
8) долги органам социального страхования (разрыв во времени начисления платежей и их оплаты);
9) прочие долги предприятия другим субъектам народного хозяйства.

КАПИТАЛ ЗАКРЕПЛЕННЫЙ — неперемещаемый капитал, жестко закрепленный в первоначальной форме вложения, противоположность капиталу гибкому.

КАПИТАЛ ИММОБИЛИЗОВАННЫЙ — капитал, перешедший из собственности акционерной компании в частную собственность предпринимателей, а также капитал, помещенный в немобильные, малоподвижные активы.

Иммобилизация — извлечение средств из оборота для решения задач, не предусмотренных заранее в плане и не имеющих источников покрытия.

Оценка отвлеченных средств происходит посредством выявления иммобилизованных сумм и определения невыгодного использования средств на целевые нужды. На практике происходит сопоставление соответствующих разделов актива и пассива баланса.

Иммобилизация также включает в себя:

1) расходы в сумме превышения расчетов ссуд на жилищное строительство и другие нужды своим работникам и служащим над ссудами, которые выдал банк по факту;
2) траты, которые не покрываются за счет средств соответствующих фондов и целевых вложений, а также излишки амортизации, которые внесены на счет в банк;
3) расходы по возмещению материального ущерба, недостач и потерь в результате порчи товарно-материальных ценностей, которые не были вовремя списаны с бухгалтерских счетов.

Наличие иммобилизованного капитала — свидетельство нарушения финансовой дисциплины, поскольку оно представляет собой перерасход средств по сравнению с имеющимися источниками целевого назначения. Поэтому органы финансового контроля внимательно относятся к причинам, которые ее вызывают. Иммобилизация оказывает отрицательное влияние на финансовое положение банковских учреждений.

КАПИТАЛ ИНВЕСТИРОВАННЫЙ — капитал, вложенный в долгосрочные проекты на длительный период времени.

КАПИТАЛ КРАТКОСРОЧНЫЙ — капитал, мобилизованный на краткосрочный период.

Цель — покрытие дополнительного спроса на денежные средства. Яркий пример — банковская ссуда.

КАПИТАЛ НЕГАТИВНЫЙ — превышение задолженности компании над стоимостью ее имущества.

КАПИТАЛ НЕОПЛАЧЕННЫЙ ~- см.: *Капитал акционерный.*

КАПИТАЛ НОМИНАЛЬНЫЙ — капитал, равный сумме номинальных стоимостей выпускаемых акционерным обществом акций. Устанавливается учредителями общества.

Номинальная стоимость — стоимость акции, зафиксированная на бланке акции. Имеет значение только при первичном размещении акции, определяя эмиссионную цену акции. Однако эмиссионная цена может также отличаться от номинала на величину комиссионного вознаграждения.

КАПИТАЛ ОБЛИГАЦИОННЫЙ — капитал, образуемый за счет выпуска и продажи облигаций.

КАПИТАЛ ОБОРОТНЫЙ — часть производительного капитала, затраченная на рабочую силу и на средства производства, которая целиком переносится на продукт и из сферы производства в качестве товара переходит в сферу обращения. Стоимость оборотного капитала — в виде рабочей силы и средств производства — авансируется в соответствии с масштабом производства, определяемым основным капиталом, лишь на то время, в течение которого изготовляется продукт.

КАПИТАЛ ОСНОВНОЙ — та часть капитала, которая применяется производительно, собственно средства труда являются вещественными носителями основного капитала, потребляются лишь производительно и не могут войти в индивидуальное потребление, потому что они не входят в продукт или в ту потребительскую стоимость, образованию которой они содействуют, а, напротив, сохраняют по отношению к ней свою самостоятельную форму до их полного износа.

КАПИТАЛ ПЕРЕМЕННЫЙ — это та часть капитала, которая в процессе производства изменяет свою стоимость (трудовые ресурсы, воспроизводящие свой собственный эквивалент и сверх того прибавочную стоимость).

КАПИТАЛ ПОСТОЯННЫЙ — это та часть капитала, которая сохраняет определенную потребительскую форму, в которой входит в процесс производства и сохраняет ее по отношению к тем продуктам, в образовании которых участвует в течение более или менее продолжительных периодов, т. е. та часть капитала, которая постоянно выполняет одни и те же функции. К ней относятся здания, машины, оборудование (все, что мы называем средствами производства). Пока средство труда действует, стоимость постоянного капитала остается фиксированной в нем, между тем другая часть первоначальной фиксированной в нем стоимости переносится на продукт и совершает обращение как составная часть товарного запаса.

Эта доля капитала перераспределяет свою стоимость в той своей части, в которой она теряет меновую стоимость вместе с потребительскими качествами. Этот переход стоимости средства производства на продукт, в образовании которого оно принимает участие, определяется методом начисления износа (амортизации) до тех пор, пока средство труда не отслужит своего срока с момента, когда оно входит в процесс производства, и до момента, когда оно будет полностью изношено.

КАПИТАЛ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ — средства, состоящие из прямых вложений (инвестиций) на приобретение и создание производства как в стране, так и за границей и портфельных инвестиций на приобретение ценных бумаг компании, в том числе акций в сумме меньше контрольного пакета.

Интенсивный вывоз капитала из страны по сравнению с ростом производства и внеш-

ней торговли — это признак активизации внешнеэкономических связей.

КАПИТАЛ ПРОМЫШЛЕННЫЙ –- форма капитала, содержащая в своей структуре наряду с фазами обращения еще и фазу производства.

Значение

Функционирует в любой капиталистически организованной отрасли материального и нематериального производства, а также в сфере услуг. Само понятие введено К. Марксом.

Трактовка К. Маркса

Производство непрерывно, и промышленный капитал находится в непрерывном движении. Прекращение движения промышленного капитала убивает все производство. В начале своего движения капитал служит для получения соответствующих производственных фондов и материалов, для создания и обеспечения самого процесса производства и сбыта товара, в конце движения вложенные средства представляют собой выручку от продукции.

Функциональные формы промышленного капитала:

Д-Т...П...Г-Д',

где *Т*— рабочая сила средств производства;

П— производство;

Г — новые товары (с прибавочной стоимостью);

Д' — выручка от реализации производимых товаров.

Данное соотношение показывает, что, оборачиваясь, капитал проходит последовательно три стадии изменения и предстает в трех различных выражениях:

1) денежном;
2) производительном;
3) в виде товарного капитала.

Первая стадия осуществляется в сфере обращения (Д — Т), когда денежный капитал превращается в производительный. Выполняет подготовку условий для осуществления производства путем закупки факторов производства.

Вторая стадия движения капитала осуществляется в сфере производства. На этом этапе капитальные вложения из производительных превращаются в товарные. При этом промышленный капитал выполняет организацию создания новой товарной массы, а также новой созданной стоимости, в том числе и прибавочной.

На третьей стадии — в сфере обращения, товарный капитал превращается в денежный. Функция товарного капитала — производение товарной массы, в том числе вновь созданной и прибавочной стоимости, и возвращение промышленного капитала в исходную денежную форму.

Этапы движения капитала неразрывно связаны между собой, каждый последующий этап начинается там, где заканчивается предыдущий.

Состав промышленного капитала:

1) средства производства. В процессе производительного потребления средства производства переносят свою стоимость на создаваемые товары в постоянной, неизменной величине. В соответствии с этим капитал, функционирующий в форме средств производства, называется постоянным капиталом (С);
2) рабочая сила. Рабочая сила создает заново необходимый продукт, соответствующий ее стоимости, и прибавочный продукт. Капитал, функционирующий в форме рабочей силы, называется переменным капиталом (U).

Стадии развития промышленного капитала:

1) простая капиталистическая кооперация;
2) мануфактура;
3) фабричная промышленность;
4) научно-производственные комплексы, организационно и технически соединяющие научно-исследовательские работы и производство.

КАПИТАЛ РАЗРЕШЕННЫЙ — акционерный капитал, зафиксированный в учредительных документах акционерного общества.

КАПИТАЛ РЕЗЕРВНЫЙ — это капитал, размещенный в высоколиквидных активах, обеспечивающих его использование в любое время. Капитал резервный — это чистая прибыль от основного производства, уменьшенная на величину налогового бремени.

КАПИТАЛ САНКЦИОНИРОВАННЫЙ — см.: *Капитал разрешенный.*

КАПИТАЛ СОБСТВЕННЫЙ –- это капитал, включающий уставный капитал, дополнительный капитал, неоплаченный капитал, резервный капитал, нераспределенную прибыль (убыток).

КАПИТАЛ ССУДНЫЙ — это обособившаяся часть промышленного капитала, движением которого управляет особая группа капиталистов-банкиров. При недостаточности собственного капитала можно купить на рынке право пользования денежным капиталом в течение определенного времени. Непосредственно денежные ресурсы не являются средством производства, но, имея их, есть возможность приобрести материалы, основные фонды и рабочую силу, которые обеспечивают производственный процесс. Поэтому, беря в пользование денежные ресурсы, предприниматель обеспечивает себе условия развития производства. Промышленные или торговые капиталисты, получая ссуду от банкира, обязаны не только возвратить ее, но и уплатить за пользование ею, как если бы совершалась купля-продажа обычного товара. Поэтому ссудный капитал считают товаром с особыми специфическими особенностями.

Ссудный процент

Процент служит в качестве цены на ссудный капитал.

Плата за деньги, взятые в долг, называется ссудным процентом. Норму ссудного процента рассчитывают путем отношения ссудного процента к величине заемного капитала. Это соотношение не должно превышать прибыль и должно составлять лишь часть ее, в противном случае нет смысла брать в долг.

КАПИТАЛ ТЕНЕВОЙ — совокупность основных и оборотных фондов, используемых в теневой экономике.

Это часть функционального капитала фирмы, которая не показывается в официальной отчетности, скрывается от государственных органов.

КАПИТАЛ УСТАВНЫЙ — это минимальная стоимость чистых активов коммерческой организации, обеспечивающих имущественные интересы его кредиторов и собственников. Чистыми активами являются активы, свободные от обязательств (долгов).

КАПИТАЛ УЧРЕДИТЕЛЬНЫЙ - часть капитала, внесенная учредителями общества при его создании. Учредители совершают действия, связанные с созданием общества только в пределах учредительного договора, и несут все расходы, необходимые для создания и регистрации общества.

КАПИТАЛ ФИЗИЧЕСКИЙ — капитал не в денежной форме, а в форме материальных активов.

Виды:

1) машины и оборудование;
2) здания и сооружения;
3) земля и т. д.;
4) все, что может быть использовано для производства товаров и услуг.

(См.: *Капитал основной.)*

КАПИТАЛ ФИКТИВНЫЙ — это всякий нетрудовой доход, получаемый от владения ценными бумагами. Ценные бумаги (акции, облигации) по сути представляют собой капитал, приносящий доход в виде процента на некую сумму, которой фактически не существует. Повышение курсов акций (капитализация дивидендов) ведет к накоплению фиктивного капитала.

КАПИТАЛ ФИНАНСОВЫЙ — это банковский монополистический капитал, сросшийся с монополистическим капиталом промышленности и других отраслей экономики. В настоящее время процесс сращивания банковского и промышленного монополистического капитала находит воплощение в развитии некоторых типов капиталистических концернов. Основной формой финансового капитала является финансовая группа.

КАПИТАЛ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ — наличие у фирмы определенных производственных способностей и квалификации, обеспечивающих поступление прибыли. Это врожденные способности и талант, накопленные знания, умения, опыт, образование и квалификация, информация, физическое и психическое здоровье, духовное богатство работников.

Труд в данной ситуации выступает в качестве средства производства, которое, как и лю-

бое другое, нуждается в повышении производительности путем вложения денежных средств в повышение квалификации и оплату труда.

Виды:

1) общий;
2) специфический (для конкретных условий).

Особенности

Воплощается в личности человека, которая является субъектом и одновременно объектом экономических отношений. Это долгосрочный экономический ресурс, воспроизводственный оборот которого в несколько раз более продолжителен, чем оборот основного капитала. Руководители предприятия понимают пользу вложения средств в переподготовку кадров. Чем больше вложения в рабочую силу и специфичнее специализация персонала, тем больше заинтересованность предприятия. Инвестиции в человеческий капитал обеспечивают около 30% роста национального дохода.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ -- превращение прибавочной стоимости в капитал, т. е. использование ее на расширение производства.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ЗАВЫШЕННАЯ -- положение, при котором организация располагает слишком большим капиталом, превышающим ее потребности в нем для нормального функционирования.

В случае неоправданного завышения капитала предприятие несет дополнительные убытки по оплате дивидендов и процентов за заем.

Меры по снижению капитализации:

1) погашение обязательств по долгосрочной задолженности;
2) выкуп собственных акций и т. д.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ включает анализ стоимости конкретного предприятия, который состоит в определении размера капитальных вложений, приносящих доход при нормативе прибыли, равного процентной ставке средней величины.

Норма прибыли = Прибыль / Стоимость капитала предприятия.

Расходование прибыли на капитал — преобразование дохода в капитальные вложения. Таким образом расширяется существующее производство и повышается стабильность организации. Эта процедура ориентируется на долгосрочный период.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕНТОВ — начисление процентов на проценты.

Применяется в отдельных видах финансовых операций, в некоторых видах банковских вкладов.

При наличии вклада (долга) проценты, начисляемые по этому вкладу (долгу), не изымаются, а регулярно включаются в основную сумму, и на них начисляются проценты. Такой механизм называют также начислением по сложным процентам.

$$FV = (1 + r),$$

где FV — будущая стоимость;

r — ставка процента;

n — количество периодов начисления.

На практике начисление процентов идет непрерывно внутри периода. Чем больше количество начислений внутри периода, тем большая сумма имеется в конце срока.

$$FV=(1 + r/m),$$

где m — количество начислений внутри каждого периода начисления.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ РЫНОЧНАЯ -- общая рыночная стоимость выпущенных предприятием акций.

Капитализированная стоимость — прирост курсовой стоимости актива во времени.

Капитализация может быть связана с переводом нераспределенной прибыли и резервов в акционерный капитал.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ СТРАХОВАНИЯ -- метод страхования на дожитие, т. е. величина страховой суммы зависит от страховых взносов, выплаченных страхователем или внесенных за него третьим лицом, но чаще работодателем.

В основу капитализации средств положен учет уровня смертности, а также прибыльности денег, которые помещены на счета компании в качестве срочного вклада.

Наиболее эффективна в период валютной стабилизации и небольшого темпа инфляции.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ЧРЕЗМЕРНАЯ -- см.: *Капитализация завышенная.*

КАПИТАЛИЗМ — основанный на частной собственности общественный строй, при котором происходит накопление капитала в частных руках посредством эксплуатации наемного труда. Основными признаками капитализма являются господство товарно-денежных отношений и частной собственности на средства производства, наличие развитого общественного разделения труда, рост обобществленного производства, превращение рабочей силы в товар.

КАПИТАЛИЗМ ЧИСТЫЙ — экономическая система, в которой материальные ресурсы являются частной собственностью, а рынки и цены используются с целью направления и координации экономической деятельности.

Характерен для эпохи свободной конкуренции.

Черты:

1) имеется частная собственность на ресурсы;
2) для координации экономической деятельности и управления ею используется система рынков и цен;
3) экономическая власть заключена в руках широкого круга лиц;
4) не существует потребности в контроле и планировании со стороны государственных органов власти;
5) участие правительства ограничено защитой частной собственности, созданием оптимальной законодательной базы для экономики и поддержанием свободного функционирования рынков.

КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА — экономика, в которой средства производства (земля и капитал) находятся в частной собственности, а ресурсы распределяются посредством рынка.

При *рыночном капитализме* роль государства в процессе распределения ресурсов сводится к производству общественных благ.

При *планируемом капитализме* государство играет важную роль в процессе распределения ресурсов, несмотря на то что капитал находится в частной собственности.

КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ — это инвестиции в основной капитал.

В *узком смысле* это совокупность затрат на расширенное воспроизводство основных фондов и пополнение прироста основных средств, необходимых для их нормального функционирования.

В *широком смысле* это траты на научные исследования, нужды образования, здравоохранения и землю.

Характерные черты:

1) сбалансированность и эффективность;
2) длительность функционирования;
3) разрыв во времени вложения и отдачи.

Направления использования:

1) создание новых основных фондов;
2) реконструкция действующих основных фондов (проведение строительно-монтажных работ на действующих площадках без остановки производства);
3) увеличение количества и совершенствование существующих основных фондов, создание новых производственных линий на территории существующего предприятия и другие меры, которые направлены на модернизацию и замену средств производства;
4) вложения в нематериальные активы (патенты, лицензии, ноу-хау, торговые марки);
5) вложения в прирост запасов материальных оборотных средств;
6) покупка земли и объектов природопользования.

Источники финансирования капиталовложений:

1) собственные денежные средства и накопленные резервные фонды инвестора, которые создаются из прибыли, амортизации, прочих накоплений и сбережений юридических и физических лиц, страховых возмещений от различных страховых случаев и прочих финансов;
2) займы инвесторов (облигации и др.);
3) привлеченные финансовые средства инвестора (средства, получаемые от продажи акций, паевых и иных взносов членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц);
4) финансовые средства, централизуемые объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке;

5) средства внебюджетных фондов;
6) средства федерального бюджета, предоставляемые на безвозвратной и возвратной основе, средства бюджетов субъектов Российской Федерации;
7) средства иностранных инвесторов.

Финансировать стройки и другие объекты капитальных вложений можно средствами как от одного источника, так и от нескольких.

Виды капиталовложений:

1) общие (общая сумма в данный объект вложения);
2) новые (без учета использования задействованных производственных фондов);
3) дополнительные (разность общих капиталовложений по двум вариантам решения хозяйственной задачи);
4) сопряженные (рост в смежных отраслях при отсутствии у них резервов мощностей);
5) сопутствующие (необходимые для нормального функционирования у потребителя).

КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ КОСВЕННЫЕ — см.: *Инвестиции косвенные.*

КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ ПРЯМЫЕ — см.: *Инвестиции прямые.*

КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ СОПРЯЖЕННЫЕ — см.: *Капиталовложения.*

КАПИТАЛОЕМКОСТЬ — пропорция, показывающая, сколько дополнительного капитала необходимо для выпуска одной дополнительной единицы товара или, наоборот, какой дополнительный объем производства продукции создается одной дополнительной единицей капитала.

Показывает, насколько эффективны новые инвестиции для экономического роста. Это обобщенный показатель использования совокупности капитала, обратный капиталоотдаче. Показывает количество капитала предприятия, приходящегося на единицу годового объема произведенной продукции в стоимостном выражении.

Продукт, в производстве которого используют больше капитала, называют *капиталоемким.*

КАРАТ — дольная единица массы (0,2 г). Применяется в ювелирном деле для определения массы драгоценных камней и жемчуга.

КАРГО — страхование перевозимых грузов.

В настоящее время страхование обязательно сопровождает сделки внешней торговли и особенно морские перевозки грузов. Почти всегда договор страхования грузов прилагается к сделке по купле-продаже товара. Этот договор решает проблему, кто должен отвечать за перевозку и кто возмещает убытки от потерь. В международной практике уже четко установлены условия торговли самыми распространенными товарами и оговорены положения торговых контрактов.

Виды проформы контрактов:

1. *Сделка сиф* — особый вид контракта, в котором на специальных основаниях решаются основные вопросы купли-продажи: момент перехода на покупателя риска случайной гибели, повреждения или передачи товара, добросовестного действия продавца порядок расчетов и другие вопросы.

Если товар реализуется сделкой сиф, продавец должен доставить продукцию в порт, погрузить на зафрахтованное судно, оплатить фрахт и все расходы по страхованию груза от морских рисков на время перевозки. Документы о сделке продавец направляет покупателю по почте. Имея документы, покупатель может распоряжаться дальнейшей судьбой груза до его получения.

2. *Сделка каф.* В этом случае передающая сторона доставляет груз на борт транспортного судна и снимает с себя все обязательства за сохранность. Страховать груз или нет, решает покупатель.

3. *Сделка фоб.* Продавец доставляет груз на борт судна, фрахт и страховку оплачивает покупатель.

4. *Сделка фас.* Сделка идентична сделке фоб, только продавец обязуется доставить груз на причал, а за погрузку и транспортировку отвечает покупатель.

Порядок заключения договора

Страхователь должен подать заявление на страхование. В нем обязательно указывается такая информация, как наименование груза, упаковка, масса груза, номера и даты перевозочных документов, сведения о зафрахтованном судне, каким образом будет размещен груз на судне, пункты отправления, перегрузки и назначения, сроки доставки груза, страховая стоимость груза и условия страхования. Эта информация сопоставляется с нормами, которые существуют для перевозки разных грузов: требования к упаковке, к размещению на судне, к судну и т. п.

Аварийный комиссар (или сюрвейер) составляет соглашение, называемое аварийным сертификатом, в котором указаны причины и величина убытка при определенных страховых ситуациях и прочие данные, определяющие размер ответственности страховой компании.

КАРГО-ИНТЕРЕС — страховой интерес, обусловленный ценностью груза, предназначенного к перевозке.

Для получения страхового возмещения страхователь (или выгодоприобретатель) обязан документально доказать свой интерес в застрахованном имуществе (например наличие договора страхования), наличие страхового случая, размер своей претензии по убытку.

Доказательство карго-интереса

Чтобы показать заинтересованность в грузе и необходимость его страхования, страхователь представляет коносаменты, накладные, счета-фактуры, которые свидетельствуют о возможности распоряжения грузом. Чтобы застраховать фрахт, представляют чартеры и коносаменты. Чтобы доказать, что страховой случай имел место, представляют следующие документы: морской протест, выписки из судового журнала и прочие акты, которые были составлены при наступлении страхового случая на море. Если судно считается без вести пропавшим, то предъявляются документы, подтверждающие выход его из порта отправления и срок прибытия в пункт назначения. Чтобы сопоставить претензии и фактические убытки, предъявляют аварийные сертификаты, которые соответствуют нормам и законам того государства, где оформлялись убытки от страхового случая, оправдательную документацию о непредвиденных расходах, акты экспертизы, документы по оценке, расчету убытка и диспаша.

КАРГО-СИНДИКАТ — группа андеррайтеров «Ллойда», объединенных в синдикат с целью страхования грузов. В его состав включены брокеры, которые не являются страховщиками, и страховые компании — подписчики или андеррайтеры «Ллойда». После объединения «Ллойд» считают страховой корпорацией. Она ведет свою деятельность и в настоящее время. По данным на конец 1999 г. «Ллойд» насчитывал 17 624 индивидуальных и 95 корпоративных членов, объединенных в 179 синдикатов.

Особенности деятельности

Сейчас синдикат создают сроком на 1 страховой год, затем разъединяют и вновь создают его. Однако страховым годом при создании синдиката считают 3 календарных года. Когда синдикат разъединяют, то доходы и расходы полностью делят между участниками, нераспределенной прибыли нет. Если убытки заявлены, а синдикат разъединяют, то они переходят к синдикату-преемнику посредством операции по перестрахованию.

Направления деятельности:

1) с помощью собственных посредников, которые могут защищать интересы как страховщиков, так и страхователей, а также прочих заинтересованных лиц консультируют, помогают заключать договоры страхования и представляют информацию о состоянии страхового рынка;
2) предоставляют юридические услуги против лиц, по вине которых произошло повреждение судна или груза во время транспортировки.

КАРДИНАЛИЗМ — теория, согласно которой субъективная полезность, которую потребитель получает от потребления благ, можно выразить в абсолютных величинах.

Разработчики: У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас.

Предпосылки теории:

1) разумное поведение потребителей (стремление максимизировать полезность);
2) отчетливая система предпочтений;
3) бюджетное сдерживание (потребитель ограничен в средствах);
4) определенный уровень цен.

Основные положения

В основе теории лежит предположение о соизмеримости благ. Полезность блага можно измерить в ютилах, выразив в виде функции общей полезности:

$$TU = F\{Q_a, Q_b, ..., Q_z\},$$

где TU — общая полезность данного набора благ;

Q — объемы потребления благ.

Цель потребительского выбора — достижение потребительского равновесия, когда потребитель не может увеличить общую полезность, исходя из бюджета, изменяя набор приобретаемых благ.

Предельная полезность — повышение уровня жизни сверх имеющегося посредством использования дополнительных благ, в то время как неизменным остается потребление всех других.

Правило максимизации полезности

Достигается при таком распределении бюджета потребителя, при котором последняя денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида благ, приносила бы одинаковую предельную полезность.

$$\frac{\text{Предельная полезность товара } X}{\text{Цена товара } X} = \frac{\text{Предельная полезность товара } Y}{\text{Цена товара } Y}$$

Данная теория направляла экономистов на исследование поведения потребителей, доказывая, что предельная полезность выступает определяющим фактором, воздействующим на спрос.

КАРТА ИЗОКВАНТ — совокупность изоквант, отражающая максимально достижимый выпуск продукции при любом данном наборе факторов производства (рис. 48).

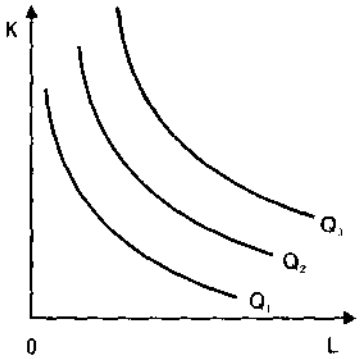


Рис. 47. Карта изоквант

Отражает альтернативные варианты затрат ресурсов для производства определенного объема продукции, т. е. показывает равные объемы производства при разном сочетании используемых ресурсов. Изокванты могут проходить через любую точку пространства двух факторов производства. На кривой Q_t находятся различные комбинации затрат труда и капитала, которые обеспечивают производство одинакового объема продукции. При этом чем дальше изокванта от начала координат, тем больше объем производства.

Равновесие производителя обеспечивается, когда он достигает максимума производства при имеющихся ресурсах. При построении карты изоквант используют величину предельной производительности. Перераспределять ресурсы производитель будет до тех пор, пока предельные производительности всех ресурсов не уравняются.

Оптимум производителя достигается, когда последняя денежная единица, затраченная на один ресурс (труд), дает такой же прирост производства, что и последняя денежная единица, израсходованная на другой ресурс (капитал).

КАРТА КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ — графическое изображение множества кривых безразличия некоторого потребителя, когда каждая следующая кривая, расположенная дальше от начала координат, выражает относительно большую величину полезности (рис. 49).

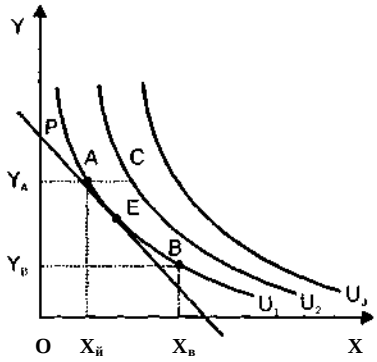


Рис. 48. Карта кривых безразличия

Кривая безразличия дает ответ на вопрос о том, что предпочитает потребитель. Каждая из точек на кривой безразличия является комбинацией двух благ, которые одинаково полезны, т. е. удовлетворяют потребителя в равной степени.

Все наборы на кривой (/, равноценны. Поскольку кривая (Y^1 лежит правее U_v то любой набор, лежащий на ней, предпочтительнее любого набора на кривой U_v Кривые безразличия, таким образом, позволяют выявить потребительские предпочтения и возможность замены одного блага другим.

Оптимум потребителя

Наложив на карту кривых безразличия линию бюджетного ограничения, получим наилучшее сочетание двух благ в наборе, которые приносят потребителю максимальную суммарную полезность при данном объеме его дохода.

Равенство оптимума потребителя

В точке равновесия *E* наклоны кривой безразличия и бюджетной линии совпадают, поэтому в точке оптимума выполняется равенство:

$$\text{Условия оптимума при данных ценах и доходе} = \frac{\text{на товарах}}{\text{Цена товара } Y}.$$

КАРТ-БЛАНШ. 1. Пустой документ определенной формы (бланк), который подписывается одним лицом, а другому предоставляется право заполнить его впоследствии текстом. 2. Неограниченные полномочия, данные доверителем своему поверенному для осуществления той или иной операции от имени лица, дающего карт-бланш.

КАРТЕЛЬ — форма монополистического соглашения между фирмами о регулировании для его участников объемов производства и сбыта (квот) с целью извлечения монопольной прибыли. Такие соглашения чаще всего принимаются между фирмами, принадлежащими одной отрасли (например, нефтяной).

КАРТЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫЙ — соглашение монополий, принадлежащих разным странам, о разделе рынков сбыта, источников сырья, об установлении монопольных цен, использовании патентов и других мероприятий в целях получения максимальной прибыли.

КАРТОЧКА — форма документа, в которой в зависимости от сферы применения сгруппированы и систематизированы определенные сведения.

КАРТОЧКА БАНКОВСКАЯ ДЕНЕЖНАЯ — денежный документ, выпущенный банком, который может служить средством расчетов за приобретенный товар.

КАРТОЧКА КЛУБНАЯ свидетельствует о том, что обладатель имеет право пользоваться услугами клуба и может посещать его свободно.

КАРТОЧКА КОРПОРАТИВНАЯ — карта, выданная банковским учреждением. Дает обладателю право распоряжаться денежными средствами на счете юридического лица. Установлен определенный предел расходов, он указывается в договоре (расчетная, или дебетовая, карта). С помощью этих средств могут осуществляться различные сделки, операции в определенной кредитной сумме (кредитная корпоративная карта).

Особенность корпоративной карточки

Соглашение с банком заключает юридическое лицо, которое предоставляет право пользования карточкой какому-либо физическому лицу, чаще всего являющемуся руководящим сотрудником фирмы. Корпоративной картой распоряжается обладатель карты, а ответственность перед банком и прочими заинтересованными лицами несет юридическое лицо, являющееся владельцем счета. Один счет может быть источником средств для нескольких корпоративных карт, для них в том же порядке устанавливают лимиты использования счета. Счет корпоративной карты пополняет только владелец счета, т. е. юридическое лицо. Средства счета идут на оплату командировок, целевое финансирование и прочие нужды. С карты можно получить и денежную наличность в банкоматах.

Использование корпоративных карточек

Юридическое лицо анализирует свою платежеспособность и решает, какое количество счетов открыть, сколько карточек выдать и в каком размере установить лимит использования средств. Карточки получают, как правило, работники предприятия. В бухгалтерии снятые со счета деньги с помощью

корпоративной карты относят на суммы, выданные под отчет своим работникам. Корпоративные карты не могут быть использованы для выплаты заработной платы и прочих социальных выплат.

КАРТОЧКА КРЕДИТНАЯ — эмитируемая банком или другим учреждением кредитная карта, держателем которой является клиент. Кредитная карта представляет собой собственность банка, выдавшего ее. Она может использоваться лицом, чье имя указано на ней, для расчетов за товары и услуги в пределах суммы, указанной в карточке.

КАРТОЧКА ОБРАЗЦОВ ПОДПИСЕЙ — документ, в котором содержатся образцы подписей лиц, уполномоченных организацией для совершения операций по расчетному счету. Представляется в банк при открытии организацией расчетного счета или смене уполномоченного лица, заверяется нотариально.

КАРТОЧКА ПЛАТЕЖНАЯ — инструмент в системе финансовых расчетов, заменяющий наличные деньги.

Участники платежной системы:

1) организация (эмитент карточек);
2) держатель карточки (физическое или юридическое лицо);
3) организация, обслуживающая карточки, т. е. принимающая по ним платеж, выдающая деньги или производящая другие виды расчетов.

Функции эмитента и обслуживания может выполнять одна организация. При безналичном расчете возможно использование услуг как одного, так и нескольких эмитентов. Обычно к одному счету может быть выдано несколько карточек, и каждая из них служит инструментом использования средств счета в равной степени. В такой ситуации необходимо отслеживать движение средств с помощью расчетных центров, которые ведут счета каждого держателя карты в отдельности. Расчетные центры следят за состоянием счетов карточек, выдают разрешение на проведение расчетно-платежных операций держателем в зависимости от количества средств на счете, представляют всю информацию о ведении счетов всем участникам финансового процесса, учитывая платежную схему каждого счета. Эмитентами могут быть банк, финансовая компания, нефтяная компания (имеющая сеть заправочных станций).

Использование платежных карточек

Цели использования карточек зависят от размера счета, количества средств на нем. Это могут быть потребительские нужды, наличные средства для оплаты услуг и прочие расходы держателя карты.

КАРТОЧКА ПЛАТИНОВАЯ — вид пластиковой банковской платежной карты, которая предоставляет неревольверный кредит с 90%-ной скидкой.

Чтобы приобрести такую карту, вносят залог в денежной форме на срок в 10 лет.

Право на приобретение

Право на приобретение предоставлено исключительно частным лицам, которые имеют возможность внести залог в имущественном или денежном выражении, в рублях или в свободно конвертируемой валюте. Сумма залога зависит от возможностей клиента, от того, какой тип карточки он выбрал, и какой предел кредитования ему нужен.

КАРТОЧКА С ПАМЯТЬЮ — разновидность пластиковой карточки.

Устройство

Состоит из микросхемы, встроенной в карту, которая содержит память и прибор для того, чтобы записывать информацию о счете и считывать ее с карты. Размер памяти может быть различным, обычно не больше 256 байт. Карта с памятью стоит дороже, чем пластиковая, но и возможности ее больше. Шире всего распространены телефонные карты с памятью.

Память, встроенная в карту, позволяет проводить простейшие операции автоматически в режиме оффлайн (offline) без свя-зи с головным компьютером банковского учреждения. Если предел средств, доступных держателю карты, превышен, то сделки не произойдет, потому что память карты хранит все сведения о счете, авторизации не требуется. Если лимит позволяет и сделка произошла, то сумма на счете уменьшается на величину сделки, а остаток средств может быть использован при необходимости в следующий раз. Когда денежные средства вносятся на счет, в чипе микросхемы делается соответствующая запись, и лимит кредита становится прежним.

Смарт-карта

Является самой мощной из известных сегодня разновидностей пластиковых денег. Такие карты содержат встроенный микропроцессор, могут иметь оперативную (для использования в процессе обработки) и постоянную (для хранения неизменяемых данных) память, а также встроенную систему обеспечения безопасности и защиты данных.

Различают контактные и бесконтактные (работающие на расстоянии от считывающего устройства) смарт-карты.

Использование смарт-карт

Смарт-карты гарантируют конфиденциальность, сохранность и целостность всей информации о счете, поэтому их используют во многих финансовых операциях. Когда совершается операция, владелец такой карты может достоверно установить наличие или отсутствие банковского учреждения на самом деле. Подобные интеллектуальные карты различны по технологии своего изготовления, по программному обеспечению и аппаратным устройствам. Распространено использование смарт-карт в качестве электронных кошельков. В этом случае карта содержит информацию о средствах на карте, их можно использовать без авторизации. Процесс авторизации необходим лишь для пополнения карты посредством банкоматов или других устройств.

КАРТОЧКА ЧЕКОВАЯ — разновидность банковской карточки.

Банк выдает такую карту владельцу счета, чтобы можно было проверить право получателя на средства данного счета с помощью чека, а также гарантировать платеж по нему. Чековая карточка может быть выдана в единственном экземпляре клиенту и не зависит от количества чеков.

Применение чековой карточки

Основанием существования карты является наличие кредита, владелец счета использует средства с него по овердрафту. Банковское учреждение обеспечивает выдачу средств по чеку в определенном пределе, если на счете нет требуемой суммы.

Правила пользования чековой карточкой:

1) подписи на чеке и карточке должны быть идентичными;
2) сумма чека не должна превышать лимита, указанного на карточке;
3) взимание с владельца комиссии за использование кредитной линии и процент по овердрафту, если сумма выплаты по чеку превысит сумму средств на счете.

КАРТОЧКИ ИНВЕНТАРНЫЕ — первичные формы бухгалтерских документов для аналитического учета основных средств как то технические характеристики, срок службы, норма амортизации, дата принятия к учету.

Учет ведется в разрезе инвентарных номеров и материально ответственных лиц.

Объекту основных средств присваивается восьмизначный номер: первые 3 знака — номер субсчета, четвертый знак — номер группы субсчета, последние 4 знака — порядковый номер объекта основных средств. Принятый к учету объект основных средств учитывают в инвентарной карточке (форма № ОС-6), а группу предметов — в карточке группового учета (форма № ОС-6а). Предприятия небольшого размера используют в качестве документа по инвентаризации единую книгу инвентарного учета основных средств по форме № ОС-66.

КАРТОЧКИ СКЛАДСКОГО УЧЕТА предназначены для аналитического учета на складах (базах) тех товаров, которые учитываются в количественно-суммовом выражении.

Требования к заполнению карточек

Карточка заводится отдельно по каждому наименованию, сорту и цене товара. Когда нужно учесть товар одного рода, которые имеют одинаковую розничную цену, то их записывают на одну карточку и считают общее (суммарно). Материально ответственное лицо (кладовщик) представляет в бухгалтерию первичные документы о получении товарно-материальных ценностей, на этом основании их записывают в карточки складского учета, рассматривают в суммарном выражении или в количественном. Чтобы учитывать материалы и товарные запасы, им присваивают номенклатурный номер, который служит единицей бухгалтерского учета. Номенклатуру разрабатывают на предприятии в рамках и по требованиям стандарта «Номенклатурная схема учета материальных и товарных запасов».

Когда бухгалтерия при оперативно-бухгалтерском, (сальдовом) способе не учитывает остатки каждого товара, она и не дублирует записи складского учета. 1 раз в несколько дней (при необходимости — каждый день)

бухгалтер контролирует складской учет, достоверность записей в регистрах, которые делают кладовщики и другие материально ответственные лица. Если ошибки выявлены, они подлежат немедленному исправлению.

КАРТОЧНЫЙ БИЗНЕС — деятельность по реализации и внедрению карточной системы расчетов.

Чтобы правильно организовать карточный бизнес, нужно в первую очередь выбрать вариант карточной программы банковского учреждения.

Виды карточных программ

1. Услуги по операциям с карточками другого банка, услуги в сфере платежей, распространение карточек среди клиентов. Это самый популярный вариант карточного бизнеса. Значительного капитала эти операции не требуют, а все расходы оплачивает эмитент карт.
2. Следующий уровень карточной программы — имитирование карт платежных систем — требует наличия высококвалифицированных специалистов и соответствующего оборудования.
3. Полное членство в платежной системе (уровень, который характеризуется не только выпуском карт конкретной платежной системы, но и работой по развитию и поддержанию коммерческой сети этой системы) требует больших первоначальных затрат.
4. Еще больших капиталовложений и высокой квалификации специалистов требует программа, предполагающая не только реализацию банком своей карточной программы, но и обслуживание других банков (проведение авторизации, обработка информации о платежах, выполнение расчетов с платежной системой).
5. Высший уровень карточной программы — создание собственной платежной системы банка.

Анализ различных вариантов карточного бизнеса следует проводить на основе результатов расчетов доходов и расходов, характеризующих каждый вариант.

Доходы от карточного бизнеса:

1) получаемая от держателя карты ежегодная ставка за выпуск карты и обслуживание счета (сервисная ставка);
2) комиссия за операции выдачи наличных денег;
3) комиссия за операции безналичной оплаты в коммерческой сети;
4) комиссия за конвертацию.

Количество выпускаемых карт должно быть не меньше 3—5 тыс., в противном случае это неприбыльно.

Расходы по реализации карточной системы:

1) вступительный взнос в платежную систему;
2) приобретение пластиковых карт и оборудования;
3) приобретение программы ведения карточных счетов;
4) оплата расходов, связанных с обработкой информации об операциях (процессингом);
5) заработная плата работников отдела пластиковых карт;
6) расходы на рекламу;
7) информирование клиентов.

КАСКО — разновидность страхования средств транспорта, а именно корпуса и механизмов.

Страхование каско судов — это такое морское страхование, которое защищает интересы судовладельцев и других лиц, эксплуатирующих судно. Страховым случаем признают ущерб и гибель судна, которое находится в собственности, владении или оперативном управлении, нанесение прочих убытков, которые ущемляют имущественные интересы страхователя в связи с эксплуатацией судна. При этом страхование каско возмещает ущерб только в том случае, если судно было повреждено или погибло вследствие ущерба, нанесенного конструкции судна. Ответственность страховщика за ущерб в связи с гибелью пассажиров и причинением вреда их здоровью полностью исключается.

Объекты страхования:

1) корпус судна с его машинами, оборудованием и такелажем (оснасткой);
2) фрахт (плата за морскую перевозку груза);
3) расходы по снаряжению и другие расходы, связанные с эксплуатацией судна;
4) суда в постройке.

Каско-интерес

Закон «О морском страховании» 1906 г. устанавливает принцип «наличия имущественного интереса страхователя в объекте страхования». Договор страхования каско оговаривает страховое возмещение конкретному лицу в строго определенных рамках, поэтому принцип интереса имеет большое значение. Страхователь должен являться собственником, арендатором, пользователем страхуемого судна, иначе возмещение не будет выплачено, потому что отсутствует имущественный интерес, и договор страхования каско считают недействительным. Договор защищает интересы того, кто понесет убытки от страхового случая (гибели, повреждения судна). Этим лицом может выступать лишь собственник или судовладелец, он может быть юридическим или физическим лицом.

Страховая стоимость — стоимость судна по текущим рыночным ценам с учетом величины затрат на постройку и износ. Непредвиденные расходы в связи со страховым случаем (убытки от столкновения, спасание судна, уменьшение убытка) возмещаются пропорционально соотношению страхового возмещения и страховой стоимости судна, если страховая сумма окажется ниже страховой стоимости. Страховое обеспечение по страхованию судов устанавливается, как правило, по системе первого риска.

КАССА — помещение, используемое предприятиями для приема и хранения наличных денег при осуществлении расчетов с населением. Все организации независимо от организационно-правовых форм и сферы деятельности обязаны хранить свободные денежные средства в учреждениях банков.

Помещение кассы должно отвечать следующим требованиям:

1) должно быть отделено от прочих вспомогательных и служебных помещений организации;
2) должно быть расположено на промежуточных этажах: если здание двухэтажное, то на верхних этажах, а в одноэтажных помещениях окна кассы обязательно дополнительно защищают внутренними ставнями;
3) должно состоять из прочных стен, потолков, пола и прочих устойчивых перегородок;
4) обязательно иметь две двери: стальную решетку внутри и внешнюю, которая распахивается наружу;
5) нужно, чтобы было окошко малого размера, через которое выдается денежная наличность;
6) должен иметься металлический шкаф (или сейф), где хранятся наличность и прочие ценности. Он обязательно прикрепляется к несущим стенам и полу стальными ершами;
7) в доступном месте должен быть огнетушитель, находящийся в исправном состоянии.

КАССА ДЕПОЗИТНАЯ — кассовое отделение банка, принимающее наличные деньги и ценности на хранение; депозитарий.

КАССА ПРИХОДНАЯ --- касса банка, осуществляющая прием платежей в виде наличных денег от населения и организаций, в том числе коммунальных.

Прием денег в приходные кассы производится от организаций и кредитных организаций по объявлению на взнос наличными. Документом, на основании которого принимают денежные средства от сотрудников учреждений Банка России, служит приходный кассовый ордер. Когда работник кассы принимает деньги, он сопоставляет фактический полученный размер денежных средств с суммой на контрольной ленте калькулятора и с цифрой, указанной в приходном кассовом ордере. Кассовый работник обязан записывать суммы, принимаемые от клиентов, в соответствующую книгу, затем они сдаются заведующему кассой, о чем тоже делается отметка в книге.

КАССОВАЯ КНИГА является аналитическим регистром для учета кассовых операций. Кассовая книга фиксирует все перемещения денежных средств предприятия. Кроме сумм выданных и принятых денег, указывают реквизиты документов (приходных и расходных ордеров), на основании которых происходит движение средств.

Требования к заполнению

Одну книгу ведут в течение 1 года. Каждый лист содержит данные о движении средств в течение 1 рабочего дня. Каждый лист книг пронумерован и прошнурован. В конце книги указывается количество листов в ней, ставится печать предприятия и заверяется подписями главного бухгалтера и руководителя. Линия отреза делит каждый лист кассовой книги на две равные части. Кассо-

вая книга заполняется каждый день в двух экземплярах под копирку. Исправлять и стирать в кассовой книге нельзя. Если все-таки исправления неизбежны, их надо заверить подписями кассира, главного бухгалтера или его заместителя. Ежедневно лист кассовой книги подписывают главный бухгалтер и кассир, а копию отрывают. Документы, по которым получены (выданы) деньги (приходные и расходные кассовые ордера, платежные ведомости и т. д.), подшивают по порядку вместе с отрывным листом кассовой книги.

КАССОВОЕ ПОДКРЕПЛЕНИЕ — пополнение оборотной кассы банковского учреждения наличными деньгами из резервных фондов головного банка или центрального банка для обеспечения в первую очередь платежей по заработной плате и других первоочередных платежей при недостаточности текущих поступлений денег в указанную кассу. Производится на основании письма за подписями руководителя филиала, главного бухгалтера и заведующего кассой, заверенными печатью филиала.

Порядок осуществления

Кредитная организация выдает необходимые суммы на основании расходного ордера. Выдает деньги и другие ценности кассиру — работнику кассы. На рублевую денежную наличность, иностранную валюту и ценности, отправляемые через инкассаторов, составляются отдельные описи, которые подписываются заведующим кассой кредитной организации-отправителя, и его подпись скрепляется печатью. Описи должны быть составлены в трех экземплярах. Первый предназначен для организации-получателя, второй — для организации — отправителя денег и ценностей, а третий нужен для осуществления транспортировки инкассации. Чтобы зачислить средства на счет организации-получателя, к ней выписывают приходный кассовый ордер.

КАССОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ -— документы, с помощью которых оформляется проведение кассовых операций. Кассовые операции оформляются типовыми межведомственными формами первичной учетной документации для предприятий и организаций, которые утверждаются Госкомстатом Российской Федерации по согласованию с Центральным банком Российской Федерации и Министерством финансов Российской Федерации.

Кассовые операции:

1) прием наличных денег на основании *приходных кассовых ордеров,* которые заверены подписью главного бухгалтера (или другого лица, который имеет право распоряжаться средствами предприятия). Для приема денег нужна квитанция, которую подписывают главный бухгалтер, кассир и на которой ставятся печать или штамп кассового аппарата;
2) выдача наличных денег на основании *расходных кассовых ордеров* или прочей документации, которая оформляется в соответствии с требованиями (платежных ведомостей, заявлений на выдачу денег, счетов и др.), они должны содержать все реквизиты расходного кассового ордера и иметь штамп. Вся документация на выдачу денежных средств должна быть заверена подписями главного бухгалтера или его заместителей. Предприятия, которые занимаются заготовкой сельскохозяйственной продукции от предприятий-производителей, оформляют выдачу денег *заготовительными квитанциями,* а по окончании рабочего дня оформляют единый расходный кассовый ордер на всю сумму, выданную за день. Также при выдаче заработной платы можно оформить единый расходный кассовый ордер на всю сумму, номер и дата этого документа дублируются на каждой расчетно-платежной ведомости. Лица, которые не относятся к списочному составу предприятия, получают наличные деньги на основании отдельно выписанного расходного кассового ордера или по отдельно составленной ведомости, которые заводят на основании договоров;
3) регистрация в бухгалтерии. *Журнал регистрации* является документом, который отражает все кассовые операции по движению денег, в нем фиксируют все документы, на основании которых выдаются и принимаются наличные средства и ценности. Можно регистрировать прием и выдачу наличности посредством средств вычислительной техники. Машинограмма «Вкладной лист журнала регистрации приходных и расходных кассовых ордеров» содержит все данные для учета движения денежных средств (реквизиты, подписи, штампы и пр.);
4) учет первичной документации, который производится в *кассовой книге.* В ней фиксируются все кассовые операции с выведением оборотов по приходу и расходу и конечного остатка наличных денежных средств на каждый день;
5) синтетический учет по кассовым операциям (ведется в *журнале-ордере* № 1).

КАССОВЫЕ ОПЕРАЦИИ оформляются типовыми межведомственными формами первичной учетной документации для предприятий и организаций, утвержденными Госкомстатом РФ по согласованию с Центральным банком РФ и МФ РФ. Наличные деньги, получаемые кассой предприятия, оформляются приходными кассовыми ордерами, а выдаваемые из кассы — расходными кассовыми ордерами.

Журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов

Бухгалтерский отдел предприятия регистрирует все приходные и расходные кассовые ордера до момента передачи денежной наличности. После выдачи денег регистрируют только те расходные кассовые ордера, которые выписаны на выдачу заработной платы своим работникам.

Лимит кассы

Предприятия и банки определяют в соответствии с необходимыми оборотами денежной наличности предел остатка средств в кассе, или лимит. Все средства сверх лимита должны быть сданы в банк в срок, также определенный по согласованию сторон. Порядок передачи наличности указан в условиях договора с банковским учреждением.

В кассе предприятия разрешается хранить денежную наличность сверх лимита только на выплату заработной платы и пособий но социальному страхованию и стипендий, но лишь в течение 3 рабочих дней.

КАССОВЫЙ ДЕФИЦИТ — недостаток наличных средств у предприятия, организации.

КАСТОДИАЛЬНЫЕ УСЛУГИ — деятельность специализированных организаций — профессиональных участников рынка ценных бумаг — по обеспечению сохранности и учета вверенных им ценных бумаг и денежных средств клиентов.

Виды услуг:

J) контроль за исполнением сделок с ценными бумагами своих клиентов;
2) обеспечение сохранности и учета ценных бумаг и денежных средств клиентов, помещенных на хранение;
3) учет именных ценных бумаг;
4) осуществление деятельности в качестве номинального держателя ценных бумаг;
5) выполнение функции платежного агента по сделкам с ценными бумагами клиентов;
6) исполнение приказов по переводу и получению ценных бумаг и денежных средств клиентов;
7) получение доходов по ценным бумагам и зачисление их на счета клиентов;
8) передача информации от эмитента клиентам;
9) выплаты денежных средств по приказам клиентов;
10) предоставление иных услуг, предусмотренных договором с клиентом и не противоречащих законодательству РФ.

Преимущество кастодиана в том, что активы (ценные бумаги) не могут быть арестованы или изъяты в пользу третьих лиц. Исключения допускаются только тогда, когда ответственность за ценности наступает с момента фактической передачи активов в кастодиан. Эта ситуация должна быть оформлена отдельно соответствующими документами.

КАСТОДИАН — юридическое лицо, осуществляющее профессиональную деятельность по хранению и учету вверенных ему денежных средств и ценных бумаг клиентов.

Кастодиан действует и создается на основании законов Российской Федерации и в соответствии с Положением «О кастодиальной деятельности на рынке ценных бумаг в РФ». Эти документы указывают, что кастодиан может быть создан как предприятие любой организационно-правовой формы.

Регулирование деятельности

Кастодиальная деятельность регистрируется лицензией на сейфовое хранение ценных бумаг, выдачу которых производит Центробанк РФ, а также лицензией на кастодиальную деятельность, которую выдает Федеральная комиссия по ценным бумагам. Данные органы имеют право проверять всю документацию, включая книги отчетов

и записей, отражающие деятельность кастодиана.

Обязанности:

1) контроль за исполнением сделок с ценными бумагами своих клиентов;
2) надлежащее хранение и учет вверенных денежных средств и ценных бумаг клиентов;
3) исполнение приказов клиентов в строгом соответствии с их содержанием;
4) неразглашение информации о счетах клиента без прямого указания самого клиента третьим лицам за исключением государственных органов;
5) обеспечение балансового обособления ценных бумаг и денежных средств и собственных ценных бумаг и денежных средств;
6) соблюдение установленной технологии ведения счетов и учета ценных бумаг и денежных средств;
7) представление информации о состоянии счетов клиента на регулярной основе и по первому его требованию;
8) ведение письменной отчетности о выполнении каждого приказа клиента.

КАТАЛОГ (от гр. *catalogs* — «перечень, список») — систематический перечень предметов, подобранных по определенному признаку; список предметов, составленный в порядке, отвечающем их местонахождению.

КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — научное собирательное понятие, абстрактно, обобщенно характеризующее сущность многих однородных, аналогичных экономических явлений.

Любая отрасль науки классифицирует информацию, выделяет специфическую терминологию, результатом этих действий выступают категории, в экономической науке это экономические категории.

Это инструмент научного познания природохозяйственных явлений и процессов; абстракция, отражающая в научном сознании действительные экономические отношения.

Отношения в экономике имеют реальную основу (финансы), поэтому экономические категории истинны.

КАУЗАЛЬНЫЙ ПОДХОД — метод построения математической модели.

Применяется для прогнозных целей. Может быть использован при прогнозировании уровня цен, значения применения альтернативных решений для различного уровня затрат, связанных с транспортировкой и реализацией товара, для прогноза возможных последствий изменения величины оборотного капитала.

Основан на выделении причин действий и решений людей, участвующих в экономическом процессе.

КАЧЕСТВО — философская категория, выражающая неотделимую от бытия объекта его существенную определенность, благодаря которой он является именно этим, а не иным объектом.

Качество — это такая характеристика, которая позволяет сравнивать объекты и отличать их друг от друга. Каждый объект обладает определенными качествами, которые отличают его от других объектов. Однако качество позволяет определить общие черты какой-то группы объектов. Качественная определенность означает, что объект находится в постоянном движении (изменяется), но вместе с тем он обладает определенной устойчивостью. Поскольку благодаря своему качеству объект выступает как именно данный, а не иной, то изменение качества означает превращение данного объекта в другой. Качества, которые изменяются с течением времени, относятся к разным уровням, поэтому эти изменения могут быть общими для какой-то группы объектов или же индивидуальными для отдельного объекта.

Экономическая трактовка

Это совокупность свойств изделия, товара или услуги, обусловливающих его пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с его назначением.

В понятие качества товара или услуги входит множество составляющих; сырье, из которого изготовлен товар, дизайн и инженерные разработки, функциональность и надежность. Качество является важнейшей основой дифференциации товаров.

Уровень качества можно определить такими показателями, как назначение, надежность, транспортабельность, безопасность и экономичность.

Социальные группы разного уровня предъявляют разные требования к качеству товаров.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ — комплексная характеристика социально-экономических, политических, культурно-идеологических, экологических факторов и условий существования личности, положения человека в обществе.

Концепция качества жизни

Концепция качества жизни в настоящее время, по сути, продолжает исследования Тейяра де Шардена и В. И. Вернадского, которые дали определение понятию «ноосфера».

Ноосфера — та часть взаимодействия природы и общества, которая основана на разумной организации. Биосфера преобразуется в ноосферу вследствие деятельности человека, которая направлена на рациональное распределение природных ресурсов.

В концепцию качества жизни, принятую в постиндустриальном обществе, включены ограничения на удовлетворение потребностей людей, обеспечивающие гармоничное развитие ноосферы:

1) охрана окружающей среды;
2) забота о безопасности производств и продукции;
3) поддержание ресурсного потенциала страны.

Задачи концепции качества жизни:

1) обеспечение физического и морального здоровья общества;
2) расширение употребления населением экологически чистых продуктов питания;
3) гармонизация условий труда и т. д.

Количественная характеристика качества жизни — это показатель, отражающий наличие ряда материальных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов для удовлетворения одной определенной потребности человека из целого набора таких потребностей.

Потребности

1. Материальная (физическая, вещественная) база для существования человека. В нее входят состояние окружающей среды, материально-технические условия труда, быт, организация досуга, получение образования, а также используемые товары и услуги, в том числе уровень развития здравоохранения.

2. Политические условия существования человека, содержат его правовую и социальную защищенность и предоставляют конституционные гарантии.

3. Возможность свободного выбора вида социальной деятельности, жизненных взглядов, манеры общения и мышления, право на личное мнение, творческое самовыражение, самореализации личности.

4. Экономические условия существования человека, включающие состояние производства, эффективность экономических институтов, состояние энергетических и сырьевых запасов государства.

5. Нравственная обстановка в обществе.

Составляющие качества жизни

Составляющие качества жизни складываются в так называемый социальный кругооборот качества. Он состоит из следующих понятий: «качество человека», «качество труда», «качество производства», «качество технологий», «качество образования», «качество культуры», «качество науки», «качество управления», «качество социальных и экономических систем», «качество жизни», «качество человека». Управление качеством жизни объединяет все эти понятия, составляющие качество жизни, оно может выступать в качестве управления социальным кругооборотом качества.

КАЧЕСТВО КОНТРАКТНОЕ — официально устанавливаемое биржей качество товара, поставляемого по фьючерсным контрактам.

КВАЗИДЕНЬГИ — по методологии Международного валютного фонда денежные средства в безналичной форме, находящиеся на срочных и сберегательных вкладах в коммерческих банках.

Расчет показателя квазиденег

Математически представляют собой разницу между двумя показателями (агрегатами) денежной массы — M_2 и Л/,:

Квазиденьги = (M_f + Нечековые сберегательные и срочные депозиты) - (Наличные деньги, депозиты до востребования).

В современных условиях квазиденьги являются основным компонентом денежной массы, наиболее динамично увеличивающейся ее частью.

Причины широкого распространения

Рост использования квазиденег объясняется большей выгодой помещения средств на срочные и сберегательные вклады по сравнению с хранением денег на беспроцентных текущих счетах, появлением новых видов вкладов, увеличением доходов крупных ком-

паний, привлечением на срочные и сберегательные вклады денежных сбережений населения и т. д.

КВАЗИДОГОВОР — почти договор.

Это обязательство одной стороны перед другой при отсутствии формального договора между ними.

Сфера применения обычно устанавливается судом.

КВАЗИФИСКАЛЬНЫЕ ОПЕРАЦИИ. 1. Обеспечение заработной платы работников, нанятых сверх нормы (избыточная занятость), а также выплата сверх рыночного уровня заработной платы; эти средства образованы ссудами и выполнением взаимных обязательств по долгам. 2. Образование у коммерческих банковских учреждений невыплачиваемых ссуд, которые покрывают за счет кредитов центрального банка льготного характера. 3. Операции по обеспечению средствами трат на поддержание стабильного обменного курса валюты, бесплатные ссуды, льготные кредиты правительственным учреждениям и другие мероприятия, которые проводит центральный банк.

КВАЗИЭФФЕКТИВНЫЙ РЫНОК — рынок, на котором цены незамедлительно реагируют на поступающую информацию, отслеживают ее.

КВАЛИФИКАЦИЯ — степень и вид профессиональной обученности работника, наличие у него знаний, умения, навыков, необходимых для выполнения им определенной работы.

КВАНТОС — разновидность опциона на форвардный валютный контракт.

Сумма контракта изменяется в зависимости от изменения курса, а опционная премия включается в форвардный курс.

КВИПРОКВО (от лат. *qui pro quo,* буквально — «кто вместо которого») — недоразумение, возникшее в результате того, что одно лицо, вещь, понятие приняты за другое. В широком смысле — путаница, приключение, необычайное происшествие.

КВИТАНЦИЯ — бланк, который сопровождает операции по движению денежной наличности, документов, ценностей. Она выдается лицу, от которого принимают средства, той организацией, которая их принимает.

Квитанция багажная — квитанция, которая сопровождает операции по транспортировке багажа, она свидетельствует о принятии обязательств по доставке.

Квитанция грузовая — квитанция, свидетельствующая о том, что перевозчик (органы железнодорожного или внутреннего водного транспорта) принял на себя обязательство по перевозке груза; выдается отправителю.

КВОРУМ — количество участников собрания, необходимое для признания его правомочным. Условия кворума имеют право определять члены правительства и отражать его в законодательных актах, а на отдельном предприятии их оговаривают в учредительных документах (уставе).

КВОТА — доля участия в производстве, сбыте, экспорте или импорте продукции, установленная в картельных соглашениях монополий для входящих в них участников предприятий, компаний или стран. Размер квоты служит основанием для распределения прибыли (дохода) между участниками картеля. На международном уровне квота накладывается на каждого участника экспортно-импортных операций, чтобы контролировать движение товаров и получать монопольную прибыль. При превышении этой квоты участник международного рынка выплачивает штраф.

КВОТА В СТРАХОВАНИИ — доля участия страховщика определенного риска, страхуемого одновременно несколькими страховщиками. Определяет долю каждого страховщика в получении страхового тарифа и, соответственно, в участии в покрытии риска наступления страхового случая.

Применение

Применяется в системе сострахования с оформлением единым страховым полисом, в котором указаны доли ответственности каждого из участников, или отдельных страховых полисов; в системе перестрахования при заключении договоров квотного пропорционального перестрахования.

КВОТА ЗОЛОТАЯ — часть взноса страны — члена Международного валютного фонда, оплачиваемая золотом.

КВОТА ИМПОРТНАЯ. 1. Средство торговой политики. 2. Нетарифные качественные методы ограничения импорта товаров. Используется в протекционистских целях. Как средство защиты производителей квота на импорт много эффективнее в сравнении с тарифами, прежде всего если спрос на импорт имеет низкую эластичность по цене. В данном варианте более эффективным является способ контроля количества импорта.

Отличия импортной квоты от тарифа:

1) при использовании квоты объем импорта не увеличивается, поэтому разница между мировыми и внутренними ценами растет, что приводит к росту прибыли от импорта. При использовании тарифа размер импорта увеличивается, если снижается цена на товар, вследствие этого внутренние цены также снижаются;
2) тариф не ограничивает объем импорта, а квота направлена на количественные ограничения, тем самым обеспечивая защиту внутреннего рынка.

Виды квоты на импорт:

1) абсолютная — количество благ, разрешенных к ввозу в данную страну;
2) тарифная — разрешение на ввоз конкретного блага в течение определенного периода с уплатой пошлины по пониженной ставке;
3) экономический показатель, отражающий значение импорта для национальной экономики, отдельных сфер, отдельных производств по различным видам продукции.

Расчет квоты на импорт:

$$\text{Квота на импорт} = \frac{\text{Объем импорта в натуральном или стоимостном выражении}}{\text{Объем внутреннего потребления страны}} \times 100\%.$$

КВОТА ЭКСПОРТНАЯ. 1. Показатель, который устанавливает часть экспорта в общем объеме валового национального продукта. Он показывает значимость экспортных операций для всей экономической системы страны, отрасли или на предприятии.

Расчет квоты экспортной:

$$\text{Квота на экспорт} = \frac{\text{Объем экспорта в натуральном или стоимостном выражении}}{\text{Объем внутреннего потребления страны}} \times 100\%.$$

В последние годы доля экспорта в валовом внутреннем продукте США и Японии составляла немногим более 10%, Великобритании и Франции — около 24%, Германии — 34%, Бельгии — 70%; в мировой экономике составила около 20%. 2. Установленная доля объема выпуска и поставок на экспорт определенных товаров; в данном случае введение квоты на экспорт относится к мерам по регулированию внешнеэкономической деятельности на национальном или международном уровне, а также к нетарифным барьерам в мировой торговле. Квоты экспортные вводятся отдельными странами, чтобы ограничить вывоз стратегических товаров или чтобы регулировать спрос и предложение отдельных товаров на внутреннем рынке.

Основания введения квоты экспортной:

1) в соответствии с международными уровнями (как двусторонними, так и многосторонними торговыми соглашениями);
2) в соответствии со стабилизационными соглашениями международного масштаба, они устанавливают размер участия каждой стороны соглашения в производстве и экспорте какого-то товара;
3) по соглашениям так называемого добровольного ограничения экспорта определенного товара в определенную страну.

КВОТИРОВАНИЕ — ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (экспортная квота) или вывозу из страны (импортная квота) за определенный период.

Квотирование внешней торговли заключается в ее лицензировании, т. е. выдаче государством разрешения на экспорт или импорт продукции.

КЕЙНСИАНСТВО — теория государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики. Принципы кейнсианства сформулированы английским экономистом Дж. М. Кейнсом. Является основой экономической политики государства ряда стран с капиталистической экономикой.

Сущность кейнсианства заключается в обосновании необходимости государствен-

ного регулирования капиталистической экономики.

Принципы

Кейнс разработал теорию занятости, которая основывается на принципах государственного монопольного регулирования.Затем он сформулировал идею антикризисной программы государства в области экономики. В основу положена главная цель — занятость населения и воздействие на нее с помощью экономических механизмов. Регулирование состоит из основных направлений воздействия на снижение уровня безработицы. Первое направление состоит в стимулировании предпринимательства в стране, а второе заключается в том, что уровень безработицы в 3—6% принимается в качестве нормального и используется для максимизации прибыли с помощью различных мероприятий.

КЕЙНС ДЖОН МЕЙ НАРД (1883—1946) — английский экономист, государственный деятель и публицист, основоположник одного из наиболее значительных течений экономической мысли XX в. — кейнсианства.

Краткая биография

Учился в Итоне и в Королевском колледже в Кембридже с 1902 по 1906 гг., там же прослушал лекции А. Маршалла. С 1920 г. — профессор Кембриджского университета. В 1909 г. удостоен премии им. А. Смита за свою первую работу в области экономики «Индексные методы». В период Второй мировой войны Кейнс уделяет большое внимание исследованию финансовых проблем, предлагает меры по мобилизации финансовых ресурсов на нужды войны, в том числе и так называемые принудительные сбережения. Являясь советником британского казначейства (с июля 1940 г.), сыграл важную роль в создании системы военных финансов Великобритании. В 1942 г. Кейнс был назначен одним из директоров Английского банка, в этом же году он стал членом палаты лордов и получил титул баронета. В 1944 г. Кейнс — главный британский представитель на Бреттон-вудской валютной конференции, разработавшей планы создания Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития, в основу деятельности которых положен «План Кейнса», опубликованный в Великобритании в апреле 1944 г. и тесно связанный с идеями, изложенными ранее в «Трактате о денежной реформе». Его назначили членом правления, представляющим Великобританию в этих финансовых организациях. В мае 1944 г. коалиционное правительство Великобритании опубликовало Белую книгу о политике занятости — первую государственную программу, основанную на идеях Кейнса. Кроме того, Кейнс был членом Лондонского королевского общества (Академии наук Великобритании).

Д. М. Кейнс

Основные труды

1909 г. — «Индексные методы».

1913 г. — первая большая работа Кейнса «Индийская валюта и финансы». В ней автор рекомендовал и далее сохранять подчиненное положение индийской валюты по отношению к английской, а в отношении последней жестко придерживаться золотого стандарта.

1919 г. — «Экономические последствия Версальского договора».

1930 г. — «Трактат о деньгах» (обобщение лекций Кейнса по теории денежного обращения).

1936 г. — главный труд «Общая теория занятости, процента и денег», в котором сформулированы основные положения кейнсианства.

Экономические взгляды

До Кейнса классическая экономическая теория исходила из того, что экономическая система самопроизвольно стремится к полной занятости ресурсов, ибо обменный механизм обеспечивает равновесие спроса и предложения. Кейнс сконцентрировал свое внимание на агрегированных показателях (таких как национальный доход, потребление, сбережения и инвестиции) и разработал общую теорию, объясняющую формирование уровня экономической активности. Причину депрессии он видел в сокращении совокупного спроса. По мнению Кейнса, автоматического стимула к увеличению спроса не существует, поэтому требуется государственное вмешательство в экономику с целью повышения спроса и выхода из депрессии. Теория Кейнса приобрела многочисленных сторонников в США, Великобритании и других капиталистических странах и оказала существенное влияние на экономическую политику ряда стран. Идеи Кейнса в послевоенный период получили развитие в работах представителей неокейнсианства.

КЕЙНСА ЭФФЕКТ

Центральным пунктом кейнсианства является принцип эффективного спроса, способного обеспечить предпринимателям максимум прибыли.

Факторы эффективного спроса

По Кейнсу, состоят из двух групп:

1) факторы, связанные с рынком потребительских товаров;
2) факторы, связанные с рынком средств производства.

Объем потребительского спроса, по Кейнсу, устанавливают, руководствуясь психологическими моментами — «склонностью к потреблению» и «основным психологическим законом». Склонность к потреблению включает в себя ряд факторов, которые влияют на формирование части дохода страны, идущей на личное потребление, при этом она не зависит от размера самого национального дохода. Все это формулирует психологический закон о том, что при росте дохода страны увеличивается и доля в нем личного потребления, однако темпы роста национального дохода выше, чем скорость роста личного потребления. Поэтому национальный доход растет в той части, которая идет на накопление, изымается из оборота и на которую относительно сокращается спрос на потребительские товары.

Емкость рынка средств производства зависит от того, как соотносятся предельная эффективность капитала и норма процентной ставки. Предельная эффективность капитала рассчитывается отношением ожидаемой прибыли к вводимому в действие капитальному имуществу (основной капитал), деленным на восстановительную стоимость единицы основных капитальных вложений. Другими словами, его можно назвать удельной рентабельностью прироста основного капитала, прогнозируемой с ограниченной точностью. Процент в данном случае рассматривают как компенсацию за то, что капитал был переведен из денежной формы в имущественную. Процент обратно пропорционален величине денежной наличности, находящейся в обращении. Как показывает практика, накапливается капитал и снижается его предельная эффективность, в то время как процентная ставка относительно стабильна в меняющихся условиях, а разница между ними (предпринимательский доход) уменьшается. Прибыльность капитальных вложений падает, поэтому спрос на средства производства уменьшается. Большое значение для экономики страны имеют вложения, или инвестиции. С ростом вложений увеличивается национальный доход, растет совокупный спрос. Эту количественную связь Кейнс выражает в теории мультипликатора дохода.

Меры для преодоления недостаточности эффективного спроса:

1) организация общественных работ;
2) цикличное балансирование бюджета;
3) цикличная налоговая политика.

КЕЙНСИАНСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ РЫНКА ТРУДА. Депрессия 1929—1933 гг. заставила Кейнса задуматься над условиями функционирования свободного конкурентного рынка, отказавшись от обычных объяснений других экономистов с использованием кривых спроса и предложения. Он рассуждал так: безработица возникает, когда производитель и покупатель не могут или не хотят купить все то, что есть на рынке, и предоставить желающим работу. Исходя из этого, Кейнс соединил свою модель агрегированного спроса с уже имеющимися кривыми спроса и предложения (*D* — 5 кривые).

Спрос на труд

Спрос на рабочую силу тем больше, чем выше спрос на продукцию, которую он производит. Если спрос высокий, то и цена на товар будет выше средней, поэтому и спрос на производящую его рабочую силу будет постоянно расти. Следовательно, спрос на рабочую силу является выражением цены нанимателя, которую он согласен заплатить за единицу рабочего времени при определенном количестве общего трудового времени. Если цена, которую хочет получить за свой труд работник, высока, то и спрос на него будет меньше и количество купленного трудового времени будет меньше. Увеличение спроса означает рост цены за каждый час труда, т. е. заработной платы, и наоборот. В конечном итоге спрос на рабочую силу зависит от множества факторов (производительности, цены на конечный продукт), спрос увеличивается и уменьшается вместе с ними. Однако решающим фактором на рынке труда выступают работодатели, потому что спрос в большей степени зависит от спроса на товары и услуги, которые он производит.

Предложение труда

Предложение труда, т. е. количество товара, которое его владельцы желают продать, тем больше, чем выше его цена. Однако предложение труда зависит не от реальной, а от номинальной заработной платы, поэтому при росте цен и соответствующем снижении реальной заработной платы рабочие не отказываются работать. Когда работник потребует более высокую цену за свой труд, чем такие же работники на рынке, возникает избыточное предложение рабочей силы, но всегда есть рабочие, которые будут трудиться и за меньшую плату.

Равновесие на рынке труда

Равновесие на рынке труда предполагает, что те, кто хотел получить работу за рациональную плату, ее имеют, т. е. отсутствует безработица. А те, кто предлагает свой труд за завышенную плату, находятся в поиске. По мнению Кейнса, безработица имманентно присуща рыночной экономике, вытекает из самих ее законов, прежде всего из ограниченности спроса на товары. Рынок труда может находиться в состоянии равновесия и при наличии безработицы.

КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ — подход к определению равновесной динамики.

Кейнс внес большой вклад в экономическую науку, дав новую интерпретацию классической экономической зависимости *«сбережения = инвестициям»*.

Основу механизма равновесной динамики составляет связь *«доходы > спрос»* (рис. 50).

Новшество кейнсианской теории равновесия на рынке состоит в том, что он не принимает во внимание классические модели ценообразования (спрос и предложение), потому что:

1) монополия на цены не может дать им настоящую свободу;
2) договоры поставок долгосрочного характера мешают ценам чутко реагировать на изменение условий рынка;

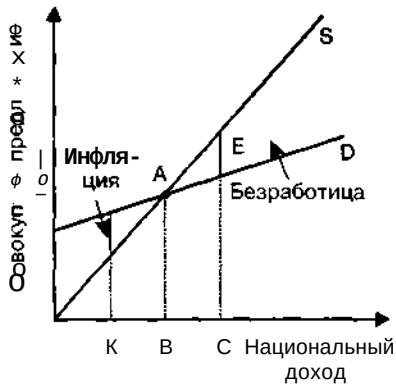


Рис. 49. Кейнсианская модель

3) наличие профсоюзных организаций на предприятии не позволяет оплате труда выступать в качестве полноправной рыночной цены на труд.

В результате цены становятся малоподвижными. В качестве цены в теории Кейнса выступает «объем продаж». Если в классической теории при превышении предложения над спросом снижались цены, то в кейнсианской модели, подчиняясь сигналу снижения объема продаж, снижается уже объем производства.

Достижения кейнсианской модели:

1) достижение равновесного состояния (совокупный спрос равен совокупному предложению) совместимо с инфляцией, безработицей и падением производства;
2) размер национального дохода страны, при котором происходит полное использование производственных ресурсов, может не совпадать с равновесной величиной национального дохода.

КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ описывает функционирование экономики в коротком периоде.

Условия:

1) экономика действует при неполной занятости фактора производства;
2) основные составляющие рынка труда (цена, заработная плата и пр.) медленно реагируют на изменение рыночных условий и являются относительно стабильными во времени;
3) реальные величины (объем производства, занятость, заработная плата и др.) скорее отвечают на изменение рынка. В этих условиях кривая совокупного предложения горизонтальна.

Основные положения

В течение непродолжительного промежутка времени совокупные спрос и предложение находятся во взаимной зависимости. Чтобы стимулировать совокупный спрос, надо проводить соответствующую фискальную и денежную политику (увеличить государственные доходы, понизить налогообложение, расширить предложение денег и т. п.) (см. также: *Кейнсианский отрезок кривой совокупного предложения).* Все это приведет к обоснованному росту производства.

КЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ.

Кейнс последовательно доказал, что в рыночной экономике безработица не добровольный, а вынужденный характер. Он доказал, что занятость зависит от совокупного спроса, а если имеет место неполная занятость, значит, спрос на товары ничтожен.

Согласно неоклассической теории уровень занятости изменяется под влиянием двух основных факторов:

1) максимальной трудности рабочей силы (влияет на предложение рабочей силы);
2) максимального производства на единицу рабочего времени (влияет на спрос рабочей силы).

Если уровень заработной платы, который согласны работать, низкий, то будет занятость, и наоборот. Кейнс сделал этот принцип, руководствуясь тем, что рабочие будут работать за низкую заработную плату, а уровень занятости не повысится.

Факторы, определяющие уровень занятости

1. Колебания эффективного спроса. Предполагают размер расходов на потребление и прогнозируемые капитальные вложения. Согласно кейнсианской теории КОЛЕБАНИЯ уровня заработной платы непосредственно не влияют на экономическую ситуацию, а воздействуют на нее через определенные показатели — «предельную склонность к потреблению» и «предельную эффективность капитала». Поэтому Кейнс выступал против снижения оплаты труда. Снижение оплаты труда ведет к перераспределению дохода в пользу предпринимателей и рантье, ведет к повышению занятости на рынке труда. Также снижение спроса на потребительские товары не восполнится потреблением товаров и услуг другими слоями населения, потому что увеличение доходов ведет к снижению склонности к потреблению. 1 и равновесное распределение доходов между потребителями приведет к повышению размеров совокупного спроса.

2. Инвестиции. Для характеристики занятости и инвестиций используют мультипликатор, который аналогичен мультипликатору спроса. При вложении средств в рабочую силу происходит повышение занятости в той отрасли, в которую вложены средства, а также в ряде сопряженных отраслей.

3. Величина национального производства, часть потребления и сбережения в совокупности доходов населения. Безработица возникает тогда, когда валовой национальный продукт не обеспечивает полную занятость, другими словами, затраты на производство недостаточны. Мультипликатор занятости показывает, что при увеличении вложений и снижении доли накоплений повышается уровень безработицы.

Выводы из теории занятости:

1) полная занятость не означает, что гибкие цены на товары и заработную плату чутко реагируют на меняющиеся условия;
2) государство должно активно участвовать в том, чтобы установить высокую занятости.

КЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА — однофакторная модель экономического роста.

Разработчики: Дж. М. Кейнс, Р. Харрард, Э. Домар.

Основные положения

1. Невозможно создать условия для постоянного роста национальной экономики. В рыночной экономике отсутствуют механизмы, обеспечивающие динамическое равновесие.

2. Поиск путей обеспечения устойчивых темпов роста на основе построения теоретической модели экономического роста — это задача экономической теории.

3. Экономический рост обусловливают спрос и вложенные инвестиции (отношение прироста доходов (или ВНП) к общей величине доходов):

$$G = SI\ C,$$

где G—скорость роста национальной экономики;

S — часть доходов, которая направлена на накопление;

С — мультипликатор (капитальный эффект), который отражает связь объема производственных вложений и прироста производства.

4. Эффект акселерации отражает систему, которая позволяет достигать равновесия в экономике при изменяющихся условиях на рынке. Чтобы эта система эффективно работала, нужно стимулировать совокупный спрос.

Основное уравнение механизма динамического роста:

«Сбережения = инвестициям».

Модель Харрарда

Основана на двух предпосылках:

Прост национального дохода определяется одним фактором — нормой накопления;

2) капиталоемкость определяется только техническими условиями производства.

Новый вариант модели был разработан Дж. Робинсоном и Н. Калдором (Великобритания). Основным содержанием и спецификой их модели является то, что темп роста находится в зависимости от распределения доходов на заработную плату и прибыль.

Заметим, что в этой группе кембриджской школы имеются неоднозначные трактовки. Мнения расходятся в той части, где происходит распределение национального дохода: одни считают, что должна увеличиться доля прибыли, а другие — что должна возрасти доля оплаты труда.

КЕЙНСИАНСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ — макроэкономическая теория, согласно которой капиталистическая экономика сама по себе не может обеспечить полного использования своих ресурсов, для достижения их полной занятости можно применить фискальную и кредитно-денежную политику.

По признанию ученых США эта теория поддерживается большинством западных экономистов.

В *широком значении* понимается как собирательный термин, объединяющий системный анализ, теорию экономической информации, теорию управляющих систем в экономике, теорию экономико-математического моделирования, эконометрику и др.

Термин появился в начале 1950-х гг.

Основные направления: связь системного анализа экономики с теорией регулирования, логикой и теорией информации.

Проблематика: взаимодействие исполнительной и управляющей систем на всех уровнях экономики. Исполнительная система состоит из совокупности функционирующих в экономике предприятий и организаций, задача которых — производство товаров и услуг. Выводы, вытекающие из кейнсианской экономической теории, 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 глубокими. Все это создало основу для стабильного существования теории.

Основоположники

Основоположником данной экономической теории является английский экономист Дж. М. Кейнс, которого западные ученые ставят наравне с А. Смитом и К. Марксом. Кейнс в 1936 г. написал книгу «Общая теория занятости, процента и денег», она послужила причиной перелома в экономическом мышлении того времени. Значительную роль в формировании его теоретических взглядов сыграл мировой экономический кризис 1929—1933 гг., который доказал необходимость государственного вмешательства в регулирование экономики. Теория исходит из того, что решение проблем национального дохода и занятости нужно искать не на стороне предложения, а на стороне спроса — потребительского и инвестиционного. Исходным пунктом анализа Дж. М. Кейнс избрал проблему динамики занятости. По Кейнсу, безработица напрямую зависит от колебаний совокупного спроса, который состоит из средств на потребление и капитальных вложений. Прирост личного потребления является следствием увеличения доходов. При этом на потребление используется лишь часть прироста дохода.

КЕЙНСИАНСКИЙ КРЕСТ —диаграмма, определяющая уровень равновесия экономической системы как точки пересечения графика функции плановых затрат и графика функции национального продукта.

Кейнсианский крест означает, что экономическая система находится в равновесии только тогда, когда плановые затраты равны национальному продукту, а последний равен национальному доходу (рис. 51).

Основные положения

Модель строится на утверждении, что совокупный спрос определяет уровень национального дохода. Чтобы получить кривую совокупных расходов AE_2, нужно сложить графики потребления и инвестиции. Пересечение этой кривой с линией под углом 45° определит то единственное состояние равно-

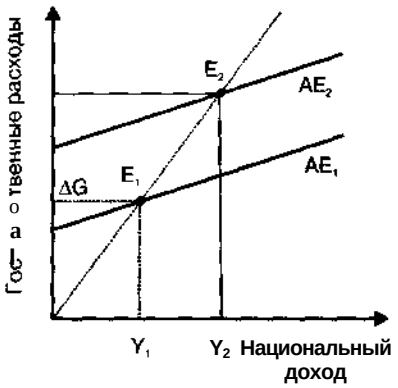


Рис. 50. Кейнсианский крест

весия, когда совокупные расходы равны национальному доходу. С увеличением расходов со стороны государства будет расти и уровень национального дохода. В свою очередь, снижение налогов ведет к росту располагаемого дохода экономических субъектов, что увеличивает потребительские расходы.

Устойчивость равновесного состояния

Восстановление равновесия в случае его нарушения возможно без какого-либо изменения цен. Если производимый национальный доход, например Y_2, окажется больше равновесного уровня, то совокупные расходы станут отставать от выпуска, что приведет к росту товарных запасов; следовательно, товаропроизводители сократят объем выпуска, и наоборот.

КЕЙНСИАНСКИЙ ОТРЕЗОК КРИВОЙ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ — участок кривой совокупного предложения, характеризующий период глубокого спада в экономике.

Совокупное предложение — это величина реально произведенного продукта всеми производителями в экономической системе при определенном уровне цен.

Вид кривой

Кривая предложения в макроэкономике предстает в особом виде. Это объясняется тем, что в масштабе всей экономики могут сложиться три различные ситуации:

1) состояние неполной занятости;
2) состояние, приближенное к полной занятости;
3) состояние полной занятости.

Отрезки графика совокупного предложения

1. Горизонтальный, или кейнсианский (рис. 52). Характеризуется тем, что на нем все факторы производства используются не полностью. Существуют не задействованные в процессе производства мощности, сырье, рабочая сила. С увеличением объемов производства свободные факторы втягиваются в процесс производства, при этом уровень цен остается стабильным. Такая ситуация может сохраняться до определенного уровня ВНП — *У*. После производства *У* ситуация на рынке начнет меняться.

2. Восходящий, или промежуточный. Соответствует постепенному вовлечению в производство свободных факторов, что также име-

ет определенные границы. Дальнейшее вовлечение приводит к увеличению затрат, что сказывается на стоимости продукции. Происходит постепенный рост цен на товары и услуги.

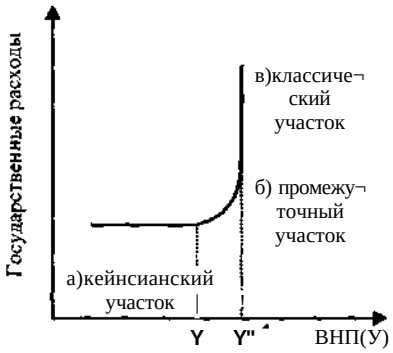


Рис. 51. Кейнсианский отрезок кривой совокупного предложения

3. Вертикальный, или классический. Достигается при полном использовании факторов в процессе производства. Объем производства находится на максимально возможном уровне У* при полной занятости.

КЕНЭ ФРАНСУА (1694—1774)

Французский экономист, основоположник школы физиократов. В 1718г. сдал экзамен на звание врача, в 1744 г. получил ученую степень доктора медицины и стал придворным врачом при Людовике XV. Экономикой и ее проблемами заинтересовался лишь в 60 лет.

Основные труды

«Население»,
«Фермеры»,
«Зерно»,
«Налоги»,
«Экономическая таблица».

Научные взгляды

Кенэ со своими учениками пытались связать происхождение доходов (богатства) с производственным процессом, опровергнув теорию меркантилизма, которая придерживалась точки зрения о происхождении прибыли из процесса обращения средств. Впервые идеи Кенэ были опубликованы в энциклопедии Д. Дидро, они касались стоимости хлеба и налогов. Основная работа Кенэ «Экономическая таблица» (1758 г.). В ней первый раз за всю историю экономики была дана оценка общественному воспроизводству путем анализа состава общественного продукта, его вещественных (натуральных) и стоимостных элементов. В свое время теория Кенэ стала сенсацией и дала толчок развитию экономической теории в дальнейшем. Такие практические меры, как перенос налогового бремени на владельцев земли, имели антифеодальный характер.

Ф. Кенэ

КИБЕРНЕТИКА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — научное направление, занимающееся приложением идей и методов кибернетики к экономическим системам. В расширенном смысле под экономической кибернетикой понимается область науки, возникшей на стыке математики и кибернетики с экономикой, включая математическое программирование, исследование операций, экономико-математические модели, эконометрию и математическую экономию. Экономическая кибернетика анализирует составляющие экономической системы и рассматривает каждое звено в качестве отдельного процесса, в котором преобразуется и передается информация. Эта информация нуждается в регулировании и управлении, методы экономической кибернетики позволяют стандартизировать ее и унифицировать, а также грамотно организовать получение, передачу и обработку экономической информации. Экономическая кибернетика служит и обеспечением технической стороны информационной обработки. Исследования в этой области служат, в частности, теоретической основой создания автоматизированных систем управления (АСУ) и систем обработки данных (СОД) в производстве.

Основные направления развития:

1) теория экономических систем и моделей создает методологическую основу оценки экономической системы, а также процесса создания экономических моделей, анализирует состав и структуру этих моделей, систематизирует информацию по их построению, решает проблемы регулирования экономики и отражает влияние различных факторов на экономические системы;
2) теория экономической информации рассматривает экономику как информационную систему (здесь экономическая кибернетика тесно соприкасается с теорией информации, исследованиями по определению полезности или ценности информации, семиотикой, теорией программирования, информатикой);
3) теория управляющих систем в области экономики анализирует составляющие управления и исследует их влияние на нее. В целом цель этой теории состоит в изучении и оценке системы производственного управления.

КЛАН. 1. У кельтских народов, главным образом ирландцев, шотландцев и валлийцев (уэльсцев) — наименование рода (реже племени); позднее, в период разложения родовых отношений, — группы кровных родственников, потомков одного древнего рода, носивших имя предполагаемого родоначальника. У ирландцев к имени добавляют приставку «mac» (сын), как и у шотландцев, а еще приставку «о'» (внук). Кланы сообща владели своей землей и передавали ее по наследству, для обработки ее делили между семьями. При родовом строе были распространены такие обычаи, как кровная месть, круговая порука, выборы старейшин. Когда стали развиваться феодальные отношения, кланы приспособились к ним в большей или меньшей степени. В 1605 г. англичане объявили о ликвидации клановой системы в Ирландии, они изъяли у кланов собственные земли. Клановая система дольше всего сохранилась в некоторых областях Шотландии и Уэльса вплоть до XIX в. 2. В современной этнографической литературе (главным образом зарубежной) клан — термин, равнозначный термину «род».

КЛАРК ДЖОН БЕЙТС (1847—1938)

Краткая биография

Американский экономист, создал теорию предельной производительности, которая стала основой для буржуазной политической экономии. Учился в Амхерстском колледже (1872 г.) (США), затем в Гейдельбергском (Германия) и в Цюрихском (Швейцария) университетах. С 1877 г. — профессор экономики в ряде американских колледжей, в 1895—1923 гг. — профессор Колумбийского университета. Занимал пост президента Американской экономической ассоциации (1893—1895 гг.).

Главный труд — «Распределение богатства».

Научные взгляды

Кларк в своей теории предельной производительности доказал, что процесс производства приводит к уменьшению производительности труда и капитала. Так как производительность убывает, то цена на товар устанавливается в зависимости от его

Дж. Б. Кларк

свойств, полезных покупателю. В этом состоит суть закона Кларка. Цена на продукт в равной степени зависит как от рабочей силы, так и от капитальных вложений. Это объясняет и размер прибыли, которую рассчитывает получить производитель. Кларк придерживался мнения, что продукт общественного производства распределяется под влиянием таких факторов, как труд, капитал и земля, составляющих национальный доход. Так, он доказывал превосходство в капиталистическом обществе интересов потребителей. Кларк считал, что низкий уровень оплаты труда связан с чрезмерным ростом в начале XX в. численности рабочего населения. Кларк выступил с защитой трестов, утверждая, что фактически они не являются монополиями, так как не осуществляют полного контроля над рынком. Современные экономисты и теоретики пользуются идеями Кларка.

КЛАСС — все опционы на покупку и продажу одной и той же ценной бумаги (одного вида ценных бумаг).

КЛАССИФИКАТОР — систематизированный перечень объектов, продукции, товаров, каждому из которых присвоен определенный шифр, код. Чаще всего применяются классификаторы продукции и товаров.

КЛАССИФИКАЦИЯ (от лат. *classis* — «разряд, класс» *nfacio* — «делаю, раскладываю») — система соподчиненных понятий (классов, объектов) какой-либо области знания или деятельности человека, часто представленных в виде различных по форме схем, используемая как средство для установления связей между этими понятиями или классами объектов, а также точной ориентировки в многообразии понятий или соответствующих объектов с целью определения места объекта в системе, которое указывает на его свойства. Классификация является инструментом, с помощью которого описывается и систематизируется информация.

КЛАССИФИКАЦИЯ АУДИТОРСКИХ ТЕСТОВ — группировка методов-аудиторских проверок в зависимости от преследуемых целей и процедур осуществления.

Виды:

1) ротационные;
2) глубинные;
3) выявления слабых мест;
4) направленные;
5) сквозные.

КЛАССИФИКАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ ДОКУМЕНТОВ

Бухгалтерский учет включает в себя аналитический учет, оперативный учет, статистический учет.

Первичные документы — это такие достоверные источники первичной информации определенной формы, которые устанавливают факт совершения хозяйственной операции, служат для аналитического учета; на их основании бухгалтерия ведет первичный учет.

Регистры бухгалтерского учета — это специальные таблицы, в которых сгруппированы учетные записи хозяйственных операций на счетах (журналы-ордера, мемориальные ордера, ведомости, разработанные таблицы, карточки).

Финансовая отчетность — это документы установленной формы, которые предоставляет контролирующим органам бухгалтерия предприятия, которые отражают финансовые показатели его деятельности за отчетный период.

КЛАССИФИКАЦИЯ МАТЕРИАЛОВ происходит по двум видам: основные и вспомогательные материалы.

Основные материалы используются в основном производстве для изготовления продукции.

Вспомогательные материалы используются во вспомогательном производстве.

КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ производится по праву собственности и по способу участия в основной деятельности.

По праву собственности основные средства делятся на:

1) находящиеся в оперативном управлении;
2) находящиеся на балансе по праву собственности;
3) арендованные основные средства.

По способу участия в основной деятельности основные средства подразделяются на:

1) основные средства производственные;
2) непроизводственные основные средства;
3) основные средства, находящиеся на консервации.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ — распределение затрат по классификационным признакам.

Определяет четкую постановку учета затрат на производство отдельных видов продукции, работ, услуг.

Признаки классификации

1. Центры ответственности предусматривают формирование текущих издержек в разрезе структурных подразделений и предприятия в целом. Цель — создание персональной ответственности руководителей всех рангов по исполнению сметы затрат на производство возглавляемыми ими организационными структурами.

2. Центры затрат учитывают отдельные виды выпускаемой продукции, выполненных работ, оказанных услуг. Это экономически однородные объекты учета, на которые относятся соответствующие виды затрат.

3. Зависимость отдельных затрат от объема производства определяется их сущностью и степенью влияния относительно величины конкретного объема производства:

4. Переменные затраты изменяются при соответствующем изменении объема производства.

5. Постоянные затраты независимы от объемов выпуска: расходы на управление, обслуживание производства и сбыт продукции.

Отношение к техническому процессу — целевой характер использования отдельных видов ресурсов:

1) основные расходы — непосредственный компонент любого технологического процесса, без которых производственный процесс невозможен;
2) накладные расходы — расходы на управление, содержание заводского хозяйства.

Виды издержек — это элементы и статьи затрат. Элементы затрат формируют макроэкономический уровень, на котором можно подсчитать ВВП. Постатейная группировка затрат происходит по отраслевому признаку, т. е. не может быть единой.

Периодичность расходов проявляется в отношении отдельных затрат к отчетному периоду:

1) текущие затраты постоянно влияют на производство;
2) периодические затраты — единовременные, осуществляемые за пределами указанного периода.

Место в процессе производства:

1) производственный процесс;
2) процесс издержек обращения.

Отношения к налогообложению — отдельные расходы (представительские, на содержание служебного автотранспорта) корректируются в пределах, установленных законодательством.

Полезностью называют необходимость в процессе производства. Если она отсутствует, то издержки считаются непроизводительными (например брак, потери от простоев).

КЛАССИФИКАЦИЯ РЫНКОВ — расположение в определенной последовательности однородных классификационных группировок, объединяющих предметы с одинаковыми свойствами или признаками.

Существует несколько признаков, по которым можно классифицировать рынки.

1. По деятельности участников в обеспечении удовлетворения соответствующих потребностей:

^*Производственный рынок* — это механизм, который обеспечивает личные потребности общества и производственные отрасли народного хозяйства, он включает в себя рынок средств производства и рынок потребления:

а) *рынок средств производства* — область обращения производственного продукта, которая опосредует отношения между производителем и покупателем с целью удовлетворения потребностей в материальных ресурсах основного производства, таких как сырье, материалы, топливо и др. В условиях командно-административной системы являлась центральной системой материально-технического снабжения;

б) *рынок потребительский* — область движения товара в процессе его купли-продажи для удовлетворения интересов в производственном и непроизводственном потреблении;

2) *рынок рабочей силы* — сфера купли-продажи на основе договорных отношений

между покупателем рабочей силы — работодателем и продавцом способностей человека, которые в дальнейшем используются в процессе материального производства;

3) *рынок финансовый* — это комплексные мероприятия по купле-продаже финансовых ресурсов (ссуд, займов, обмена иностранной валюты и ценных бумаг, долговых обязательств):
   а) *рынок капитала* — долгосрочные денежные ресурсы для инвестирования;
   б) *рынок ценных бумаг* удовлетворяет спрос на денежные средства для инвестирования товаропроизводителей, у которых возник дефицит в ресурсах;
   в) *валютный и ссудный рынок;*

4) *рынок интеллектуальной продукции* — научно-технические и опытно-конструкторские работы, технические и духовные идеи.

2. По территориально-географическому признаку:

1) внешний — мировой, приграничный;
2) внутренний — национальный, региональный, местный.

3. В зависимости от экономической ситуации:

1) *рынок продавца,* преследующий цель удовлетворения интересов продавца товара. Существует при превышении спроса над предложением, когда продавец имеет возможность регулировать объем производства и рост цен;
2) *рынок промежуточного продавца.* Это механизм по перепродаже товарной продукции, состоящий из множества лиц и организаций-посредников. Это рынок посреднических операций. Промежуточные продавцы владеют каналами сбыта, следовательно, могут влиять на конкурентоспособность, объем реализации, цены, положение товара на рынке;
3) *рынок покупателя.* Такой механизм начинает действовать, когда спрос ниже предложения, тогда покупатели диктуют на рынке свои условия.

КЛАССИФИКАЦИЯ СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА представляет собой деление счетов на активные и пассивные, синтетические и аналитические.

Счет бухгалтерского учета — это основная единица группировки и хранения данных о хозяйственных операциях и иной информации бухгалтерского учета.

Активные счета отражают движение средств предприятия.

Пассивные счета отражают операции с источниками ресурсов фирмы. В бухгалтерском учете вместо слов «увеличение» или «уменьшение» используются термины «дебет» и «кредит». Активные и пассивные счета противоположны по технике заполнения: в дебете активного счета отражают увеличение средств, а в дебете пассивного — уменьшение счета, а по кредиту — все наоборот.

Синтетические счета служат для отражения движения денежной наличности при хозяйственных операциях в обобщенном виде.

Аналитические счета используются для детального отражения средств и источников в денежном и натуральном выражении. Значение аналитических счетов заключается в том, что из них можно получить информацию, которая систематизирована определенным образом. Имея данные аналитического учета, бухгалтер может получить обобщенные сведения по группам объектов учета (например, по группам поставщиков, покупателей, видам договоров, группам товаров и другого имущества). Эти данные необходимы для организации раздельного учета и для составления внутренней отчетности.

КЛАССИЧЕСКАЯ ДИХОТОМИЯ. 1. Теоретическое деление реальных и номинальных величин, имеющее в виду независимость уровня и динамики реальных параметров от номинальных. 2. Деление экономики на реальную и денежную.

Значение, понятия

В реальной экономике происходит движение реальных потоков товаров и услуг. Денежная экономика обеспечивает само движение наличных и безналичных средств и не влияет на это движение непосредственно. Из этого следует, что изменение денежной массы в стране не имеет значения для реальной экономики (сектора) и влияет лишь на номинальные показатели. Таким образом, реальный сектор экономики можно рассматривать отдельно.

КЛАССИЧЕСКАЯ ШКОЛА — см.: *Классическая экономическая теория.*

КЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ. Первая трактовка дана К. Марксом в труде «Капитал» (1867 г.). К. Маркс сравнивал этот термин с представлениями таких ученых, как Уильям Петти (1623—1687), Пьер Буагильбер (1646—1724), Франсуа Кенэ (1694—1774), Анн Робер Жак Тюрго (1727—1781), Адам Смит и Давид Рикардо. Определяя классическую экономическую теорию, Маркс писал: «Под классической политической экономией я понимаю всю политическую экономию, начиная с У. Петти, которая исследует внутренние зависимости буржуазных отношений производства. В противоположность ей вульгарная политическая экономия толчется лишь в области внешних, кажущихся зависимостей...» (Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 23. С. 91. Прим. 32.).

Возникновение теории

Возникновение классической экономической теории связывают с развитием капитализма во второй половине XVII в. (в период разрушения феодальных отношений). Окончание развития этой теории относится к середине XIX в. — периоду эпохи машин, когда появились противоречия между трудом и капиталом. В Великобритании она начинается с первого крупного труда У. Петти «Трактат о налогах и сборах» (1662 г.), а завершает свое развитие главным трудом Д. Рикардо «Начало политической экономии и налогового обложения» (1817 г.). Основателем классической экономической теории во Франции был П. Буагильбер, а последним представителем — Жан Шарль Леонар Сисмонди (1773—1842). В середине XIX в. эта теория перестает быть актуальной, поскольку исследование внутренних закономерностей капиталистической экономики в условиях подъема рабочего движения перестало отвечать идеологическим и политическим интересам буржуазии.

Достижения теории

Теория имела ряд крупных научных достижений, таких как разработка абстрактного метода в изучении сущности экономических явлений, позволившего поставить проблему экономических законов капитализма, носящих объективный характер; положила начало трудовой теории стоимости и определила ее методологическую роль в анализе капитализма; установила, что фундаментальной основой экономики общества как единственного источника стоимости является труд.

Одним из крупных достижений явился анализ процесса воспроизводства всего общественного капитала, представленный в «Экономической таблице» Ф. Кенэ (1758 г.). Вместе с тем теория характеризуется непоследовательностью: анализ внутренних закономерностей капитализма часто ограничивался описанием внешних зависимостей экономических явлений, что обусловило возникновение противоборствующих течений экономической мысли (экономической теории Маркса и неоклассической школы).

Вторая трактовка классической экономической теории содержится в работе Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). Дж. М. Кейнс использовал данный термин применительно к А. Маршаллу и его кембриджскому последователю Артуру Пигу (1877—1959). Основные постулаты теории в трактовке Кейнса описываются им так:

1) фактически уровень заработной платы определяют по максимальной тягости труда, учитывая текущий уровень безработицы;
2) «вынужденной безработицы» нет как таковой;
3) цена спроса в целом равна цене предложения независимо от уровня безработицы и степени развитости производства, поэтому предложение самостоятельно обеспечивает спрос.

Таким образом, под классической экономической теорией Кейнс понимал неоклассическую теорию, исследующую преимущественно количественные, функциональные зависимости экономических явлений с позиции маржинализма, но сохраняющую в своих концепциях некоторые положения теории Смита и Риккардо.

Современная трактовка классической экономической теории

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 определяемые периодом от А. Смита до 1870 г., когда возникло маржиналистское направление, называемое неоклассическим экономическим анализом.

КЛАУЗУЛА (от лат. *clausula* — «статья, параграф, пункт в конце текста закона, ого-

ворка»). Современные юристы используют этот термин в своей практике в двух трактовках:

1) отдельный самостоятельный пункт в законодательных и нормативных актах: конституции, декларации, законе, договоре, резолюции, инструкции и т. п.;
2) в более узком смысле — специальное постановление или оговорка, прилагаемые к договору.

КЛАУЗУЛА ВОЗМОЖНОСТИ ОТКАЗА — условие в контракте, освобождающее одну из сторон от выполнения части или всех ее контрактных обязательств при определенных обстоятельствах.

Это особое условие, отдельное положение, статья договора, которым придается особое значение в основном документе.

КЛЕЙМО — оттиск, знак, отметка, наносимая на товар с целью фиксирования его принадлежности, порядкового номера, года производства и производителя, а также подтверждения соответствия данного изделия узаконенной пробе и требованиям пробирного надзора.

Клеймение — нанесение клейма на изделие.

КЛЕЙН ЛОУРЕНС — американский ученый-экономист.

Краткая биография

Был рожден в 1920 г. в США, штат Небраска, в Омахе. Учился в Калифорнийском университете, там же получил степень бакалавра в 1942 г., а в Массачусетсом технологическом институте удостоен степени доктора наук в 1944 г. Когда закончил учебу в МТИ, начал работу в университете Чикаго (1944—1947 гг.). Там он познакомился с такими выдающимися деятелями своего времени, как Т. Хаавельмо, Т. Купманс, Г. Саймон, К. Эрроу и др. Затем исследовал экономическую науку в Национальном бюро экономических исследований (1948—1950 гг.), затем с 1949 по 1954 гг. — в центре научных обзоров Мичиганского университета. В 1954 г. стал исследователем в Оксфордском университете, а с 1958 г. занимал должность профессора университета Пенсильвании.

Основные достижения

Лоурснс Клейн сделал огромный вклад в развитие теории и практики построения макроэкономических моделей. В своих работах он вспомнил модель Я. Тинбергена (1930 г.), добавил к ней пояснения в виде анализа многих факторов, взяв их из теоретических трудов Дж. М. Кейнса, затем оценил полученную модель с точки зрения статистики. Эта модель позволила экономистам предусматривать колебания совокупного спроса и предложения, движение финансовых ресурсов (инвестиций, валового национального продукта и др.), а также давать предположения об изменениях экспортных операций.

Л. Клейн

Клейном был создан пример теоретического построения и практического применения экономических моделей (так называемая парадигма эконометрических макромоделей). В своих трудах (докторской диссертации (1944 г.) и книге «Кейнсианская революция» (1947 г.)) Клейн продолжал развитие идей Кейнса, в них отражена наиболее полная картина науки о макромоделях того времени. Помимо теоретических аспектов, парадигма Клейна дает наглядную картину прогнозов в области экономических систем, консультирует по вопросам изменения моделей с учетом различных факторов, а также дает советы по экономической политике в целом. Клейном были проанализированы многие требования к данным статистики и процессу статистического исследования, которые применяют при создании макроэкономических моделей. Он впервые на практике использовал модель изменения экономической активности и описал различные факторы, которые на нее воздействуют. В начале 1960-х гг. (с целью материально поддержать проводимые им в Пенсильванском университете исследования) он начал составлять и продавать эконометрические прогнозы покупателям из частного и государственного секторов.

Современные экономисты и члены правительства изучают теорию и практику построения экономических моделей Л. Клейна во всем мире. Кроме того, их широко используют, помимо научных учреждений, государственные органы власти и частные организации для построения правильной политики в области экономики.

КЛИЕНТ — такое лицо, которое удовлетворяет свои потребности путем взаимодействия с организацией, предлагающей свои услуги и товары (отдельные покупки, оптовые заказы и т. д.).

Клиентура — совокупность клиентов организации, постоянно пользующихся его услугами.

КЛИЕНТ - БАНК — система, обеспечивающая более эффективное сотрудничество физических и юридических лиц с банком за счет внедрения прогрессивных банковских технологий.

Развитие

Банкоматы первоначально выполняли задачи по денежному обращению без временных ограничений (круглосуточно) и лишних расходов на содержание. Следующим этапом были услуги посредством телефонной связи. Самая современная ступень — это создание систем «клиент — банк», которые обслуживают клиентов в домашних условиях, этими системами стало пользоваться большинство банков. Первоначально обслуживание происходило строго засекреченно, только по индивидуальным закрытым каналам связи. Сейчас такие системы основаны на мировой сети Internet. Однако часто встречаются и более надежные смешанные способы взаимодействия.

Модели

1. Банк дает разрешение на использование своей сети, своего банковского интерфейса и прочих присущих ему специфических свойств. При этом может использоваться система «клиент — банк», разработанная самим банком или специализированной фирмой, производящей программное обеспечение.

2. Посредническая организация (или провайдер) отвечает за качество сетевых услуг и интерфейс, а банковское учреждение наполняет их информацией для клиента.

3. Услуги предоставляются с использованием сети Интернет в домашних условиях. Интерфейс представлен программой просмотра Web, сетью служит Интернет, а информацию представляет сам банк (такую, которую он считает нужной).

Схема использования

Банковское учреждение самостоятельно разрабатывает программу или заказывает разработку у организаций-программистов, затем разрешает доступ к ней своим клиентам, оговаривая условия оплаты данных услуг. Система «клиент — банк» удобна тем, что она не предусматривает дополнительных расходов на бумажные документы и на услуги работников, которые обрабатывают эти документы и переводят их в электронный формат.

Преимущества:

1) траты на содержание минимальны и обслуживание клиентов производится круглосуточно;
2) банк и клиент могут находиться друг от друга на достаточно большом расстоянии и взаимодействовать не выходя из офиса или дома. Появляется возможность выбора банка, что усиливает конкуренцию между банками;
3) у клиента имеется строгая и надежная система реализации и учета его внешнего документооборота. Качественная система позволяет автоматизировать практически весь документооборот между банком и его клиентами.

Телекоммуникации

Чтобы обслуживание клиентов осуществлялось непрерывно, системы «клиент — банк» используют электронные доски объявлений (BBS — Bulletin Board System), Всемирную паутину (World Wide Web — WWW), а также множество систем электронной почты. Но у каждой из систем есть специфические особенности и ограничения, затрудняющие их использование.

КЛИРИНГ (от англ. *clearing, clear* — «очищать, вносить ясность») — система по обслуживанию взаимных расчетов безналичного характера, действует путем учета обяза-

тельств и требований между клиентами. Развитие системы кредитования, громадные размеры чекового оборота обусловливают необходимость широкой системы безналичных расчетов. Популярна как во внутренних, так и в международных расчетах.

КЛИРИНГ БАНКОВСКИЙ — рост числа участвующих в расчетах банков. Развитие клиринговых расчетов привело к возникновению специальных банковских институтов, осуществляющих зачеты взаимных требований банков, — расчетных палат.

КЛИРИНГ ВАЛЮТНЫЙ. В сфере международных расчетов клиринг выступает в форме валютного клиринга, при котором расчеты между двумя или несколькими странами осуществляются путем зачета встречных требований, а платежи наличной валютой и золотом производятся лишь на сумму разницы в товарных поставках и предоставленных услугах. Сначала валютный клиринг использовался для внешнеторговых расчетов. В настоящее время он распространен на операции неторгового характера и другие платежи, возникающие в результате экономических связей между отдельными странами.

КЛИРИНГ ЦЕННЫХ БУМАГ — процесс расчетов между сторонами, построенный на основе зачета взаимных требований и обязательств.

Причины применения клиринга на рынке ценных бумаг

Самым популярным по использованию клиринговых систем является рынок ценных бумаг. Ценные бумаги выступают товаром (или объектом) в биржевых операциях, поэтому с ними можно проводить фьючерсные операции. Клиринг в процессе движения ценных бумаг дает ряд преимуществ, это связано с легкими условиями передачи прав на владение, простыми правилами операций на рынке, а также с незначительными расходами на их содержание, перемещение и хранение.

Типы систем клиринга

1. Единичный тип. Применяется, когда есть необходимость обращения реальных товаров. После того как произошло подписание соглашения между партнерами, должна быть произведена отгрузка реального товара. Примером может служить операция, когда покупатель переводит деньги в ту форму, которая удобна для продавца ценной бумаги, а продавец обращает ценную бумагу также в доступный для покупателя вид, затем они обменивают имеющиеся у них ресурсы. Эта процедура используется в единичных операциях с малыми объемами.

2. Зачет. Обработка операций ведется совокупно, и в результате к концу рабочего дня для каждой стороны определяется одна конечная абсолютная цифра, характеризующая ее положение и обязательства. Этот тип используют на рынке в сделках со значительными объемами.

Двусторонний зачет — зачет, происходящий между одними и теми же сторонами. Эта разновидность операций обеспечивает целостность самой торговли и сокращает расходы на регулярные операции между постоянными партнерами.

Многосторонний зачет — подсчет всех сделок стороны по одному виду ценных бумаг за день к одному итоговому числу.

3. Непрерывное зачетное исполнение (НЗИ), автоматизированный процесс учета операций между партнерами. Основная черта — контроль со стороны клиринговой палаты за каждой сделкой, она выступает в качестве противоположной стороны соглашения.

4. Каждодневное исполнение. Исполнение условий договора должно осуществляться в строго оговоренные сроки, через какое-то количество рабочих дней. Сделки исполняются в срочном порядке.

КЛУБ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ — объединение, защищающее судовладельцев, которые страхуют морские риски.

История создания

В XVII в. с развитием торгового мореплавания резко увеличились риски перевозки грузов. Следствием этого стало появление нескольких клубов, которые защищали судовладельцев от морских рисков. Эти риски получили название «протектинг-риски», или риски защиты. Таким образом, клубы тоже получили наименование клубов защиты. С 1870 г. клубы начали принимать на страхование ответственность судовладельцев за сохранность груза, принятого к перевозке. Этот вид страхования относится к разделу компенсационного (страхование возмещения). Далее развитие клубной системы привело к объединению клубов возмещения и клубов защиты в единые организации, которые защищали интересы судовладельцев и компенсировали им убытки.

Страховые операции:

1) компенсирование смерти, телесных повреждений, болезней и репатриации в части трат на похороны, госпитализацию и лечение всех людей, которые перемещаются на застрахованном судне. Кроме того, клуб возмещает потерю личных вещей этих людей;
2) компенсация ущерба от столкновения с другими судами. Клуб возмещает только четверть от всех убытков, связанных с этим страховым случаем, вся основная ответственность лежит на страховой компании, с которой был заключен договор каско;
3) компенсация ущерба, который нанес судовладелец всем прочим объектам (порту, доку, пристани, пирсу, молу, земле, воде), т. е. неподвижному или подвижному объекту, за исключением другого судна. Этот пункт включает в себя компенсацию за ущерб водам и побережью в случае разлива нефти и прочих отравляющих веществ;
4) прочие компенсации и возмещения, которые напрямую не касаются судов;
5) ответственность по договорам буксировки;
6) защита судовладельцев в отношении груза, который принят ими для транспортировки, компенсация повреждений и гибели. Штрафы и взыскания с судовладельцев, которые налагаются вследствие ошибок и просчетов команды и руководящего состава различными контролирующими органами (таможенными, эмиграционными, санитарными и пр.), также компенсируются;
7) защита при аресте судна, которое застраховано.

Особенности деятельности

Чтобы эффективно организовать свою деятельность, члены клуба нанимают сотрудников в самых крупных портах. Они занимаются контролем погрузки и отгрузки и проводят мероприятия, предусмотренные договором страхования, устраняют проблемы и претензии к судовладельцам. Взаимное страхование судовладельцев сейчас очень популярно. Клуб — это такая организация, которая не преследует экономических интересов и не ставит целью своей деятельности получение финансовой выгоды. Свое существование клуб связывает с защитой судовладельцев и их интересов. Руководством клуба является совет директоров, его избирают из своих членов (судовладельцев).

Всю работу по расчетам, премиям, взносам и убыткам осуществляют фирмы-распорядители, которые являются специалистами по праву в области морского страхования.

Финансовая основа деятельности

Члены клуба должны осуществлять периодические взносы, из них формируется фонд, который служит для возмещения ущерба судовладельцам по страховым случаям, а также финансирует текущие расходы. Сумма страхового взноса рассчитывается каждым клубом самостоятельно и основывается на статистических показателях убытков за несколько лет, зависит от типа страхуемого судна, его размера (тоннажа), района перемещения, объема ответственности, а также от правовых условий в отношении самого судовладельца и экипажа.

Категории страховых взносов:

1) предварительные;
2) дополнительные;
3) чрезвычайные.

КНИГА АКЦИОНЕРОВ см.: *Книга регистрации именных акций.*

КНИГА РЕГИСТРАЦИИ ИМЕННЫХ АКЦИЙ — единый реестр учета именных акций и их владельцев.

В ней указываются сведения о каждом зарегистрированном лице, количестве и категориях акций, записанных на имя каждого зарегистрированного лица, а также иные сведения. Владелец именной акции обязан своевременно уведомить акционерное общество об изменениях своих данных. Если сведения вовремя не представлены, то общество снимает с себя всю ответственность за возможные последствия. Внесение записи в книгу производится по требованию акционера. Отказ от внесения в книгу не допускается.

КНИГА САЛЬДОВАЯ — документ, который учитывает товарно-материальные ценности, применяют при сальдовом методе учета. По-другому называется книгой остатков материалов.

Книга содержит следующие сведения: номенклатурные номера, наименования, единицы измерения, учетные цены и остатки материалов на первое число каждого месяца.

Такие книги заводят на год в каждом подразделении предприятия или организации, в которых хранят товарно-материальные ценности. Внутри каждого отдела книгу делят по счетам баланса, учетным группам и субъектам. Ежемесячно кладовщик сводит воедино остатки по всем книгам предприятия и записывает результат в карточку складского учета, затем переносит его в сальдовую книгу. По каждой учетной группе, балансовому счету или субъекту выводится сальдо на конец месяца.

КНИГА ТРАНСФЕРТОВ — книга регистрации перевода именных ценных бумаг с одного владельца на другого.

КНИГА УЧЕТА ОБЛИГАЦИЙ — документ организации брокеров, в нем отражены данные покупателей, продавцов и владельцев ценных бумаг.

КНИГА ЦЕННЫХ БУМАГ — единый реестр ценных бумаг предприятия или организации, которые хранят в одном банке.

КНИЖКА СБЕРЕГАТЕЛЬНАЯ — документ, оформляющий заключение договора банковского вклада с гражданином и удостоверяющий поступление и движение денежных средств на его счете по вкладу.

Реквизиты

Реквизиты сберкнижки должны содержать следующую информацию: полное наименование банковского учреждения, его адрес, размер банковского вклада, номер счета по вкладу, все прочие средства, зачисленные на счет и списанные с него, остаток денежных средств на дату предъявления книжки в банк или в его филиал. Все эти данные должны быть заверены работником банка.

Виды:

1) именная книжка. Заводится на одного гражданина при заключении с ним соответствующего договора и зачисления на его счет денежных средств определенного размера. Ее нельзя считать ценной бумагой, она может выдаваться и как дополнение к договору вклада в банк, и самостоятельно. Когда договор банковского вклада не предполагает наличие сберегательной книжки, то внесение денежных средств на счет оформляется приходным кассовым ордером и квитанцией, заверенной подписью кассира банковского учреждения;
2) книжка на предъявителя. Выступает в качестве ценной бумаги и предоставляет своему владельцу все права по договору банковского вклада. Передать эти права или заявить о них можно только после предъявления сберегательной книжки. Таким образом, сберкнижка на предъявителя отличается от именной тем, что она дает своему владельцу конституционные права, а также доказывает наличие с банком договора банковского вклада и внесение на соответствующий счет средств. Если книжка была потеряна или забыта, то никакие услуги по данному счету не будут оказываться, потому что ее нельзя заменить договором.

Операции

Допустимы выдача средств, зачисление на счет процентов по вкладу, выполнение требований владельцев счета о перемещении средств. По данному счету могут выполняться все операции по требованию любого лица. Если книжка потеряна или имеет ненадлежащий вид, то банковское учреждение выдает новую книжку на основании заявления владельца счета.

КОАЛИЦИЯ (от позднелат. *coalitio* — «союз»). 1. Союз двух и более государств военного или политического характера, который создан для воздействия на третьи страны (одну или несколько). 2. Союз двух или более политических партий, чтобы сформировать правительственные органы. Основу составляет парламентское большинство каждой из партий.

КОВЕР — величина страхового возмещения, иногда в зарубежной литературе этот термин применяют для общего названия любого из договоров страхования.

Ковер открытый — страхование груза в автоматическом режиме без каких-либо ограничений. Страхователь обязуется документально представлять информацию о каждой отгрузочной операции. Этот вид страхования груза может быть ограничен во времени или быть бессрочным, т. е. открытым всегда. Открытый ковер не выступает самостоятельным документом, он составляет основу, на которой выдаются страховые полисы (генеральные или открытые).

КОВЕРНОТ — документальное подтверждение какой-либо операции по страхованию. Выдается страховой компанией или посредником (маклером, агентом) страхователю. Удостоверяет выполнение операций по страхованию.

КОВЕРНОТА СТРАХОВАЯ — документ, который содержит информацию об условиях страховой сделки (список страховщиков, ставки, премии, возмещение, сроки и пр.). Выдается брокером клиенту и подтверждает факт заключения договора.

Показывает страхователю полноту и адреса размещения рисков, не имеющих юридической силы для страховщика. Сроки выдачи страхового полиса строго оговорены. Страховая компания не является ответственным лицом по коверноте. При сделках перестрахования ковернота заменяет перестраховочный слип и имеет значение юридического документа.

КОД — набор символов или условных знаков, которые создают основу для запоминания информации, для ее обработки или передачи.

КОДЕКС — единый системный законодательный акт, в котором содержатся нормы права, регулирующие какую-либо сферу общественных отношений (например гражданский кодекс, административный и т. д.).

КОДИФИКАЦИЯ — одна из форм систематизации информационных, учетно-статистических материалов, документов, законов и иных нормативных актов, регулирующих одну из областей общественных отношений.

Кодификация — наиболее эффективная, высшая форма систематизации, в результате которой происходит отделение действующих норм права от недействующих, а также создаются совершенно новые нормы данной отрасли. Конечным этапом кодификации служит сводный сертификат, который создают на единой основе и принципах.

Исторический аспект

Наиболее известными историческими примерами кодификации являются:

1) Кодификация Юстиниана в Древнем Риме;
2) Французский гражданский кодекс 1804;
3) Русская правда;
4) Русский судебник 1497 г.

КОЛЛАПС ИМПОРТА — долг предприятия по международным операциям, неплатежеспособность фирмы по иностранным кредитам.

КОЛЛЕГИАЛЬНОСТЬ — способ руководства, когда управление происходит коллективно, каждый член правления имеет одинаковые права и обязанности, а также на равных решают возникающие проблемы.

Коллегиальность означает, что главными являются решения всего коллектива в целом, отдельные индивидуальные мнения не принимаются во внимание. Таким образом, исключаются самоуправление и произвол руководителя, а управление отражает волю целой группы людей. Все вопросы и проблемы решаются совместно, происходит свободное обсуждение, решение принимается единством мнений группы руководителей, каждый вправе критиковать действия другого и отстаивать свое мнение.

Формы:

1) совещательная. Руководитель коллегиального органа управления выслушивает рекомендации членов коллектива, обсуждает с ними проблемы, совместно вырабатывает рекомендации, но окончательное решение принимает самостоятельно;
2) решающая.

Историческое значение

Коллегиальность — самый главный принцип управления КПСС. Основные положения данного принципа были отражены в трудах К. Маркса, Ф. Энгельса, В. И. Ленина: демократический централизм, организационное строение партии. Все эти положения установлены и описаны в Уставе Коммунистической партии Советского Союза. Коллегиальность — одна из ленинских норм партийной жизни. На практике принцип коллегиальности означает, что руководители должны обсуждать свое мнение коллективно на съездах, заседаниях, собраниях партии. Это дает возможность всесторонне изучать проблему и ре-

шать ее объективно, а также практически исключает возможность принятия решения необдуманно и случайно. Действия партий коммунистов также основаны на принципе коллегиальности.

Если в государстве правит социалистическая партия, то деятельность всех органов власти, общественных организаций базируется на принципе коллегиальности. В. И. Ленин связывал данный принцип с принципом единоличной ответственности. Сочетание коллегиальности с единоличной ответственностью обеспечивает использование знаний и опыта многих, предотвращает субъективизм и обезличивание в процессе принятия решений и их реализации.

КОЛЛЕКТИВ — относительно компактная социальная группа, объединяющая людей, занятых решением конкретной общественной задачи. Коллектив сочетает интересы индивидуума и общества, основан на общности целей, принципов, выступающих для его членов в виде ценностных ориентации и норм деятельности. Положение и ценность человека в коллективе определяются преимущественно его личными качествами и способностями, от которых в значительной степени зависит и характер его отношений с другими членами коллектива. Каждый человек обычно принадлежит к нескольким коллективам (трудовому, бытовому, спортивному или др.), где развиваются его различные способности. Основное место в обществе принадлежит трудовым коллективам, среди которых важнейшими являются производственные коллективы.

КОЛЛ-СПРЕД «БЫКОВ» -— комбинация покупки колл-опциона с большей внутренней стоимостью и продажи колл-опциона с меньшей при одинаковом сроке исполнения.

«Бык» — тип поведения на рынке ценных бумаг (бирже), когда преобладает мнение, что ожидается повышение цен, и по этой причине игрок приобретает бумаги или сохраняет имеющиеся контракты. Таким образом, происходит игра на повышение.

КОЛЛ-СПРЕД «МЕДВЕДЕЙ» — механизм приобретения ценной бумаги, когда ее первоначальная стоимость ниже, чем та, по которой ее впоследствии продают.

«Медведь» — участник рынка ценных бумаг, который играет на понижении. Он думает, что цены скоро понизятся, и поэтому продает соглашения.

КОЛОНИАЛИЗМ — рабство народов, когда менее развитые страны находятся под руководством более развитых стран. Это рабство политического, социального и экономического характера.

КОЛОНИЗАЦИЯ — освоение ранее не исследованной земли. Если это происходит в рамках своей страны, то она носит название внутренней, а когда за пределами государства — внешней колонизацией. Внешняя часто происходит насильственными методами, когда, размещая свои поселения, страна уничтожает коренных жителей.

КОЛЬЦО БИРЖЕВОЕ. 1. Здание, место расположения фьючерсного рынка. Обычно участники торгов на бирже в Лондоне сидят или стоят в кругу. 2. Небольшие перерывы в процессе торговли, которые отделяют продажу различных металлов на лом. 3. Примитивная форма расчетов на первых биржах, когда прослеживалось движение контрактов по цепи брокеров — покупателей и продавцов, а выплате подлежала только разница. Таким образом, эта одна из форм зачета взаимных требований в биржевой торговле. 4. Участок на территории биржевого здания, где участники торгов осуществляют сделки.

КОМАНДА — в вычислительной технике специальный код (инструкция, записанная на языке машины), определяющая действие ЭВМ при выполнении отдельной операции или части вычислительного процесса.

КОМБИНАТ — предприятие, объединяющее несколько технологически связанных друг с другом специализированных производств разных отраслей, последовательно обрабатывающих или комплексно использующих сырье, отходы, побочные продукты, а также административно объединенные, технологически не связанные между собой предприятия одной отрасли.

КОМБИНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА — объединение на одном предприятии нескольких связанных между собой производств.

Виды:

1) вертикальное — сочетание последовательных стадий переработки сырья;
2) горизонтальное — комплексное использование сырья, содержащего различные полезные компоненты или играющее вспомогательную роль по отношению к основному производству.

Прогрессивная форма организации общественного производства, основанная на технологическом и организационном соединении в одном предприятии различных производств. Находится во взаимосвязи с концентрацией, специализацией и кооперированием промышленного производства, способствует повышению эффективности производства, рациональному размещению производительных сил и развитию территориальных промышленных комплексов.

Область применения

Комбинирование как форма организации производства применяется в черной и цветной металлургии, в химической, нефтеперерабатывающей, легкой, пищевой, лесной и деревоперерабатывающей промышленности.

Уровень комбинирования производства

Показатель уровня комбинирования производства для конкретного продукта представляет собой долю продукта, подвергшегося переработке в пределах предприятия, в общем объеме производства. Обобщающий показатель — коэффициент производственного комбинирования.

$$КПК = \frac{\text{Стоимость валового оборота предприятия}}{\text{Валовая стоимость продукции}}.$$

КОМИССИОНЕР — участник договор) комиссии, который по поручению комитет обязан заключить сделку с третьим лицом а соответствующее вознаграждение от своего имени, но в интересах и за счет комитента.

Особенности

Комиссионер осуществляет сделки самостоятельно, от своего имени и не называя комитента, партнер даже может не догадываться об этом. Этим комиссионер отличается от поверенного. Права и обязаниосп в такой операции возникают у комиссионер! а не у комитента, и именно с комиссионере» контрагент по сделке должен решать спорные вопросы, т. е. о некачественном товаре или просрочке в его отгрузке.

Однако материальные объекты, которые продают или покупают в процессе сделки, являются собственностью комитента и не имеют к комиссионеру никакого отношения.

Обязанности

Когда комиссионер осуществляет сделку купли-продажи, он выполняет обязанности, имеет все права по сделке, а по окончании передает все приобретенное имущество, а также все претензии и права в отношении партнера комитенту. Комиссионер выполняет инструкции комитента. Исключением может быть ситуация, когда он не может известить комитента об изменении условий. Однако комиссионер всегда действует в интересах своего клиента и ради его выгоды. После завершения сделки комиссионер представляет комитенту подробный отчет, а также все документы на право владения приобретенным имуществом.

Ответственность

Комиссионер ограничивается в своих обязанностях, он совершает все мероприятия по сделке, но конечное исполнение сделки происходит самим комитентом и его партнером.

За исполнение совершенной им сделки третьим лицом комиссионер не отвечает перед комитентом, кроме случаев, когда он принимает на себя специальное ручательство (делькредере). Комиссионер несет ответственность в рамках того имущества, которое предоставил ему комитент.

КОМИССИОННЫЕ — вознаграждение, выплачиваемое комитентом в пользу комиссионера после исполнения договора комиссии.

Размер комиссионных

Размер вознаграждения определяется путем вычитания из фактической цены товара той цены, которую определил комитент. В случае, когда договор не определяет величину возмещения, вознаграждение выплачивается в той сумме, которая имеет место в групи подобных ситуациях.

Когда при заключении сделки на посреднические услуги комиссионер берет на себя дополнительные обязанности (делькредере). он требует от нанимателя дополнительной платы. Таким образом, размер вознаграждения зависит от величины ответственности.

Комитент обязан возместить комиссионеру все расходы по исполнению поручения, за исключением расходов, понесенных комиссионером по хранению имущества. Комиссионер сохраняет право на возмещение понесен-

них им расходов и на вознаграждение и в тех случаях, когда договор комиссии не был исполнен по вине комитента.

КОМИССИЯ — соглашение, которое предусматривает оказание посреднических услуг. Комиссионер должен провести сделку (ряд сделок) с третьей стороной по поручению комитента, ему за это выплачивается соответствующее вознаграждение.

При участии комиссионера права и обязанности по сделке находятся у него и не зависят от степени участия самого комитента. Не имеет значения, лично встречался комитент с партнером или просто был назван в сделке.

Договор с комиссионером — это соглашение, которое оговаривает порядок пользования юридическими услугами посредника. Он отражает процесс сделки по купле-продаже объектов имущества, которыми отчуждатель не владеет. Здесь имеют место посреднические отношения. Наличие комиссионера выгодно продавцу товара или изготовителю, который реализует произведенную продукцию. Особенно очевидны преимущества, когда осуществляется международная торговля: нет необходимости привлекать торговых агентов, заключать с ними сделки, проще иметь постоянное доверенное лицо. Часто используется при сделках именно купли-продажи.

Большое количество видов договора купли-продажи приводит к появлению ряда разновидностей соглашений на комиссионные услуги. Нормативными актами установлено, что договор комиссии не имеет ограничений по срокам действия, по территории исполнения, по количеству указываемых комиссионеров, по количеству товарных позиций. Все эти данные комитент может указывать или не упоминать по своему желанию. Например, договор комиссии может охватывать реализацию какого-либо конкретного товара комиссионером в течение конкретного времени или в неограниченные сроки (или используется договор на определенный ассортимент продукции). Кроме того, сам комитент может параллельно реализовывать эту продукцию по другим каналам.

Эти отношения широко распространены на международном рынке. Посредник может быть свободен в своих действиях на определенной территории, которая оговорена в соглашении с комитентом, и не иметь ограничений на товар производителя, т. е. распространять всю продукцию комитента на определенном участке. Срок этого договора также может указываться или нет. Часто комитент добавляет в договор условие, согласно которому посредник не имеет права распространять подобную продукцию других изготовителей, поэтому отдельный рынок в какой-то мере монополизируется. Иногда имеет место и условие, когда комитент обязуется предоставить данный товар сначало этому комиссионеру, а лишь после отказа последнего — другим посредникам. Договор консигнации является одним из видов посреднического соглашения. Комитент (изготовитель) передает продукцию на склад посреднику-консигнатору, а тот самостоятельно распространяет ее. Часть товара, не реализованная в установленные сроки, возвращается комитенту (изготовителю) или остается у посредника, который оплачивает ее. Все эти действия отражаются в договоре на посреднические услуги.

Субкомиссия

Договор субкомиссии посредник заключает с субкомиссионером по поручению комитента в интересах последнего. Договор комиссии не предполагает личного доверия, поэтому выполнение его может передаваться другому специалисту (субкомиссионеру), иногда документ содержит прямой запрет на такие действия. В любом случае за все действия субкомиссионера отвечает сам комиссионер, комитент не имеет права напрямую контактировать с ним. Комиссионер при такой сделке становится комитентом для субкомиссионера, имеет те же права и обязанности.

КОМИССИЯ ЗА УПРАВЛЕНИЕ — комиссионные, выплачиваемые ежегодно инвестиционной компанией за управление инвестициями, обычно составляют 1% от стоимости активов.

КОМИССИЯ ЛИКВИДАЦИОННАЯ осуществляет ликвидацию организации. Предприятие ликвидируют согласно решению судебного органа власти или по мнению общего собрания самих организаторов. По решению вышеуказанных инстанций к ликвидационной комиссии переходят все полномочия по руководству текущей деятельностью организации. Комиссия по ликвидации рассчитывается с кредиторами и представляет баланс ликвидации.

КОМИССИЯ ПО БИРЖАМ — орган управления, входящий в структуру биржи.

Функции комиссии по биржам:

1) выдача лицензии на организацию биржевой торговли;
2) осуществление и контроль выдачи лицензий биржевым посредникам и биржевым брокерам на совершение фьючерсных и опционных сделок в биржевой торговле;
3) контроль за соблюдением законодательства о товарных биржах;
4) организация и изучение деятельности товарных бирж;
5) разработка методических рекомендаций по подготовке биржевых документов;
6) организация рассмотрений жалоб участников биржевой торговли на злоупотребления и нарушения законодательства в биржевой торговле;
7) разработка предложений по совершенствованию законодательства о товарных биржах.

Полномочия комиссии по биржам:

1) принятие решения о выдаче или об отказе в выдаче лицензии бирже, когда документация организации не соответствует нормативным актам (в частности, Закону «О товарных биржах и биржевой торговле»). Комиссия может отложить выдачу лицензии в случае несоответствия Положению о лицензировании товарных бирж;
2) приостановление лицензии или полная ликвидация ее, если имеют место противоправные действия работников биржи;
3) контроль за всей деятельностью биржи, а именно дача инструкций по управлению, документации, влияет на решения руководителей и других биржевых подразделений, составление рекомендаций о прекращении деятельности;
4) дача предписаний о прекращении существования биржи, если она осуществляет противоправные действия;
5) применение санкций согласно законодательству, когда биржа не вовремя или вообще не подчиняется комиссии. Об этом извещают работников биржи или биржевого посредника;
6) назначение специалиста на должность государственного комиссара;
7) организация и контроль аудиторских проверок на бирже с учетом рекомендаций российских органов государственного контроля;
8) проверка документов бирж, биржевых посредников, клиринговых центров. Это касается текущей и учетной документации.

Чтобы применить соответствующие меры к биржевым организациям и посредникам, которые нарушают закон, комиссия направляет необходимые документы, материалы в судебные инстанции и правоохранительные органы.

КОМИССИЯ ПО МОНОПОЛИЯМ И СЛИЯНИЯМ — регуляционный орган, ответственный частично за претворение в жизнь британской политики конкуренции, т. е. антимонопольной политики.

Полномочия

Комиссия занимается расследованиями и отчетами о делах по монополиям, слияниям, поглощениям, антимонопольным действиям; дела получает из Управления по частной торговле. Цель — определить, насколько каждый конкретный случай слияния или поглощения может повредить широким массам. Комиссия контролирует деятельность тех предприятий и организаций, которые преобладают на рынке, чтобы предотвратить монополизацию. В случае слияния оценивает потенциальные преимущества и возможный вред от процедуры. Комиссия обладает рекомендательными полномочиями, т. е. может давать рекомендации по проведению тех или иных мероприятий по ограничению монопольной власти или действий, направленных на ограничение конкуренции на рынке. Управление по частной торговле самостоятельно принимает решение по введению соответствующих санкций.

Преследуются:

1) ценовая дискриминация;
2) установление избыточных цен;
3) ограничения сбыта продукции через определенные торговые предприятия;
4) необоснованный отказ в поставке товара;
5) применение совместной скидки.

КОМИССИЯ ПО РАВЕНСТВУ ВОЗМОЖНОСТЕЙ В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ — орган, занимающийся урегулиро-

ванием вопросов дискриминации в области занятости.

Дискриминация — неравное отношение к людям.

С 1960 г. предпринимаются попытки ограничения дискриминации на рабочем месте.

Закон «О равной оплате труда» 1970 г. установил равные ставки и тарифы оплаты труда для мужчин и женщин.

Закон «О дискриминации по половому признаку» 1978 г. сделал незаконной дискриминацию по половому и семейному признакам при отборе и найме на работу, профессиональном обучении и т. д.

Цели деятельности комиссии:

1) искоренение дискриминации по половому признаку на рабочих местах, при получении любых потребительских услуг;
2) пропаганда равных возможностей;
3) контроль за эффективностью выполнения законов о равенстве в оплате труда и дискриминации по половому признаку.

КОМИССИЯ СТРАХОВАЯ — денежное вознаграждение, выплачиваемое страховщиком брокерам или агентам за привлечение объектов на страхование, оформление страховой документации и инкассацию страховых взносов. Начисляется в виде определенного процента от взносов.

КОМИТЕНТ — юридическое или физическое лицо, дающее поручение другому лицу заключить сделку от имени комиссионера, но за счет комитента.

Обязанности:

1) принятие от комиссионера всего исполненного по договору комиссии;
2) осмотр имущества, приобретенного для него комиссионером;
3) немедленное извещение комиссионера об обнаруженных недостатках имущества;
4) освобождение комиссионера от обязательств, принятых им перед третьим лицом по исполнению комиссионного поручения;
5) уплата комиссионного вознаграждения;
6) возмещение всех расходов комиссионеру, произведенных им при исполнении договора комиссии.

Права: отказ от исполнения договора комиссии путем отмены поручения комиссионеру.

КОМИТЕТ — коллегиальный орган управления, руководящий какой-либо областью государственной, хозяйственной и общественной деятельности.

КОМИТЕТ КОНТРОЛЬНЫЙ — управляющая организация, осуществляющая деятельность по совершенствованию работы биржы (следит за документацией, за шириной охвата рынка, за активностью агентов).

КОМИТЕТ НАБЛЮДАТЕЛЬНЫЙ — орган, рассматривающий биржевые споры и выносящий решения по дисциплинарным вопросам. Как правило, предваряет действия арбитражной комиссии.

КОМИТЕТ ПО ЛИСТИНГУ — подразделение биржевой организации, которое отвечает за листинг.

КОМИТЕТ ПО НОВЫМ ТОВАРАМ — орган, отслеживающий возможные каналы движения вновь создаваемых товарных позиций.

КОМИТЕТ РИНГОВЫЙ — собрание членов биржи, которое контролирует деятельность посредников (брокеров), следит за соблюдением ими законодательства.

КОМИТЕТ ТЕНДЕРНЫЙ — рабочий орган, сформированный организатором тендерных торгов из доверенных лиц, представителей государственных органов, экспертных и консультационных организаций.

Решает вопрос, проводить торги или нет. Объявляет предмет торга, допускает или отказывает в доступе участникам рынка, ставит условия проведения тендера, анализирует предложения предприятий и принимает решение о победителе.

КОММЕРСАНТ — гражданин, который осуществляет частную деятельность торгового характера, т. е. занимается профессиональным промыслом.

Типы:

1) коллективный;
2) индивидуальный, т. е. физическое лицо, обладающее полной правоспособностью и дееспособностью и выступающее в торговых отношениях от своего имени и за свой счет.

Не относятся к коммерсантам:

1) служащие предприятия;
2) агенты и представители фирм, не выступающие от своего имени.

Обязательства коммерсантов:

1) выбор наименования;
2) прохождение регистрации;
3) ведение бухгалтерской документации.

КОММЕРЦИЯ — вид деятельности, в узком смысле слова означает осуществление торговли, в широком смысле к коммерческой относится деятельность, которая в качестве основной своей цели ставит извлечение прибыли.

Таким образом, термин «коммерция» тождествен понятию «коммерческая деятельность».

Коммерческая деятельность характеризуется прежде всего тем, что определяющую роль в ней играют товарно-денежные, торгово-обменные операции.

В коммерческой деятельности нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции. Предприниматель перепродает материальные объекты в готовом виде, покупая их у изготовителя или такого же посредника.

Виды коммерческой деятельности:

1) непроизводственный бизнес (профессиональный спорт, концертные выступления и т. п.);
2) деятельность предприятий торговли;
3) коммерческое дело в сфере услуг (например, туристический сервис, юридическая контора, парикмахерская);
4) производственный бизнес (доходная работа на предприятиях, в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и других отраслях).

Коммерческая программа — последовательность действий для осуществления сделки в коммерции. Включает такие этапы, как:

1) закупка товара посредством наемных работников или самостоятельно, наем персонала для других операций, рекламная кампания, оформление необходимой документации;
2) приобретение, закупка товара для последующей продажи;
3) аренда или приобретение помещений, предназначенных для хранения и реализации товара (складов, баз, торговых точек);
4) компенсация услуг сторонним организациям (сторонам, не принимающим непосредственного участия в коммерческой сделке, но обслуживающим ее на разных этапах);
5) привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита с процентами;
6) приобретение информации, которая нужна для текущих и перспективных расчетов, для планирования и оформления операций по купле-продаже;
7) реализация товаров покупателю и получение выручки;
8) регистрация сделки, уплата налогов и платежей государственным и местным финансовым органам.

Каждый из этапов данной программы должен согласовываться с другими, прежде всего по срокам исполнения. Это необходимо для эффективной и непрерывной коммерческой деятельности.

КОММИВОЯЖЕР — такой посредник в коммерческой сделке, который, помимо реализации продукции, доставляет ее продавцу в указанное место, т. е. происходит продажа вместе с доставкой.

Коммивояжерами называют торговых представителей фирм, которые предоставляют продавцам образцы и пробную продукцию и призывают к покупке. Это своего рода рекламная кампания, которая, помимо информационных услуг, создает стабильные каналы реализации и осуществляет обслуживание клиента после продажи товара.

Исторический аспект

Накануне Октябрьской революции 1917 г. в России действуют такие профессиональные общества коммивояжеров, как Варшавское, Лодзинское, Московское, Виленское, Ростовское (Ростов-на-Дону) и Одесское. В столице (Москве) издают профессиональный журнал «Коммивояжер». Московское общество коммивояжеров включало 226 человек, его члены осуществляли свою деятельность по всей России. «Товарищество Кузнецова» широко пользовалось услугами специалистов-коммивояжеров и поэтому

монопольно владело фарфоровым и керамическим рынком. Посредники совершенствовали свои услуги и, помимо прямых обязанностей, еще изучали пожелания потребителей в отношении товара, т. е. занимались маркетингом.

КОММУНИЗМ — общественно-экономическая формация, основанная на общественной собственности на средства производства, которая теоретически должна сменить капитализм.

Основные черты

Это такой способ организации общества и государства, при котором все граждане равны между собой, существует только государственная собственность на средства производства. Принцип действия основан на развитии людей, профессиональном совершенствовании, которое ведет к росту валового внутреннего продукта и развитию науки и техники. Способности каждого гражданина должны использоваться на благо всего общества, а он должен трудиться ради этого. Общество достигает своего совершенства, когда все люди трудятся, а управляют ими общественные органы управления.

Основной принцип коммунизма — «от каждого — по способностям, каждому — по потребностям».

КОММУНИКАЦИИ. 1. Транспортировка информации от источника к приемнику без деформации и без изменения содержания сообщения. 2. Средства сообщения (транспортные) и связи, информационные контакты, процесс обмена информацией.

В настоящее время большое значение имеет именно передача информации. Например, стали необходимыми системы обслуживания клиентов «Клиент — банк» посредством системы передачи информации СВИФТ. Это экономит время и средства банковских учреждений. Средством всемирных электронных телекоммуникаций становится Интернет.

КОМПАНИЯ — объединение юридических и физических лиц, предпринимателей для проведения экономической (производственной, торговой, посреднической, финансовой) деятельности.

Виды:

1) объединения;
2) товарищества;
3) хозяйственные общества;
4) фирмы;
5) корпорации.

Компанией называют юридическое лицо. Компания может действовать на принципах партнерства, корпорации и т. д.

КОМПАНИЯ АКЦИОНЕРНАЯ — форма предприятия, средства которого образуются за счет объединения капитала, выпуска и размещения акций.

Исторический аспект

Первая акционерная компания носила название «Компания купцов-авантюристов (купцов-предпринимателей)». Старейшая торговая компания Англии занималась международной торговлей сукном. Основана как самостоятельная организация в 1406 г. Хартией Генриха IV. В 1407 г. появился первый ее филиал в Антверпене, он стал основным складом компании. Управление осуществляли члены общества в Лондоне, следовательно, английские торговцы имели ряд преимуществ в торговых сделках. В основе компании были паевые взносы ее членов. Такая система организации предприятия явилась прообразом современного акционерного общества. Основным ее конкурентом была Ганза, по мере ослабления которой она стала лидером на мировом рынке, прежде европейском. В начале XVII в. она сделала своей главной базой Гамбург. Во второй половине XVII в. утратила монополию в торговле сукном. Прекратила существование в 1808 г.

Современная трактовка

Гражданский кодекс Российской Федерации гласит, что общество акционерной формы — это организация коммерческого характера. В учредительных документах определяется количество паев (акций), на которые разделен уставный капитал. От величины вклада зависит размер прав и обязанностей акционера (вкладчика). Основная цель — получение дохода от деятельности общества, направленной на удовлетворение требований покупателей продукции. Капитал общества создается путем добровольного объединения капиталов вкладчиков.

Акционерное общество:

1) является юридическим лицом;
2) несет имущественную ответственность перед кредиторами;
3) располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных акционеров;
4) владеет наличным акционерным капиталом, разбитым на части (акции).

Преимущества акционерных компаний:

1) можно дополнительно расширить уставный капитал, выпустив необходимое количество акций. Эта процедура отражается в учредительных документах;
2) ответственность вкладчиков ограничена и ниже по сравниению с доходами, т. е. экономическая выгода выше, чем ответственность по обязательствам общества;
3) капитал сравнительно легко мобилизуется и переходит в другую отрасль, т. е. активы достаточно ликвидны.

Устав определяет время действия акционерного общества. Оно может существовать бессрочно или определенный срок. Это указывается в учредительных документах.

КОМПАНИЯ ЕДИНОЛИЧНАЯ — такое объединение, в котором основная часть вклада (контрольный пакет) является собственностью одного лица.

КОМПАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ — такая компания, которая вкладывает средства в другую деятельность, т. е. инвестирует предприятия и организации.

Виды инвестиционных компаний

1. Акционерные инвестиционные фонды.

Создается акционерное общество открытого типа, которое выпускает в продажу свои акции, а привлеченные деньги вкладывает в ценные бумаги других эмитентов. Прибыль общества формируют средства, вложенные в другие предприятия.

2. Паевые инвестиционные фонды.

Инвесторы не имеют прав акционеров, т. е. не могут рассчитывать на прибыль (дивиденд) и не несут никакой ответственности по обязательствам общества. Этим паевой инвестиционный фонд отличается от акционерного. Пайщики рискуют только своим вкладом, который остается в их собственности, а право распоряжаться им передается работникам фонда.

Фонд носит название контрактного, потому что управляющая компания и инвестор составляют контракт. Французские специалисты называют их инвестиционными фондами, а немецкие — договорными фондами, итальянцы именуют их взаимными, а швейцарцы считают, что это фонды размещения общего охвата. Российские паевые фонды называют просто инвестиционными.

3. Негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

В развитых странах негосударственные пенсионные фонды являются активными участниками финансового рынка. Принцип действия таков: они привлекают свободные средства вкладчиков для того, чтобы впоследствии вложить их в прибыльные предприятия. Осуществляют более консервативные инвестиции, поскольку их основная задача — сохранение и увеличение пенсионных сбережений населения и, следовательно, минимизация риска для вкладчиков и участников НПФ. Являясь коллективным инвестором, НПФ развивает вторичный рынок ценных бумаг. Деятельность НПФ связана с так называемыми длинными деньгами, потому что средства размещают на длительный срок (в развитых странах он составляет несколько десятков лет). Никакие другие инвесторы не проводят операции в течение такого длительного времени. Даже финансовые институты (банки, страховые компании), имеющие дело с долгосрочными вкладами, ориентируются на более короткий срок. Для осуществления деятельности в течение длительного периода нужно обязательно проводить ряд мероприятий, которые основаны на строгих правилах: консервативную политику в области вложения средств, защиту интересов вкладчиков (будущих пенсионеров), достижение надежности фонда путем большого объема накопительного резерва. В этом заключен весь смысл существования негосударственного обеспечения пенсий.

4. Инвестиционные банки.

Впервые возникли в США после окончания экономического кризиса 1929 — 1932 гг. Это объясняется тем, что возникла необходимость в разделении деятельности банковских учреждений на инвестиционную и коммерческую. Банкротство финансовых институтов было вызвано в основном нерациональным размещением вложенных средств, они шли на приобретение ценных бумаг корпораций, которые несли в себе большой риск. Этим разделением занялась комиссия по ценным бумагам США (SEC). Она запретила банкам, занимающимся коммерческой деятельностью, делать это и дала разрешение

инвестиционным. Так была внесена ясность в отношении проблемы, куда вложить свои средства, потому что клиенты знали, куда будут инвестироваться вложения.

КОМПАНИЯ КОМПОЗИТНАЯ — универсальный страховщик, осуществляющий заключение договоров личного и имущественного страхования одновременно.

КОМПАНИЯ КЭПТИВНАЯ — страховая компания, образуемая промышленными и торговыми фирмами для ведения страхового бизнеса материнской компании и ее филиалов. Может существовать на основе акционерного общества или делить свой капитал на паи.

Стимулы для развития:

1) преимущества в технике контроля над рисками бизнес-группы;
2) невыплачивание накладных расходов прямому страховщику, что позволяет удешевить страхование;
3) возможность выплачивать страховые премии на более низком уровне из-за некоммерческого характера страхования;
4) возможность создания кэптивной компании в местах с благоприятным режимом налогообложения.

КОМПАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА — организация, которая оказывает специфические услуги по кредитованию.

Операции:

1) выкуп счетов, оплата их по истечении определенного периода времени, за что взимает комиссионные;
2) предоставление кредитов розничным торговцам;
3) дисконтирование счетов при реализации товара в рассрочку.

КОМПАНИЯ ЛИЗИНГОВАЯ — юридическое лицо (фирма), занимающееся проведением лизинговых операций, предоставлением оборудования в аренду.

На начало 1998 г. было выдано около 500 лицензий на лизинговую деятельность. Выдачу проводило Министерство экономики. За 2002 г. количество зарегистрированных лизинговых компаний увеличилось на 58%. Однако из 937 компаний только 419 являются специализированными. Большинство из созданных лизинговых компаний расположено в Москве и центральной части России.

Категории лизинговых компаний:

1) компании, созданные банками;
2) компании, которые поддерживаются местной администрацией;
3) компании, созданные при министерствах и финансируемые из федерального бюджета;
4) компании, созданные финансово-промышленными группами;
5) компании, созданные иностранными инвесторами или с их участием.

Первые три группы относятся к числу небольших компаний, их уставный капитал менее 50 тыс. долларов. Самыми надежными в отношении партнерства являются такие компании, которые основаны с помощью надежных банковских институтов. В России это Сбербанк, Инкомбанк, Мосбизнесбанк, банк «Санкт-Петербург» и др. Четыре первые группы компаний относятся к компаниям-резидентам.

Крупнейшие лизинговые компании: «Лизингбизнес», «Межсбер-Юрасколизинг», АОЗТ «Балтийский лизинг», «Восток — Запад».

Направления деятельности лизинговых компаний России:

1) финансовые посредники, дающие консультации по финансовым рынкам, — 42% всех компаний;
2) лизинг компьютеров и оргтехники — 20%;
3) лизинг пищевого оборудования — 19%;
4) лизинг самолетов — 17%;
5) лизинг промышленного и строительного оборудования — 6%.

КОМПАНИЯ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ — учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники компании не отвечают по ее обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью компании, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Исторический аспект

Такие компании возникли впервые в Германии в XIX в. Факторы возникновения следующие: акционерные общества неполно удовлетворяли меняющийся рынок, а товарищества, в свою очередь, имели ограниченные права и были распространены мало. В то время в других развитых странах (США, Англии, Голландии, Бельгии) подобных компаний не было. Первое место в создании компаний с ограниченной ответственностью принадлежит Германии и России. Это объясняется тем, что они не имели колоний для того, чтобы обогащаться, в силу географического положения. Поэтому они почти во всем уступали экономическому развитию США и других стран. А акционерные общества в России и Германии появились позже, так как не было больших капиталов для их развития и существования вообще. В настоящее время в Германии, Франции число компаний с ограниченной ответственностью значительно превышает число акционерных обществ.

Российская практика

Гражданский кодекс России определяет общество с ограниченной ответственностью как организацию коммерческого типа, целью деятельности которой является максимизация прибыли. Число членов общества не может быть менее 2 и более 50. Если это условие нарушено, то дается срок на 1 год, чтобы переоформить документацию и создать вместо общества с ограниченной ответственностью открытое акционерное общество или производственный кооператив (см. также: *Общество с ограниченной ответственностью).*

КОМПАНИЯ С ОДНИМ ВЛАДЕЛЬЦЕМ — см.: *Компания единоличная.*

КОМПАНИЯ СТРАХОВАЯ — способ организации страхового фонда, который обусловлен историческим процессом. Это самостоятельная организация с собственным капиталом, которая заключает соглашения по страхованию и обслуживает их в течение определенного промежутка времени.

Самостоятельность компании означает, что средства, находящиеся в ее распоряжении, оборачиваются и приносят прибыль независимо от других компаний и организаций, экономические ресурсы также самостоятельны. Страховая компания является независимым звеном во всей цепи оборота общественного продукта, она — обособленный хозяйствующий субъект, опосредующий отношения в сфере обращения денежной наличности. Вместе с тем страховщики заключают сделки по перестрахованию и сострахованию и так взаимодействуют с другими страховыми компаниями.

Типы страховых компаний

1. Некоммерческое страхование:

1) общества взаимного страхования;
2) страховые кэптивы — паевые и акционерные.

2. Страховые компании типа Ллойда.

3. Коммерческое страхование:

1) акционерная страховая компания;
2) фронтирующие страховые компании;
3) офшорный кэптив;
4) компании банковского страхования.

КОМПАНЬОН — равноправный владелец организации, фирмы или предприятия.

Так называют любого, кто принимает участие в решении вопросов управления предприятием. Не имеет значения, какой вклад был сделан, какова доля уставного капитала принадлежит компаньону.

КОМПАУДИНГ — рост во времени вложенной денежной суммы в результате реинвестирования получаемых на нее процентов.

Процент на вложенные средства не снимается ее владельцем, а добавляется к первоначальным, сделанным ранее вложениям.

КОМПЕНСАЦИЯ — выплата, производимая для возмещения расходов, которые несет работник при выполнении своих трудовых функций.

Виды компенсаций:

1) выплаты в связи со служебными командировками (суточные, расходы на проезд, оплату жилья);
2) единовременные пособия (так называемые подъемные при переводе на работу в другую местность, оплата не выданной своевременно спецодежды, если работник приобрел ее за свой счет) и т. д.

Компенсационные выплаты производят в сумме трат по факту (расходы на проезд к месту командировки), однако эти выплаты строго установлены и не могут превышать величины или могут возмещаться в заранее установленном размере (суточные в командировке). Исключены из компенсации удержания любого вида.

КОМПЕНСАЦИЯ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЧНОГО АВТОМОБИЛЯ

Если работник совершает по поручению работодателя какие-либо мероприятия, которые предусматривают использование объектов частной собственности самого работника, то за это по закону полагается компенсация (помимо оплаты труда). Возмещение производят за износ (амортизацию) технических средств работника (автомобиля), оборудования и прочих технических средств и материалов.

Документально в трудовом соглашении указывают размер компенсации согласно законодательству по этому вопросу или по соглашению сторон.

Условие выплаты компенсации

Обязательным условием является наличие письменного договора между работником и работодателем. Именно в нем оговариваются размер компенсационных выплат и порядок их производства. Размер компенсации за износ личного имущества работника обычно устанавливается пропорционально степени такого износа, который определяется в процентном отношении к нормальному сроку изнашивания инструментов. Сначала определяют стоимость имущества в текущих рыночных ценах, затем — величину процента амортизации от этой стоимости. Когда при использовании инструмента или другого технического средства работника произошла поломка или возникла полная непригодность к дальнейшему использованию, то работодатель возмещает стоимость всего имущества или деталей на его восстановление. Все расчеты делают на основании текущих рыночных цен.

Компенсация за использование инструмента выплачивается работнику одновременно с заработной платой.

Нормы расходов организаций на выплату компенсации:

1) за автомобили с двигателем менее 2000 см' возмещают 1200 руб. в месяц;
2) за транспортные средства с двигателем более 2000 см^3 положено возмещение в размере 1500 руб. в месяц;
3) за мотоциклы предусмотрена компенсация в сумме 600 руб. в месяц.

КОМПЕНСАЦИЯ ЗА ОТСТАВКУ — денежные средства, которые полагается выплатить управляющему, директору или другому руководителю. Компенсация производится, если предприятие расформировывается или преобразуется в другое и по этой причине управляющий вынужден покинуть свою должность.

Это один из видов выходного пособия.

КОМПЕТЕНТНОСТЬ. 1. Сфера деятельность, где какое-либо лицо имеет право принимать решения, обсуждать вопросы, в решении которых он имеет влияние. Это также область влияния предприятия, организации, фирмы или иной группы лиц. Права и обязанности их оговаривают закон, положения, инструкции и другие документы нормативно-правового характера. 2. Знания, опыт в той или иной области, позволяющие принимать верные решения.

КОМПЕТЕНЦИЯ — комплекс прав и обязанностей чиновника или органа власти, которые ограничены нормами права данной страны.

КОМПЛЕКС. 1. Целостная система, которой свойственны однородность, единство и взаимосвязь составляющих ее объектов и предметов. 2. Совокупность предприятий, которые являются звеньями одной цепи, производящей однородную продукцию (например, производственный комплекс и т. п.).

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА — совокупность управленческих параметров маркетинга, манипулируя которыми руководство старается наилучшим образом удовлетворить потребности рыночных сегментов.

Комплекс маркетинга, который разрабатывается для конкретной рыночной ситуации, в совокупности составляют четыре элемента. Речь идет о комплексных мероприятиях маркетинга. Правильное сочетание и соединение различных видов и методов маркетинга означает комплексный подход к маркетингу предприятия.

Элементы

1. Продукт (product). Товарная политика фирмы включает в себя определение потребительских характеристик товара и его позиционирование на рынке, разработку ассортимента и способов маркетинговой поддержки на разных этапах жизненного цикла.

2. Цена (price). Мероприятия по формированию цены товара также определяют конкурентоспособность его на рынке, задача — определение конечной цены продукции и процесса ее формирования. Чтобы грамотно определить цену на продукцию, нужно учесть ряд следующих факторов, таких как спрос и его эластичность, затраты на производство и реализацию, уровень цен производителей-конкурентов. Специалисты по маркетингу должны проанализировать существующее положение и определить вид стратегии по формированию цены. Это будет стратегия единых или дифференцированных цен, стратегия высоких или низких цен, стратегия стабильных или нестабильных цен, стратегия льготных или дискриминационных цен. Они также должны предусмотреть различного рода скидки и надбавки.

3. Продвижение товаров на рынке (promotion). Стимулирование сбыта товара производят путем создания дополнительных каналов через своих работников, постоянных клиентов и посредников, а также используя СМИ (рекламу и паблисити) и индивидуальный подход к требованиям покупателей. Чтобы эффективнее продвигать свою продукцию на рынок, можно поощрять покупателя дисконтными картами, льготами, скидками, лотереями, призами, подарками и кредитными системами оплаты. Реклама очень быстро реализует поставленные перед маркетингом задачи. Информация стремительно доходит до потребителя и несет только положительные отзывы о товарной продукции. Кроме того, реклама поддерживает имидж фирмы на рынке и т. д.

4. Доставка продукта потребителям (place). В компетенцию маркетингового отдела входит также и организация качественной политики в области реализации товара (или сбытовая политика). Каналы сбыта могут быть использованы самые разные: как прямые продажи через собственную торговую сеть, так и услуги торговых посредников (оптовых и розничных продавцов). Можно также эффективно сочетать эти каналы.

КОМПЛЕКТАЦИЯ. 1. Когда производится продукт, нужно наличие составляющих (комплектующих) его предметов (полуфабрикаты, детали). Это называется комплектацией. 2. Подбор продукции на складе и ее формирование в транспортно-грузовой заказ для потребителя.

КОМПЛЕКТНОСТЬ ПОСТАВКИ — условие, предусматривающее поставку товара в комплекте.

Комплект — такие предметы, которые вместе образуют совокупность и позволяют использовать ее для удовлетворения потребностей.

Комплектность устанавливается стандартами, прейскурантами, техническими условиями или договором. Договор может содержать пункты, которые указывают наличие дополнительных деталей в комплекте или их отсутствие.

Когда поставлен не полностью укомплектованный товар, то изготовитель обязуется возместить недостачу в течение определенного промежутка времени или полностью заменить все изделие.

КОМПЛЕКТОВАНИЕ — см.: *Комплектация.*

КОМПЛЕМЕНТАРИЙ — один из участников коммандитного товарищества. Его обязанности не ограничены вкладом, он несет ответственность всей стоимостью своего имущества.

КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ — процедура полной замены бумажной документации предприятия, организации или государства электронной информацией.

КОМПЬЮТЕРНЫЙ ВЗЛОМ -- несанкционированное проникновение в компьютерную сеть с целью удовлетворения профессионального любопытства или извлечения выгоды (например, хищения денег на счетах в банках, получения бесплатного доступа к телефонным каналам, использования чужих программ и данных).

КОНВЕЙЕР — машины и оборудование, которые позволяют непрерывно проводить производство и обработку продукции, осуществляя перемещение его на каждом этапе автоматически.

Это специальное техническое средство, которое позволяет массово (серийно) производить и обрабатывать продукцию. Оно может быть размещено на базе транспортного средства или размещается стационарно.

КАБОТАЖ — перемещение судов в рамках одной страны от одного ее порта к другому.

Различают:

1) *большой каботаж*, когда транспортируют груз или пассажиров из порта одного моря в порт другого;
2) *малый каботаж:*, когда транспортируют груз и пассажиров в рамках одного и того же моря.

В России в отношении каботажа рассматриваются как одно море: Черное и Азовское моря; Белое море и Северный Ледовитый океан; Японское, Охотское и Берингово моря. В России каботаж осуществляется исключительно судами под флагом России.

КОНВЕНЦИЯ — документ, который содержит права и обязанности государств, которые ратифицировали его. Носит межгосударственный характер. Обычно это такие соглашения, которые определяют взаимодействие между странами в какой-либо сфере международного сотрудничества.

Типы конвенций:

1) многосторонние. Они имеют наибольшее значение, являются как бы актами международно-правового законодательства и содержат нормы общего характера. Оговаривают права и обязанности на определенной территории, носят политический характер. Первая такая конвенция была включена в заключительный акт Венского конгресса 1814—1815 гг., содержавший постановление «Относительно признания и гарантии постоянного нейтралитета Швейцарии»;
2) по морскому праву. На Женевской конференции 1958 г. подписана целая серия конвенций по этому вопросу: «Об открытом море», «О территориальном море и прилежащей зоне», «О континентальном шельфе», «О рыболовстве и охране ресурсов открытого моря». Кроме того, к ней относят конвенции, которые касаются взаимодействия стран в отношении каналов, рек и морей международного значения. Они могут устанавливать отношения по определенным морям и каналам. Например, «Об охране подводных телеграфных кабелей» (1884 г.), «Об оказании помощи и спасении на море» (1910 г.), «О режиме морских портов» (1923 г.), «Об охране человеческой жизни на море» (1960 г.) и др.;
3) регламентирующие режим воздушного пространства и полетов воздушных судов на правовой основе; Законы: «О международной гражданской авиации» (1944 г.), «Об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок» (1944 г.), «О международном признании прав на воздушные суда» (1948 г.) и т. п.;
4) устанавливающие и регламентирующие такие вопросы, которые имеют отношение к освоению космического пространства;
5) направленные на защиту прав человека, развитие политических, экономических и гражданских прав населения. Международные пакты «О правовом положении беженцев» (1951 г.), «О политических правах женщин» (1952 г.), «О недопустимости дискриминации в области образования» (1960 г.), «О ликвидации всех форм расовой дискриминации» (1965 г.) и др.;
6) по вопросам борьбы с преступностью: «Относительно рабства» (1926 г.), «О борьбе с распространением порнографических изданий» (1923 г.), «О борьбе с подделкой денежных знаков» (1929 г.), Единая конвенция о наркотических средствах (1961 г.), «О преступлениях и некоторых других актах, совершенных на борту воздушного судна» (1963 г.), «О борьбе с незаконным захватом воздушных судов» (1970 г.) и др.;
7) связанные с борьбой с преступлениями против человечества, которую государства осуществляют совместно: «О предупреждении преступления геноцида и наказании за него» (1948 г.), «О неприменении срока давности к военным преступлениям и преступлениям против человечества» (1968 г.) и т. п.;
8) о законах и обычаях войны;
9) о дипломатическом и консульском праве: Венская конвенция о консульских сношениях (1963 г.), Конвенция о специальных миссиях (1969 г.);
10) посвященные положению, которое занимают международные организации, их должностные лица, сотрудники согласно правам;
11) по вопросам мирного разрешения международных споров и конфликтов (наиболее подробно эти вопросы впервые были разработаны на Гаагских конференциях 1899 и 1907 гг.);
12) касающиеся условий труда (принимаются Международной организацией труда):

а) устанавливающие общие для всех правила, касающиеся заключения, изменения, прекращения действия международных договоров и соглашений. Впервые Конвенция о праве международных договоров была разработана и принята на Конференции ООН в 1968 и 1969 гг.;
б) региональные. Их принятие могут осуществлять отдельные группы государств.

КОНВЕРГЕНЦИЯ — слияние, смешивание, стирание различий.

Категория «конвергенция» заимствована из биологической терминологии. В 50—60-х гг. XX в. в капиталистических странах возникла теория конвергенции, чему способствовало обобществление капиталистического производства в результате научно-технической революции, увеличения роли буржуазного государства в экономике, внедрения в экономику элементов планирования.

Теория конвергенции — теория, присущая современным буржуазным обществам. Согласно этой теории происходит сглаживание экономических, политических, идеологических и иных различий между капиталистической и социалистической системами, в результате чего произойдет их последующее слияние.

Представители

Дж. Голбрейт, П. Сорокин (США), Я. Тинберген (Нидерланды), Р. Арон (Франция), Дж. Стрейчи (Великобритания). Идеи теории конвергенции широко используются правыми и левыми оппортунистами и ревизионистами.

Основные положения

В числе решающих факторов сближения указанных социально-экономических систем — технический прогресс и рост крупной промышленности. Также в роли факторов, способствующих сближению двух систем, по мнению представителей теории, выступают укрупнение масштабов предприятий, повышение удельного веса промышленности в народном хозяйстве, повышение значимости новых промышленных отраслей промышленности и т. д. Также сторонники данной теории поддерживают тезис о схожести капитализма и социализма в социально-экономическом отношении, говоря о том, что увеличивается сближение экономической роли капиталистического и социалистического государств. Так, они утверждают, что при капитализме происходит усиление роли государства как направляющей экономического развития общества, а при социализме ее роль уменьшается, ввиду того что в результате экономических реформ социалистических стран наблюдается отход от централизованного ведения народного хозяйства и возврат к рыночным отношениям.

Несколько иной вариант теории выдвинул Дж. Голбрейт. Он не акцентирует внимание на возврате социалистических стран к системе рыночных отношений, заявляя, что в каждом обществе при совершенной технике и сложной производственной организации следует заменить рыночные отношения плановыми. При этом утверждается, что при капитализме и социализме существуют сходные системы планирования и организации производства, которые и послужат основами для конвергенции этих двух систем. Голбрейт не делает различий между частнохозяйственным и народно-хозяйственным планированием.

Некоторые представители (Голбрейт, Тинберген) теории конвергенции связывают ее с идеей мирного сосуществования капиталистических и социалистических стран. Они считают, что спасение человечества от термоядерной войны возможно только за счет конвергенции двух систем.

КОНВЕРСИОННОЕ СООТНОШЕНИЕ — фиксированное число акций. На это число акций может быть произведен обмен данной конвертируемой ценной бумаги (конвертируемой привилегированной акции, облигации).

КОНВЕРСИОННЫЙ МАРКЕТИНГ - вид маркетинга, задачей которого является изменение отрицательного отношения потребителей к какому-либо продукту на положительное.

Это работа над так называемым отрицательным спросом.

Отрицательный спрос — ситуация, когда значительная часть рынка не принимает продукт, готова даже заплатить определенную цену, чтобы отказаться от продукта. Как правило, это продукты, оказывающие отрицательное воздействие на человека (табачные изделия).

Меры:

1) модификация и совершенствование самого продукта;
2) снижение цены;
3) более эффективное продвижение (реклама).

КОНВЕРСИЯ — преобразование, чаще всего за счет обмена.

Виды конверсий

1. *Конверсия арбитражная* — арбитражная стратегия, применяемая арбитражем, суть которой состоит в приобретении форвардного контракта, в то же время покрывается короткая синтетическая позиция по опционам: покупка пут и продажа колл.

2. *Конверсия займа* — изменение условий займа, оговоренных первоначально, происходящее в тех случаях, когда эти условия не были зафиксированы. Также под термином «конверсия займа» понимается обмен облигаций на акции эмитента либо выпуск займа для замещения существующего выпуска с целью снижения издержек.

3. *Конверсия обратная* — производимый в обратном порядке обмен обязательств на ценные бумаги, такой метод применяют брокеры с целью получения дохода от ценных бумаг их клиентов.

КОНВЕРСИЯ ВАЛЮТ — обмен одной валюты на другую, осуществляемый для получения более высокого дохода или снижения издержек. Конверсия национальной валюты в СКВ осуществляется по обменному или валютному курсу. Ввиду отсутствия золотого стандарта курсы обмена валют определяют, основываясь на паритетах их покупательной способности. Паритеты носят колеблющийся характер, поэтому непостоянны. Их определение происходит за счет сопоставления цен (условной) корзины потребительских товаров и благ, конвертируемых в валюте. Важно отметить роль спроса и предложения на валютных курсах при формировании обменного и валютного курсов.

КОНВЕРТИРУЕМАЯ ВАЛЮТА — денежные единицы, свободно и неограниченно обмениваемые на другие иностранные валюты и международные платежные средства в любой форме и во всех видах операций.

Во время действия золотого стандарта конвертируемой валютой автоматически считалась та валюта, которая имела способность свободно размениваться на золото. Вначале 1970-х гг. было отменено золотое содержание всех валют и их золотых паритетов. С тех пор под конвертируемостью понимается способность свободно обращаться на рынке в соответствии с действующим валютным курсом, применяться для создания финансовых активов различного рода.

Применение

Использование валюты той или иной страны в качестве свободно конвертируемой получает одобрение и согласие от Международного валютного фонда, т. е. конвертируемая валюта может использоваться в международных банковских и финансовых операциях, которые осуществляются как резидентами, так и нерезидентами стран. Эта валюта наиболее активно используется в международных расчетах, всегда имеется в достаточном количестве на мировом валютном рынке и накапливается в валютных резервах стран мира. Режим функционирования свободно конвертируемой валюты на практике означает отсутствие каких-либо валютных ограничений.

Условия конвертируемости валюты

Степень конвертируемости валюты находится в прямой зависимости от экономического потенциала страны, масштабов ее внешнеэкономической деятельности, устойчивости внутреннего денежного обращения, степени развития национальных товарных и денежных рынков и рынков капитала. Кроме того, необходимым условием поддержания конвертируемости является постоянное участие центрального банка страны в валютных интервенциях, чтобы удерживать курс своей национальной валюты к доллару США или к определенной корзине валют иностранных государств на уровне, считающемся оптимальным.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВАЛЮТЫ — обратимость, способность валюты обмениваться на мировые валютные единицы.

Степень конвертируемости

1. Свободно конвертируемая валюта — валюта, свободно обмениваемая на другие валютные единицы без каких-либо валютных ограничений. Такие валюты считаются приоритетным средством платежа при совершении международных расчетов.

2. Частично конвертируемая валюта — это национальная валюта определенной страны, конвертируемость которой в той или иной степени ограничена для определенных держателей, а также и по отдельным видам обменных операций. Такой вид валюты (валюты большинства развитых и развивающихся стран) может быть обменен только на определенные иностранные валюты. Ее использование возможно не во всех внешнеторговых сделках. Степень конвертируемости валюты определяет государство посредством специальных законодательных актов. Закон устанавливает порядок обмена и перечень валют иностранных государств, на которые может быть обменена национальная валюта. Кроме того, закон определяет количественное выражение такого обмена, разрешает куплю-продажу валюты на валютных рынках, указывает круг субъектов подобных сделок, которыми могут быть резиденты, нерезиденты, конкретные предприятия, банки, международные организации и т. п. Закон ограничивает некоторые внешнеторговые операции. Главным образом это касается внешнеторговых сделок, купли-продажи валюты, открытия валютных счетов.

3. Неконвертируемая валюта — это национальная валюта, осуществляющая свои функции в территориальных и политических рамках определенной страны. Такая валюта не подлежит обмену на валюты иностранных государств. К числу замкнутых валют относятся валюты стран, которые устанавливают ограничения, запреты на операции купли-продажи иностранной валюты, на ввоз и вывоз национальной и иностранной валют и применяют различные меры по валютному регулированию. В качестве главных причин ограничения валютных операций выступают нехватка валюты, давление внешнего долга, неблагоприятное состояние платежных балансов.

Конвертируемость валюты страны определяет характер валютных отношений. Обратимость валюты не означает только техническую возможность ее обмена. По сути, эта категория сводится к глубокому интегрированию национального хозяйства в мировое. Конвертируемость любой национальной валюты позволяет стране получать долгосрочные выгоды от участия в мировой системе торговли и расчетов. Вот некоторые из выгод:

1) свобода выбора производителями, потребителями наиболее выгодных рынков сбыта, закупок как на территории своей страны, так и за рубежом в каждый момент времени;
2) широкие возможности для инвестирования (привлечение иностранных капиталовложений и осуществление инвестиций за рубежом);
3) иностранная конкуренция, оказывающая воздействие, которое стимулирует развитие национального хозяйства;
4) возможность подтягивания национального производства к международным стандартам по таким критериям, как цены, издержки, качество;
5) возможность осуществления международных расчетов в национальных деньгах;
6) возможность оптимальной специализации национального хозяйства за счет того, что страна может обладать относительными материальными, финансовыми, трудовыми преимуществами.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВНЕШНЯЯ распространяется только на иностранных физических и юридических лиц и только в текущих (а чаще всего лишь во внешнеторговых) расчетах (см. также: *Конвертируемость валюты).*

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВНУТРЕННЯЯ — возможность для граждан и организаций данной страны производить покупку иностранной валюты за национальную и оплачивать внешнеторговые сделки без ограничений. Внутренняя конвертируемость представляется невозможной при отсутствии солидных иностранных инвестиций, причем прежде всего на начальной стадии внедрения валюты (см. также: *Конвертируемость валюты).*

КОНВЕРТИРУЕМЫЕ ФОНДЫ — взаимные фонды, участники которых могут взаимно приобретать облигации или привилегированные акции друг у друга с правом их замены.

КОНГЛОМЕРАТ — разновидность концерна, возникающая в результате поглощения большого количества компаний, организационно не связанных между собой. Отличие конгломерата от обычного концер-

на заключается в больших масштабах диверсификации производства и в большем объеме финансовых операций. В состав конгломерата входят мощные банковские структуры, при поддержке которых возможно осуществление покупки контрольных пакетов акций интересующих производственных и финансовых компаний. В качестве материнской компании конгломерата могут выступать концерн, банк или холдинговая компания.

Становление конгломератов в России

Концентрация производства в сочетании с высокими темпами развития научно-технического прогресса и нарастающей конкуренцией требует значительного увеличения финансирования, обновления существующих производственных мощностей, строительства новых предприятий, оснащенных высокопроизводительной современной техникой, а также значительных затрат на проведение научных и конструкторских работ и внедрение их результатов в промышленность. В России в ходе приватизации, сопровождавшейся акционированием предприятий, предусматривалось прекращение их государственного финансирования. В то же время условия чековой приватизации не обеспечивали самим предприятиям никаких финансовых поступлений. В конечном итоге предприятия остались с изношенными (в среднем по промышленности почти на половину) основными фондами, без средств, необходимых для формирования оборотных фондов, потерянных в результате инфляции последнего десятилетия. Подобное явление отрицательно отразилось на удерживании предприятий на плаву, а также на их конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках. Промышленные предприятия первыми ощутили острую потребность в объединении усилий производственных и финансовых структур. Бартерный обмен показал, что замкнутый производственный капитал не может эффективно функционировать без цивилизованного обслуживания финансовым капиталом. В свою очередь, денежный капитал при спаде промышленного производства теряет свою силу, поэтому к созданию финансово-промышленных объединений определенный интерес стали проявлять и финансовые круги, что особенно усилилось в период падения темпов инфляции, когда спекулятивные операции с валютой и краткосрочные кредиты перестали приносить банковским структурам сверхприбыли.

КОНГЛОМЕРАТИВНОЕ СЛИЯНИЕ — форма объединения предприятий, принадлежащих к различным отраслям экономики, не связанных производственной кооперацией.

Осуществляется путем инвестирования слияний фирм, не имеющих производственной общности.

Характерные черты:

1) объединение широкого круга предприятий, которые не связаны друг с другом по производственным признакам и выполняют функции различного рода;
2) высокая степень управленческой децентрализации;
3) быстрый рост капитала в результате слияния, его использование для установления контроля над другими фирмами;
4) объединение вокруг банка различных (иногда занимающихся разнородной деятельностью) предприятий.

Причины объединения производственных структур с финансовым капиталом:

1) расширение производства в условиях научно-технического прогресса и развития конкуренции, требующее значительных инвестиций, которые производственным структурам самостоятельно изыскать негде;
2) снижение вероятности банкротства отдельных предприятий, если они объединятся в финансово-промышленное объединение;
3) возможность повысить курс акций;
4) диверсификация деятельности, позволяющая снизить риск убытков от конъюнктурных колебаний.

За счет образования конгломератов не наблюдается снижения уровня конкуренции на рынках. Причина тому — отсутствие у данных предприятий производственных и функциональных связей.

КОНГРЕСС ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОФСОЮЗОВ — организация профсоюзов, образованная в соответствии с производственным принципом в 1935—1955 гг. в США.

Основан в ноябре 1935 г. частью профорганизаций, входивших в Американскую федерацию труда (АФТ). До 1938 г. назывался Комитетом производственных профсоюзов. Объединял около 5 млн членов (1951 г.). Главная роль в борьбе за создание КПП принадлежала левым профсоюзам (здесь оказывала влияние Компартия США). В 1936 г. лидеры АФТ добились исключения из АФТ всех профсоюзов, примыкавших к комитету. В 1938 г. комитет был преобразован в Конгресс производственных профсоюзов. Руководство КПП попало в руки лидеров правых профсоюзов. КПП входил в состав Всемирной федерации профсоюзов с 1945 г., однако вышел из нее в 1949 г. В декабре 1955 г. на объединенном съезде КПП и АФТ была основана объединенная Американская федерация труда — Конгресс производственных профсоюзов, который занимался работой по защите интересов работников.

КОНДОМИНИМУМ — в государственном праве совладение, совместное осуществление верховной власти над одной и той же территорией двумя или более государствами.

КОНДРАТЬЕВ НИКОЛАЙ ДМИТРИЕВИЧ (1892—1931) — русский экономист.

Краткая биография

Н. Д. Кондратьев — уроженец России, год рождения — 1892, дата смерти точно не установлена. В 1930 г. — арест за обвинение в участии в руководстве Трудовой крестьянской партией. В марте 1931 г. он выступал в роли основного свидетеля в суде над меньшевиками. Этот факт был последним упоминанием о нем. В западной литературе Кондратьев известен как экономист-при-

Н. Д. Кондратьев

кладник, который работал в 1920-х гг. над теорией длинных волн. Известность в СССР Кондратьев получил благодаря исследованиям советской экономики, главным образом в сфере сельского хозяйства. В возрасте двадцати пяти лет Кондратьев — товарищ (заместитель) министра продовольствия во Временном правительстве. Кондратьев основал Конъюнктурный институт, был его директором в период с 1920 по 1928 гг. Именно с этим вузом связана почти вся профессиональная карьера экономиста.

Основные труды

Значительная часть работы Кондратьева в Конъюнктурном институте представляла собой сбор статистической информации по сельскохозяйственному сектору экономики, в том числе по отраслевым условиям торговли, с которыми сталкивались крестьяне, — это так называемые крестьянские индексы. Благодаря таким индексам возможно получение детальной информации о ценах на потребляемые товары и о продажных ценах на продукцию, производимую крестьянскими хозяйствами. Такие индексы строились для Советского Союза и регионов с различными типами хозяйств. Эти индексы отражали снижение в 1920-х гг. относительных цен на продукцию аграрного сектора (отношение стоимости сельскохозяйственной продукции к стоимости приобретаемых товаров). Кондратьев обладал детальными знаниями об аграрном секторе, что позволило ему в 1923—1924 гг. разработать план первой пятилетки развития сельского хозяйства.

В 1919—1928 гг. Кондратьев работал над теорией длинных волн. Этот интерес к длинным волнам вызвал у него М. И. Туган-Барановский — «величайший русский экономист всех времен», по мнению Кондратьева. Первая формулировка теории длинных волн была дана в 1922 г.

В 1925 г. впервые был опубликован труд Кондратьева «Большие экономические циклы», в котором приведен более полный анализ длинных волн. Здесь автор исследовал ценовые, производственные тенденции. Он заключил, что существование длинных волн по крайней мере очень вероятно. Эта работа носила чисто описательный характер, так как

не содержала теории, объясняющей длинные волны. Длинные циклы нашли свое объяснение в статье, представленной в Московском институте экономики в 1926 г. и опубликованной в 1928 г. Объяснение было дано в терминах циклов реинвестирования в капитальные блага с длительным сроком службы. В 1928 г. произошло смещение Кондратьева с должности директора Конъюнктурного института. Позже его теория была официально оценена в Большой советской энциклопедии лишь одним предложением: «Эта теория является неверной и реакционной». Очевидно, что такое заключение является поспешным, а споры вокруг идей Кондратьева актуальны до сих пор.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ — часть конкуренции, означающая свойство объекта, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, реальная и потенциальная возможность фирм в существующих условиях проектировать, изготовлять и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары их конкурентов.

Уровни конкурентоспособности:

1) конкурентоспособность товара;
2) конкурентоспособность товаропроизводителя;
3) отраслевая конкурентоспособность;
4) страновая конкурентоспособность.

Все эти уровни тесно связаны между собой.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАНЫ (НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ) — способность страны в условиях свободной, добросовестной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние страны и отдельных ее граждан. Это синтетический показатель, характеризующий положение страны на мировом рынке и отражающий конкурентоспособность товара, товаропроизводителя, отраслевую конкурентоспособность.

Конкурентное преимущество страны

По М. Портеру, детерминанты национального ромба:

1) материальные и нематериальные условия, которые необходимы для формирования конкурентного преимущества в производственном процессе предприятия;
2) параметры спроса;
3) стратегия фирм, которая должна быть направлена на завоевание лучшей конкурентной позиции;
4) родственные и поддерживающие отрасли.

Рейтинг конкурентоспособности страны

Чтобы определить рейтинг конкурентоспособности страны в мировых табелях о рангах, необходимо использовать многофакторные векторные модели, они учитывают триста восемьдесят один показатель и сгруппированы в восемь агрегированных факторов, а именно:

1) внутренний потенциал экономики;
2) связи на внешнеэкономическом рынке;
3) государственное регулирование со стороны государства и уполномоченных им органов;
4) кредитно-финансовая система;
5) управленческая система;
6) инфраструктура;
7) потенциал с точки зрения научно-технического прогресса;
8) трудовые ресурсы.

В разработанной методике объективные статистические показатели по каждой из стран дополняются отдельными факторами, такими как аналитические оценки на основе экспериментальных исследований, сбор информации о мнениях руководителей крупных корпораций и ведущих экономических экспертов на основе опросов.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРА — способность выдерживать конкуренцию, т. е. возможность успешной продажи на конкретном рынке в определенный момент времени. Для этого товар должен быть удовлетворительным по качеству и цене для покупателя.

Конкурентоспособность — комплексная характеристика, которая показывает предпочтение данного товара на рынке по сравнению с аналогичными изделиями по таким признакам, как степень соответствия конкретной потребности общества и затраты на ее удовлетворение. Отмечается, что среди аналогичных товаров большая конкурентоспособность на рынке в конкретный момент времени принадлежит тому, который благодаря своим свойствам максимально эффективен по отношению к цене потребления.

Параметр конкурентоспособности товара — качество. Это совокупность свойств товара, которые являются условиями его пригодности в удовлетворении определенных потребностей согласно его назначению. Иногда качество продукции имеет математическое выражение — через уровень качества.

Уровень качества продукции — относительная характеристика продукции. Она базируется на сопоставлении значений показателей, которые отражают техническое и эстетико-эргономическое совершенство показателей надежности, безопасности использования продукции, с базовыми значениями соответствующих показателей. Базовыми значениями показателей качества обладает базовая модель — отечественный или зарубежный аналог наивысшего на данное время качества. При оценке эффекта от приобретения товара учитываются не только результат, но и затраты на его достижение.

Значение показателя конкурентоспособности

Конкурентоспособность продукции является важнейшим показателем эффективности деятельности предприятий. От нее зависят позиция предприятия на рынке, его финансовое положение. По этой причине обеспечивать конкурентоспособность продукции необходимо в первую очередь при определении значений в стратегии и тактике развития предприятия. Этому способствует наличие четкой методики оценки и планирования конкурентоспособности.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФИРМЫ — сравнительное преимущество данной фирмы по отношению к другим фирмам внутри страны и за ее пределами.

Конкурентоспособность фирмы является характеристикой продуктивного использования ресурсов.

Это относительное, неиммманентное качество предприятия, которое может быть оценено только в рамках одной отрасли или группы фирм, относящихся к одной отрасли или выпускающих товары-заменители.

Фирме необходимо решить вопрос об обеспечении конкурентоспособности, причем и международной. Международную конкурентоспособность каждого хозяйственного субъекта составляют конкурентные преимущества, выявленные на мировом рынке за счет сопоставления с соответствующими показателями зарубежных фирм-конкурентов.

Конкурентные преимущества:

1) рентабельность производства;
2) характер инновационной деятельности;
3) уровень производительности труда;
4) эффективность стратегического планирования и управления фирмой;
5) адаптивность (способность быстрого реагирования на меняющиеся требования и условия рынка).

Чем шире у компании набор конкурентных преимуществ, тем более устойчивые позиции она может занять на отдельных сегментах рынка.

Конкурентный статус фирмы

Его определяет уровень конкурентного преимущества. Это позиция фирмы в конкуренции, т. е. положение ее на рынке.

$$\text{Конкурентный статус фирмы} = \frac{If - Ik}{I_o - Ik} \times \frac{Sf}{So} \times \frac{Cf}{Co},$$

где *I*/— уровень стратегических капиталовложений;

Ir — критическая точка капиталовложений, находящаяся на границе прибыли и убытка;

Sf— действующая конкурентная стратегия;

So — оптимальная конкурентная стратегия;

Cf— имеющиеся возможности;

Co — оптимальные возможности.

Значение показателя конкурентного статуса:

КСФ = О — отсутствие конкурентоспособности фирмы;

0 < *КСФ* < 0,5 — слабая конкурентоспособность;

0,5 < *КСФ* < 0,7 — средняя конкурентоспособность;

0,7 < *КСФ* < 1 — сильная конкурентоспособность.

КОНКУРЕНЦИЯ — борьба предпринимателей за получение прибыли путем использования наиболее выгодных условий производства, сбыта продукции. Такая борьба характерна для товарного производства, основой которого является частная собственность на средства производства.

Основное условие конкуренции — отношения между субъектами на рынке. Наиболее полное развитие конкуренция получает в условиях капитализма.

Свободная конкуренция имела место во времена домонополистического капитализма и отличалась сравнительно мирными методами. Суть ее заключалась в экономическом подавлении соперника, прежде всего открытой ценовой конкуренцией — сбиванием цен.

Формы борьбы при свободной конкуренции

Внутриотраслевая конкуренция ведется за влияние и место на рынке, в результате ее образуется единая общественная или рыночная стоимость. Она устанавливает общественную или рыночную стоимость товаров, причем эта стоимость совпадает с индивидуальной стоимостью товаров, которые произведены при средних условиях и составляют подавляющее большинство товаров данной отрасли.

Межотраслевая конкуренция — конкуренция за наиболее прибыльные сферы приложения капиталов. В результате ее капиталы из отраслей с низкой нормой прибыли переливаются в отрасли с высокой нормой прибыли, образуя тем самым среднюю норму прибыли, размер которой одинаков во всех отраслях производства.

Виды конкуренции

Видовая (предметная) конкуренция — соперничество между производителями аналогичных товаров, которые по целям использования совпадают, но различаются какими-либо качественными параметрами.

Несовершенная конкуренция — модель рынка, на котором продавец или покупатель способен повлиять на уровень цены (рис. 53). Фирма в условиях несовершенной конкуренции характеризуется убывающей кривой спроса, т. е. диктует цену. При производстве излишка продукции приходится реализовывать его только с условием, что цена реализации будет значительно меньше. Существует несколько моделей несовершенной конкуренции: монополия (монопсония), олигополия (олигопсония), монополистическая конкуренция.

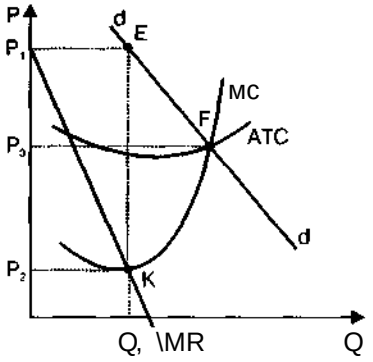


Рис. 52. График несовершенной конкуренции

Неценовая конкуренция основывается на производстве и предложении товара более высокого качества, с большим сроком службы, с гарантированной надежностью, с большей производительностью. В последнее время все большее значение стали приобретать такие параметры, как экологичность, энергоемкость, эргономические и эстетические качества, безопасность. Важными инструментами конкуренции становятся товарные знаки и торговые марки фирмы.

Конкуренцию можно классифицировать по основным видам.

Конкуренция покупателей — конкуренция между потребителями за возможность приобретения конкретной продукции или услуг. Возникает на рынке дефицитных благ. В результате происходит повышение розничной цены на это благо.

Конкуренция продавцов — конкуренция, обусловленная избытком блага, вызванным относительно высокой рыночной ценой. Исходным в нарушении рыночного равновесия выступает предложение, которое вследствие изменения ожиданий продавцов вызывает сдвиг кривой предложения. Если допустить, что в первое время уровень цены не изменится, то увеличение предложения вызовет излишек блага, вследствие чего возникнет конкуренция продавца, которая, в свою очередь, вызовет понижение рыночной цены и увеличение количества реализуемого блага.

Функциональная конкуренция — конкуренция между производителями товаров, которые могут удовлетворять одни и те же потребности разными способами.

Ценовая конкуренция — предполагает продажу товаров или предложение услуг по более низким ценам, чем у конкурентов. Снижение цен теоретически возможно или за счет снижения издержек производства, или за счет уменьшения прибыли. Крупные монополии могут позволить себе на некоторое время отказаться от получения прибыли. Ценовая конкуренция осуществляется в условиях, когда цены и количество реализуемых товаров (и услуг) определяются в основном под влиянием действия закона спроса и предложения.

Чистая конкуренция — рынок чистой конкуренции имеет много продавцов и покупателей какого-либо схожего (взаимозаменяемого) товара. При этом ни один из контрагентов в отдельности не может оказать определяющего воздействия на уровень текущих рыночных цен товаров. Продавец не в состоянии устанавливать цену выше рыночной, ибо известно, что покупатель может беспрепятственно купить любое нужное ему количество товара по рыночной цене.

КОНКУРЕНЦИЯ МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ

Конкуренция — мощный фактор концентрации производства.

На определенной ступени конкуренция приводит к возникновению монополий и перерастанию капитализма свободной конкуренции в империализм — высшую и последнюю стадию капитализма. Монополия приходит на смену свободной конкуренции. С возрастанием интенсивности монополистического капитализма усиливается развитие конкуренции. Решающее значение принадлежит конкуренции между крупнейшими корпорациями, т. е. внутриотраслевой, межотраслевой, в национальных рамках хозяйствования и в масштабе всей капиталистической системы. Также конкурировать могут монополии и немонополизированные предприятия (аутсайдеры). В известной мере конкуренция имеет место и внутри монополистических объединений. Особенно острый характер принимает конкуренция при борьбе за сырьевые источники, за рынки сбыта.

Важнейшая особенность монополистической конкуренции — динамика роли конкуренции цен.

Монополистическая конкуренция ведется путем маневрирования ценами. Сюда относятся:

1) система тайных скидок, уступок, отличающихся от объявленных цен для крупных покупателей;
2) общие и частичные распродажи товаров по сниженным ценам;
3) установление равной цены на товары, которые отличаются по качеству.

КОНКУРЕНЦИЯ НЕЦЕНОВАЯ — характеризуется такими факторами, как:

1) техническое превосходство, качество и надежность изделий;
2) методы сбыта;
3) характер предоставляемых услуг и гарантий;
4) условия оплаты.

КОНКУРЕНЦИЯ НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ — использование незаконных, запрещенных методов конкурентной борьбы.

Основные методы:

1) экономический (промышленный шпионаж);
2) подделка продукции конкурентов;
3) подкуп и шантаж;
4) обман потребителей;
5) махинации с деловой отчетностью;
6) валютные махинации;
7) сокрытие дефектов;
8) научно-технический шпионаж.

Любая научно-техническая разработка только тогда является источником прибыли, когда находит применение на практике, т. е. когда научно-технические идеи воплощаются на производстве в виде конкретных товаров или новых технологий.

Современный экономический шпионаж

В качестве главных объектов внимания промышленного шпионажа выступают патенты, чертежи, производственные секреты, технологии, структура издержек. Помимо секретов промышленности, экономический шпионаж охватывает и макроэкономические показатели, включает разведку природных ресурсов, выявление промышленных запасов. Развитие маркетинга способствовало увеличению ценности сбора информации о вкусах и доходах различных социальных групп. Получить конфиденциальную информацию о деятельности конкурентов можно различными способами, причем как законными, так и незаконными. К числу законных средств относят сбор и анализ информации из официальных источников, докладов, от-

четов, изучение продукции конкурентов и т. д.

Незаконные способы получения информации:

1) тайное наблюдение за интересующим специалистом, отделом,лабораторией;
2) использование профессиональных шпионов для получения информации;
3) подкуп сотрудников из основных отделов конкурента;
4) внедрение нужных лиц в структуру фирмы-конкурента;
5) подслушивание разговоров;
6) похищение чертежей, образцов, документов;
7) шантаж и другие способы давления;
8) получение информации от источников в государственных структурах;
9) сбор информации через зарубежные филиалы и через общих поставщиков.

КОНКУРЕНЦИЯ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКАЯ — структура рынка, при которой на рынках товаров и услуг господствует относительно небольшое число фирм, производящих однородные или дифференцированные продукты.

Спрос

Кривая спроса приобретает вид ломаной линии (рис. 54).

Установление цен:

1) следование за лидером;
2) координация действий.

Характерные черты

1. Немногочисленность фирм. Необходимо учитывать, что понятие «несколько фирм» не определено конкретно, ввиду того что рыночная модель олигополии охватывает большую область между чистой монополией и монополистической конкуренцией.

2. Однородные или дифференцированные продукты. Различают однородные или дифференцированные олигополии. Большинство промышленных продуктов (сталь, цинк, медь, алюминий, свинец, цемент) является продуктами в физическом смысле и производятся в условиях олигополии. С другой стороны, многие производящие потребительские товары отрасли являются дифференцированными олигополиями.

3. Всеобщая взаимозависимость. Устанавливая цены, олигополист должен обладать необходимыми данными об издержках

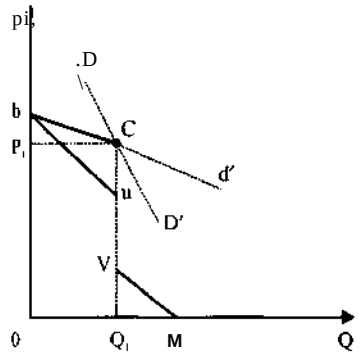


Рис. 53. График спроса при олигополистической конкуренции

и спросе, а также знать о реакции конкурентов, что является в высшей степени неопределенным фактором. Олигополия имеет место, когда количество фирм в данной отрасли настолько мало, что каждая при определении своей ценовой политики должна учитывать реакцию со стороны конкурентов.

4. Существование ограничений входа на рынок продукции. Для создания предприятий необходимы значительные капиталовложения, так как производство является крупномасштабным.

Причины существования олигополии:

1) эффект масштаба. Эффективность требует, чтобы производственная мощность каждой фирмы играла значительную роль в совокупном рынке. Новые фирмы не вступают в эту отрасль, так как для достижения минимальных издержек на единицу продукции необходимо, чтобы любые вновь вступающие фирмы были крупными производителями;
2) эффект слияния. Главнейшей причиной слияния является то, что при объединении конкурировавших фирм может быть значительно увеличена их рыночная доля, что позволяет новой производственной единице добиться большего эффекта масштаба. Важной причиной является и рыночная власть, по достижении которой можно сопутствовать слиянию компании.

КОНКУРЕНЦИЯ СОВЕРШЕННАЯ — модель рынка, при которой цена определяется свободной игрой спроса и предложения в соответствии с рыночными законами. Фирмы в своей ценовой политике принимают во внимание уже сложившийся уровень цен.

В практической жизни достаточно редко встречается, но это модель рынка, которая имеет весомое аналитическое значение.

Характерные черты

1. Очень большое число фирм. Основной характеристикой высокоорганизованного рынка является наличие неограниченного числа независимых продавцов. В качестве примеров можно рассматривать рынки сельскохозяйственных товаров, фондовую биржу и рынок иностранных валют.

2. Стандартизированная продукция. Фирмы-конкуренты выпускают продукцию одного рода. При определенной цене потребитель не видит разницы в том, у какого продавца покупать продукт. В результате стандартизации продукции нет места для неценовой конкуренции.

3. Практически отсутствует контроль над ценой продукции. Отдельные фирмы слабо следят за ценой продукции. Каждая из фирм производит настолько незначительную часть от общего объема производства, что изменение ее выпуска не окажет ощутимого влияния на совокупное предложение или цену продукта.

4. Свободное вступление в отрасли. Фирмы имеют свободный вход и выход в системе чисто конкурентных отраслей. На это нет серьезных препятствий (законодательных, технологических, финансовых), которые препятствовали бы возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках. В качестве ограничителя в этом случае выступает получаемая прибыль. Предприниматель будет производить до той точки, где цена и предельные издержки уравняются.

5. Равный доступ к информации. Все участники конкурентного рынка имеют равный доступ к информации, т. е. имеют представление о ценах, технологии производства, величине возможной прибыли. Покупатели также знают о ценах и их изменениях.

Кривая спроса

Кривая спроса каждой отдельной конкурентной фирмы совершенно эластична.

КОНКУРС — соревнование, цель которого заключается в выявлении лучших из числа участников.

1. В трудовом праве это порядок замещения некоторых должностей. Проводятся конкурсы на замещение: в вузах — вакантных должностей профессорско-преподавательского состава; в научно-исследовательских учреждениях — должностей заведующих лабораториями, отделами, секторами и т. д. Избранные по результатам конкурса лица освобождаются от прежней работы, причем трудовой стаж остается непрерывным. Объявления о предстоящих конкурсах публикуют в периодической печати.

2. В высших и средних специальных учебных заведениях конкурсы проводятся среди абитуриентов, сдавших вступительные экзамены при зачислении на первый курс, для обучения на бюджетной основе.

3. В общеобразовательных школах и специальных учебных заведениях проводятся конкурсы различного характера (по учебным дисциплинам, конкурсы художественного и технического творчества, спортивные и др.). Они применяются в качестве эффективной формы внеучебной образовательно-воспитательной работы и позволяют развивать способности учащихся.

4. Международные, национальные, местные конкурсы очень широко распространены. Они направлены на поиск лучшего решения какой-либо научной или другой задачи. Периодически министерства, ведомства, общественные организации, издательства проводят открытые и закрытые конкурсы на разработку научных тем, технических и архитектурных проектов, создание памятников литературы, полиграфическое оформление книг, журналов, изобразительной продукции и др.

КОНОСАМЕНТ — документ, подтверждающий взаимоотношения перевозчика и владельца груза в процессе транспортировки груза в международном судоходстве.

Назначение

Перевозчик выдает коносамент отправителю. Этот документ подтверждает получение груза для морской транспортировки. Коносамент — это товарораспределительное доказательство договора перевозки. В нем указаны договорные условия, а также вытекающие из последних основные обязательства сторон. Коносамент является не договором перевозки, а лишь одним из свидетельств заключения договора перевозки и условий такого договора.

Коносамент:

1) свидетельствует о заключении договора перевозки;
2) является распиской в получении груза перевозчиком;
3) является товарораспорядительным документом (ценной бумагой).

Виды:

1) именной (на имя определенного получателя);
2) ордерный (по приказу отправителя или получателя);
3) ордерный коносамент, не содержащий указания о его выдаче по приказу отправителя или получателя, считается выданным по приказу отправителя;
4) на предъявителя.

Содержание:

1) наименование перевозчика и его местонахождение;
2) наименование порта погрузки согласно договору морской перевозки груза и дата приема груза перевозчиком в порту погрузки;
3) наименование отправителя и его местонахождение;
4) наименование порта выгрузки согласно договору морской перевозки груза;
5) наименование получателя, если он указан отправителем;
6) наименование груза, основные марки идентификации груза, указание в необходимых случаях на опасность или особые свойства груза, его количество, число предметов. Важным условием является то, что все данные указываются так, как они представлены отправителем;
7) внешнее состояние груза и его упаковки;
8) фрахт в размере, подлежащем уплате получателем, или иное указание на то, что фрахт должен уплачиваться им;
9) время и место выдачи коносамента;
10) число оригиналов коносамента, если их больше, чем один;
11) подпись перевозчика или действующего от его имени лица.

В соответствии с соглашением сторон коносамент может также содержать иные данные и оговорки.

КОНОСАМЕНТ ЗАСТРАХОВАННЫЙ — разновидность коносамента, заключающего в себе и страховой полис.

Коносамент является доказательством приема грузов, а также подтверждением его страхования.

КОНОСАМЕНТ ИНДОССИРОВАННЫЙ — коносамент, в котором отмечается передача права владения на перевозимый товар.

КОНОСАМЕНТ СКВОЗНОЙ — коносамент, выдаваемый при доставке груза с перевалкой, когда груз доставляется к месту назначения несколькими транспортными средствами, перегружается с одного на другое.

КОНОСАМЕНТ ЧИСТЫЙ — документ, отражающий ответственность владельца груза за качество товара и его упаковку.

Кроме того, это ситуация при поставке, когда все упаковки не имеют повреждений, т. е. в документах нет никаких дописок о качестве упаковки. Этим коносамент чистый отличается от коносамента грязного, когда упаковка товара не в должном порядке, что и отражается в коносаменте.

КОНСАЛТИНГ — деятельность, осуществляемая специальными компаниями, направленная на консультирование продавцов, покупателей, продуцентов по широкому кругу вопросов хозяйственной деятельности предприятий, учреждений, организаций, в том числе во внешнеэкономической области.

Услуги консалтинговых фирм

Консалтинговые компании оказывают услуги по исследованию и прогнозированию рынка товаров, услуг, лицензий, ноу-хау и иное, 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 предприятий с учетом внутренней и внешней среды.

КОНСАЛТИНГОВАЯ ФИРМА — см.: *Консалтинг.*

КОНСИГНАНТ — юридическое или физическое лицо, поручающее организовать консигнационную торговлю со складов, расположенных за рубежом.

Обязанности

Определяет номенклатуру продаваемой продукции, территории ее реализации, а также ее минимальную цену.

Функции:

1) своевременная поставка на консигнационный склад товаров в согласованных с консигнатором ассортименте и количестве;
2) оплата расходов на содержание помещения склада.

Консигнант представляет собой собственника товаров, которые продаются по договорам консигнации, до момента их продажи или поступления ему средств в их оплату.

КОНСИГНАТОР — юридическое или физическое лицо, которое обязуется исполнять поручение организации консигнационной торговли с зарубежных складов от своего имени, но все издержки ложатся на консигнанта.

Обязанности:

1) подготовка помещений с целью организации торговли, привлечение и наем персонала;
2) обеспечение гарантированности сохранности товаров на консигнационном складе;
3) обеспечение страхования этих товаров.

Порядок и размер вознаграждения консигнатора устанавливаются в договоре консигнации, или в виде определенного процента от стоимости продаваемых товаров, или в виде разницы между минимальной, укачанной в договоре консигнации, и продажной ценой. Консигнатор не является собственником продаваемых им товаров, поскольку он действует по поручению консигнанта, которому принадлежат эти товары до момента их реализации третьим лицам или до поступления средств в оплату реализованных товаров.

КОНСИГНАЦИОННАЯ ПОСТАВКА ТОВАРОВ

Консигнационные операции

Одна из разновидностей комиссионных сделок. Одна сторона, именуемая консигнантом, дает поручение другой стороне, именуемой консигнатором, на продажу товара со склада от своего имени и за счет консигнанта. Консигнационные операции применяются в условиях слабого освоения рынка либо при поставках новых товаров, плохо известных местным покупателям.

Поставки

Консигнация — способ продажи товаров через консигнационные склады, находящиеся за рубежом, когда владелец товаров (консигнант) отправляет находящемуся там своему комиссионеру (консигнатору) товары для продажи. Поступившие на склад посредника товары остаются за экспортером до момента их продажи. Хранение товаров на консигнационном складе и их подготовка к продаже обеспечиваются консигнантом. Согласно договору консигнации производитель или дилер отгружают товар посреднику, чтобы реализовать их по наилучшей цене. Товары должны быть поставлены на склад до того, как будет заключен контракт с покупателем. Хранить товары на складе посредника можно в период от одного года до пяти лет. Когда возникает ситуация, что товары за это время не будут проданы, возврат их собственнику осуществляется за счет экспортера.

КОНСИГНАЦИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ - комиссионные сделки, при которых одна сторона (консигнант) дает другой стороне (консигнатору) поручение на продажу товара со склада от своего имени и за счет консигнанта.

Консигнантом может быть физическое (или юридическое) лицо, в обязанности которого входят определение номенклатуры реализуемой продукции, территории, на которой она может найти сбыт, а также определение ее минимальной цены. К функциям консигнанта относятся своевременная поставка на консигнационный склад товаров в согласованных с консигнатором ассортименте и количестве, оплата расходов по эксплуатации склада.

Консигнатор не является собственником продаваемых им товаров. Он посредник, и его обязанности включают подготовку помещений для организации торговли, наем персонала, обеспечение сохранности товаров, находящихся на консигнационном складе, организацию страхования этих товаров. Порядок и размер вознаграждения консигнатора устанавливаются в договоре консигнации: или в виде определенного процента от стоимости продаваемых товаров, или в виде разницы между минимальной, которая указана в договоре консигнации, и продажной ценами.

Консигнационные операции наиболее распространены в условиях слабого освоения рынка или при поставках товарных новинок, плохо известных покупателям.

КОНСИГНАЦИОННЫЙ СЧЕТ — счет, используемый для отражения движения денежных средств, происходящего в процессе консигнационной сделки, для отражения расчетов между ее участниками.

КОНСИГНАЦИЯ — способ продажи товаров с использованием консигнационных складов, при осуществлении которого владелец товаров (консигнант) отправляет своему комиссионеру (консигнатору), находящемуся на данном складе, товары для продажи.

Согласно условиям договора консигнации:

1) производитель или дилер производит отгрузку товаров посреднику по наилучшей цене;
2) товары должны быть поставлены на склад до момента контрактации продажи с покупателем;
3) сохранение товаров на консигнационном складе и их предпродажная подготовка производятся за счет консигнанта.

Товары на складе посредника могут храниться в период от 1 года до 5 лет. В том случае, если товары за этот период времени не были реализованы, они возвращаются их собственнику за его счет.

КОНСОЛИ — государственная облигация Великобритании без конкретного срока действия, т. е. с неограниченной продолжительностью существования. Она приобретается не из расчета ее погашения (хотя консоли обращается на фондовой бирже), а с целью получения номинального годового дохода. Так как правительство никогда не выкупает консоли, ее рыночная стоимость может значительно изменяться, приводя в соответствие эффективную процентную ставку по данной ценной бумаге с ее номинальной процентной ставкой.

Пример

Имеется консоли с рыночной стоимостью 200 денежных единиц и номинальной процентной ставкой 10%; таким образом, данная бумага приносит доход, равный 20 денежным единицам. При повышении текущей рыночной процентной ставки (например до 20%) будет наблюдаться снижение рыночной цены бумаги (в рассматриваемом случае до 100 денежных единиц), так как фактический доход ее держателя составлял 20 денежных единиц.

КОНСОЛИДАЦИЯ. 1. Укрепление чего-либо. 2. Объединение отдельных лиц, их групп, в том числе фирм или компаний, для усиления борьбы за общие цели. 3. Вложение прибыли, полученной от торговли спекулятивными акциями, в наиболее надежные акции. 4. Замена национальной валюты, составляющей валютные резервы страны, новыми международными денежными активами. 5. Сведение данных бухгалтерского учета для получения сводного отчета. 6. Объединение нескольких долгов (займов) в один с изменением срока либо ссудного (заемного) процента.

КОНСОЛИДИРОВАНИЕ — процесс осуществления консолидации (см.: *Консолидация).*

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС — это баланс, составленный для организаций, которые реорганизуются путем слияния (присоединения) двух или более организаций.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ДОЛГ — государственная задолженность, возникшая вследствие выпуска долгосрочных займов; продление срока действия краткосрочных и среднесрочных займов; объединение ранее выпущенных краткосрочных и среднесрочных займов в один долгосрочный.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ СЧЕТ — счет, характеризующий деятельность нескольких взаимосвязанных хозяйствующих субъектов. Он производит аккумуляцию проводимых между ними операций, в том числе и внешних.

КОНСОРЦИУМ. 1. Временное соглашение между банками и (или) промышленными компаниями с целью совместного размещения займа либо осуществления единого капиталоемкого проекта. 2. Временное договорное объединение фирм, банков, компаний для реализации конкретных экономических проектов.

Заключение соглашения

Члены консорциума при заключении соглашения определяют долю каждого из них в затратах и ожидаемой прибыли, а также формы участия в реализации проекта или мероприятия и иные условия деятельности консорциума. Кроме того, в соглашении оговариваются функции главы консорциума, который выбирается из членов объединения. Участвовать в консорциуме могут частные и государственные организации, а также отдельные государства. Участники консорциума сохраняют за собой свою экономическую самостоятельность в полной мере, им предоставляется право на участие одновременно в нескольких консорциумах.

КОНСОРЦИУМ БАНКОВСКИЙ — временное межбанковское соглашение для совместного проведения операций финансирования с целью снижения кредитных рисков.

Участники банковского консорциума

В составе консорциума выделяется ведущий банк, выполняющий функции главы консорциума: ведение переговоров с учредителями, оформление займа, введение его в котировку на бирже и т. д. Остальные участники консорциума называются контрагентами. Банковский консорциум (нередко в литературе встречаются синонимы: банковский пул, банковский синдикат) организуется при невозможности удовлетворения потребностей компании одним банком самостоятельно, при финансировании в разных валютах или в разных частях света, а также при необходимости сочетания долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных кредитов. На практике иногда наблюдается слияние банков именно на основе более раннего временного объединения их усилий.

Заемщик, сотрудничая с банковским консорциумом, может осуществлять упрощенную пролонгацию кредита.

КОНСЮМЕРИЗМ — общественное движение за расширение прав и воздействие покупателей в их отношениях с продавцами.

Традиционные права покупателей включают:

1) право не покупать предлагаемый для продажи товар;
2) право рассчитывать на безопасность использования товара;
3) гарантийное право необходимого качества купленного товара и т. п.

Для успешной реализации перечисленных прав требуется организация потребителей. В развитых странах Запада подобные организации создаются как на общественных началах, так и по решению государственных органов власти. Так, в США по распоряжению Конгресса были учреждены Специальное управление по контролю качества пищевых продуктов, медикаментов и косметических средств, Управление по делам потребителей, Комиссия по проблемам безопасности товаров широкого потребления и др.

В нашей стране развивают свою деятельность потребительские союзы (иногда в литературе можно встретить слово «консумеризм»).

КОНСУЛЬТАНТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — специалист (консультант), оказывающий свои профессиональные услуги по вопросам выпуска и обращения ценных бумаг.

КОНСУЛЬТАНТ ПО ВОПРОСАМ УПРАВЛЕНИЯ — специалист (консультант) по вопросам повышения прибыльности работы компании, дающий рекомендации по совершенствованию системы планирования и управления, более эффективному использованию сотрудников, модернизации процесса производства. Как правило, консультант такого рода не является сотрудником обратившейся за консультацией компании, т. е. он не зависит от ее традиций и личных взаимоотношений, поэтому результаты его аналитической работы в большинстве случаев содержат много нового и полезного для руководства компании.

КОНСУЛЬТАНТ ФИРМЫ — специалист, который регулярно проводит консультации руководителей и менеджеров конкретной фирмы.

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ЗАДОЛЖЕННОСТИ — предоставление рекомендаций по вопросам ликвидации внутренних и внешних долгов, а также по поводу снижения вероятности невозврата кредита. Цен-

ность данных консультаций для должника состоит в том, что предложенные варианты решения поставленных вопросов не совпадают с предложениями кредиторов.

КОНСУМЕНТ — потребитель производимых и предоставляемых товаров и (или) услуг.

КОНТАНГО. 1. Надбавка к котировке ближних сроков при заключении сделки на отдаленные сроки. 2. Вознаграждение брокеру за отсрочку платежа. 3. Соотношение цен, определяющее превышение цен по сделкам на срок над ценами на наличный товар, превышение цен на товар с отдаленными сроками поставки над ценами на товар с более короткими сроками поставки.

КОНТАНГОВЫЙ РЫНОК — состояние рынка, характеризуемое прогрессивным увеличением цены фьючерсных контактов по мере отдаления от ближайшего месяца поставки.

КОНТИРОВКА. 1. Обозначение дебетуемого и кредитуемого счетов согласно основным положениям бухгалтерского учета, а также сумм на этих счетах в расчетных документах. 2. Процесс осуществления бухгалтерской проводки.

КОНТОКОРРЕНТ — см.: *Контокоррентный счет.*

КОНТОКОРРЕНТНЫЙ СЧЕТ. 1. Счет, на котором учитываются все операции банка с клиентом: с одной стороны, ссуды банка и все платежи со счета по поручению клиента, а с другой — поступление средств в банк в виде вкладов, возвращения ссуд и т. п. Подобный счет представляет собой сочетание текущего и ссудного счетов, следовательно, может иметь как дебетовое, так и кредитовое сальдо. 2. Счет, открываемый физическими и юридическими лицами своим постоянным клиентам для отражения расчетов между ними. По своей бухгалтерской природе данный счет является активным.

КОНТРА — бухгалтерская запись против уже сделанной ранее записи на том или ином бухгалтерском счете и аннулирующая ее значение.

КОНТРАБАНДА — незаконное перемещение через границу товаров и иных ценностей, а также конкретно незаконно перевозимый товар.

КОНТРАГЕНТЫ—хозяйствующие субъекты (отдельные лица, учреждения и организации), сотрудничающие в процессе выполнения договора и имеющие друг перед другом определенные данным договором обязательства.

КОНТРАКТ. 1. Юридическое соглашение между двумя и более участниками, определяющее обязательства сторон по поставкам и приобретению товаров, выполнению определенной работы и т. п. 2. Форма трудового договора, используемая при найме руководителя государственного предприятия. Этот вид найма применяется на арендных предприятиях, в кооперативах, научно-исследовательских организациях и т. п. 3. Предмет торгов при заключении фьючерсных сделок на товары или финансовые активы. 4. Двустороннее соглашение между продавцом и покупателем о совершении операции с фьючерсными контрактами или опционами на фьючерсные контракты, регламентируемое биржей.

Основные пункты контракта:

1) определение сторон;
2) предмет контракта;
3) базисные условия поставок;
4)сроки поставок;
5) количество товара;
6) цены и общая сумма контракта;
7) условия платежа;
8) упаковка и маркировка;
9) качество товара;
Ю)страхование и другие условия соглашения.

В практической деятельности цена контракта при заключении может отличаться от действующей на тот момент внутренней или мировой цены. Данное расхождение будет определяться каким-то условием контракта, например объемом, поэтому цена контракта является коммерческой тайной.

Виды контрактов

Контракт с открытой границей — соглашение, по которому поставщик соглашается удовлетворить потребности покупателя в конкретном продукте независимо от того, какие это потребности.

Контракт связанный — договор о продаже товаров или сдаче собственности в аренду, в котором присутствуют пункты, запрещающие покупателю (арендатору) заключать аналогичные договоры с другими товаропроизводителями или арендаторами.

Контракт «Желтой собаки» — соглашение, определяющее обязательство работника не вступать в профсоюз в случае принятия его на работу. Последние два вида контрактов считаются незаконными.

КОНТРАКТ ГАРАНТИЙНЫЙ. 1. Контракт, предоставляющий право на получение определенных услуг в течение всего периода его действия. 2. Соглашение, содержащее обязательство физического либо юридического лица выступить в роли гаранта. Заключение таких контрактов имеет место при договорах на проведение научных исследований, проектно-конструкторских разработок, экспериментов, опытных производств новой продукции. Эти контракты подразумевают обмен результатами работ между участниками его выполнения.

КОНТРАКТ ГЛОБАЛЬНЫЙ — соглашение с широким диапазоном взаимных обязательств сторон, которое содержит общую стоимость указанных обязательств. В рамках таких контрактов, как правило, предусматривается подписание отдельных, более конкретных контрактов. В глобальном контракте разрешается не указывать цены на образцы, услуги и комплектующие детали (в целях более свободного развития кооперационных связей), но обязательно наличие в нем ссылки на указание сроков согласования цен, а также методики определения цен.

КОНТРАКТ КАССОВЫЙ НА ПОСТАВКУ — контракт, согласно которому ценная бумага должна быть поставлена в день заключения сделки.

КОНТРАКТ ЛОНГ — фьючерсный контракт, приобретенный из расчета на ценовое увеличение, который применяется в качестве фиксатора гарантированной цены на закупку товара.

КОНТРАКТ НА БУДУЩУЮ ПОСТАВКУ — контракт на поставку продукции, еще не произведенной, но уже по зафиксированной цене. Подобные контракты на поставку продукции являются промежуточными между форвардными и фьючерсными контрактами, отличаясь от последних конечным результатом: для фьючерсов им выступает ликвидация клиринговых расчетов, а для контрактов на будущую поставку — реальная поставка товара.

КОНТРАКТ НА СРОК — соглашение сторон об обмене с указанием конкретных сроков в будущем по определенной на настоящий момент цене.

КОНТРАКТ НА УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯЕМ. 1. Соглашение правительства с иностранной компанией о передаче на контрактной основе функций управления конкретным предприятием сразу же после его регистрации. Широкое распространение данные контракты получили в странах, испытывающих недостаток в профессиональных управленцах. Большая часть заключенных контрактов приходится на горнодобывающую промышленность, аграрный сектор и туристический бизнес. При таком соглашении предприятие остается в собственности того государства, представителем которого выступало правительство. 2. Договорные отношения фактических владельцев предприятия, которое зарегистрировано в офшорной зоне, и его формальных управляющих, которые закрепили своими подписями все отчетные документы, предоставляемые в органы страны регистрации.

КОНТРАКТ ОБЛИГАЦИОННЫЙ - дополнительный документ по выпуску облигаций, переданный ее держателю или покупателю и определяющий уровень прибыльности выпущенной ценной бумаги, а также привилегии и ограничения для ее держателя.

КОНТРАКТ ОТКРЫТЫЙ — соглашение с агентом по закупкам о приобретении определенного товара без указания конкретного производителя. В другом случае, когда в соглашении указывается конкретный производитель, контракт называют закрытым.

КОНТРАКТ ПРОСТОЙ КОМПЕНСАЦИОННЫЙ — договор, представляющий собой документальную основу компенсацион-

ной сделки, который предусматривает взаимную поставку товаров, а иногда и частичное денежное покрытие (именно это отличает его от товарообменной или бартерной сделки). В отечественной практике такие договоры заключаются, как правило, при строительстве промышленных объектов.

КОНТРАКТ ФОРВАРДНЫЙ — нестандартное соглашение сторон о будущей поставке с согласованием в момент его заключения всех основных позиций контракта: цены, количества, качества товара, сроков и условий поставки. Поставка и взаиморасчеты по заключенному соглашению осуществляются в согласованные в будущем сроки. Следствием нестандартности данных контрактов является узость или полное отсутствие вторичного рынка для них, следовательно, они не могут быть ликвидированы досрочно одной из сторон посредством заключения офсетной сделки.

Основным недостатком форвардного контракта является отсутствие в нем гарантии исполнения каждым из контрагентов. Это находит отражение в отношении цены спот и цены форвард: чем существеннее отличается цена спот (цена сделки с немедленной поставкой товара) на дату поставки товара от цены форвард, тем выше риск неисполнения контракта одной из сторон. Как правило, форвардные сделки совершаются за рамками биржи.

КОНТРАКТ ФЬЮЧЕРСНЫЙ — стандартное соглашение сторон о будущей поставке товара с согласованием в момент заключения только цены поставляемого товара. Контракт фьючерсный не является ценной бумагой. Заключив фьючерсный контракт, стороны перестают общаться друг с другом, непосредственным контрагентом каждой из них становится биржа.

Привлекательность фьючерсных контрактов

Подобные контракты привлекательны тем, что финансовое состояние каждой из сторон не интересует другую сторону соглашения. Биржа гарантирует исполнение контракта в любом случае. Поставку товара осуществляет биржа. Кроме того, может быть оговорена поставка нескольких видов товара по выбору продавца.

Достижение спекулятивных целей при заключении фьючерсного контракта становится возможным в результате существования возможности производить взаиморасчеты деньгами, а не предметом сделки.

Фьючерсные контракты заключаются в большинстве случаев на поставку скота, пшеницы, валюты, ценных бумаг и т. п. Они могут переходить из рук в руки много раз. Погашение фьючерса осуществляется с помощью клиринговых операций в расчетной палате биржи.

КОНТРАКТ ШОРТ — фьючерсный контракт, подаваемый из расчета снижения цен.

КОНТРАКТ, «НЕ ВЫПОЛНЕННЫЙ ЗА ДАВНОСТЬЮ» — незавершенный контракт, который не был выполнен в тридцатидневный срок после наступления предусмотренного срока поставки и платежа.

КОНТРАКТАНТ — лицо, принявшее на себя некоторые обязательства вследствие подписания того или иного контракта.

КОНТРАКТАЦИЯ — процедура заключения любого контракта. Но нередко под контрактацией понимается заключение исключительно договора между предприятием — изготовителем продукции и организациями, занимающимися заготовкой и сбытом этой продукции.

КОНТРАФАКЦИЯ. 1. Литературная подделка; нарушение официально признанного авторского права в форме воспроизведения и распространения чужого произведения. 2. Неправомочное использование известных на рынке товарных знаков и знаков обслуживания. Это ущемляет интересы не только настоящего владельца данного знака, но и негативно сказывается на отношении покупателей к продукции данного знака. 3. Изготовление, продажа или незаконное использование патента. Нарушение патентных прав влечет за собой гражданскую, а в некоторых случаях и уголовную ответственность.

КОНТРБАЛАНС — таблица, составление которой основывается на данных, представленных бухгалтерским учетом. Она необходима для анализа и проверки правильности составления бухгалтерского баланса.

КОНТРБРОКЕР — брокер, который заключил сделку на бирже при помощи другого брокера.

КОНТРИБУЦИЯ. 1. Сумма, которую побежденное государство по условиям мирного договора уплачивает государству-победителю. 2. Денежные и (или) натуральные поборы, взимаемые оккупационными властями с населения оккупированных территорий, носящие принудительный характер.

Особенности контрибуции

В большинстве случаев контрибуции носят грабительский характер, выступая неотъемлемым условием послевоенных договоров (или же условием оккупационного режима), вносимым государством-победителем. Изначально при рабовладельческом и феодальном обществе контрибуции выражались в присвоении военной добычи, а также в уплате дани победителю на протяжении определенного времени. Широкое распространение контрибуция получила в период расцвета эпохи капитализма. На современном этапе международная общественность отстаивает принцип недопущения контрибуций. Данный принцип был реально воплощен в Женевской конвенции 1949 г., посвященной вопросу защиты гражданского населения во время войны и запрещающей всякое проявление контрибуций.

КОНТРОЛЕР. 1. Лицо, обладающее полномочиями контролировать, проверять правильность, обоснованность, законность действий организаций, учреждений государственных органов, граждан. 2. Название должности финансового директора, главного бухгалтера в некоторых американских компаниях.

Функциями такого специалиста являются проведение учета и анализ отчетной информации о деятельности фирмы.

КОНТРОЛИРУЕМАЯ КОМПАНИЯ — компания, владение и управление которой осуществляются сторонней организацией либо определенным лицом по причине наличия у них большинства голосующих акций.

КОНТРОЛЛЕР — лицо, несущее ответственность за осуществление организации и эффективное функционирование системы. Это специалист, специально обученный и способный выполнять функции и задачи контроллинга. Другими словами, это менеджер по координации деятельности фирмы и ее структурных подразделений, по организации управленческого учета и планирования для разработки политики по обеспечению выживаемости фирмы в долгосрочной перспективе.

Основные функции контроллера определяются целями организации. Это учет, планирование, контроль, информационно-аналитическое обеспечение процесса принятия решений, поддержка координации и адаптации организационной системы, осуществление специальных исследований, обоснований и расчетов для характеристики состояния и тенденций развития организации в условиях конкуренции.

КОНТРОЛЛИНГ — концепция системного менеджмента, управления организацией или отдельным функциональным процессом для обеспечения успешных в долгосрочной перспективе бизнес-коммуникаций. Необходимость контроллинга как концепции, функции и целостного инструмента в системе управления предпринимательством обусловлена неустойчивостью условий и характеристик внешней среды, в которой функционирует организация; ростом объема информации и значимости информационного обеспечения текущих (оперативных) и стратегических (перспективных) решений; повышением интернационализации рыночных отношений и предпринимательской деятельности; потребностью практики в комплексной методической и инструментальной базах для поддержания основных функций менеджмента в ходе их системной интеграции; усилением функции координации в процессе подготовки, принятия и реализации предпринимательских решений.

Главное назначение контроллинга заключается в обеспечении менеджмента результатами оценки состояния и изменения окружающей среды, а также поведения организации в условиях рынка в процессе достижения стратегических и оперативных целей. Цели контроллинга определяются целями организации. Целями контроллинга могут быть получение таких конечных результатов дея-

тельности, как обеспечение необходимого уровня прибыли, рентабельности фирмы, увеличение объема продаж и т. д.

Практическое применение контроллинга требует его подразделения на оперативный и стратегический.

Стратегический контроллинг служит средством поиска целей, а оперативный контроллинг — это не что иное, как инструмент достижения целей.

С помощью контроллинга решаются задачи планирования, задачи информационного сопровождения и оповещения, задачи контроля и регулирования.

КОНТРОЛЬ. 1. Составная часть управления экономикой, заключающаяся в наблюдении за экономическими объектами и процессами с *целью* проверки соответствия наблюдаемого состояния желаемому и необходимому, предусмотренному законами, положениями, инструкциями, другими нормативными актами, а также договорами, планами, соглашениями и т. п. 2. Контроль над конкретным объектом, нашедший свое проявление в сосредоточении прав управления объектом в одних руках. 3. Контролирующий орган, сотрудники которого занимаются проверкой.

КОНТРОЛЬ ВЫБОРОЧНЫЙ — контроль, осуществляемый по отдельным позициям, выборкам и т. п.

КОНТРОЛЬ ДОКУМЕНТАЛЬНЫЙ — контроль, информационной базой которого является документация, предварительно подвергшаяся подробнейшему изучению и анализу.

КОНТРОЛЬ ИНСПЕКЦИОННЫЙ — контроль, проводимый специальным уполномоченным органом или лицом для проверки ранее выполненного контроля.

КОНТРОЛЬ МАРКЕТИНГА — составляющая процесса управления деятельностью предприятия, занимающаяся измерением и оценкой результатов реализации маркетинговых планов и стратегий, эффективности корректировки для достижения маркетинговых целей. Различают три вида маркетингового контроля: контроль годовых планов, контроль прибыльности и стратегический контроль. В общем случае контроль маркетинга основывается на расширенном применении различных показателей, характеризующих эффективность.

КОНТРОЛЬ ГОДОВЫХ ПЛАНОВ — оценка и корректировка уровня выполнения годовых заданий по объему продаж, прибыли и другим показателям. Принимая во внимание то, что именно в годовом плане маркетинга в разрезах отдельных рынков и продуктов обычно подробно прорабатываются отдельные направления и показатели маркетинговой деятельности, информация об уровне их реализации достаточно интересна для руководства организации. Для того чтобы осуществлять маркетинговую деятельность, безусловно, необходимы существенные затраты. Оценка их разумности и эффективности осуществляется и при контроле годовых планов маркетинга. Далее при данном виде контроля осуществляется анализ правильности предположений относительно внешней среды маркетинга, заложенных в годовой план маркетинга.

При контроле годовых планов анализируются продажи, рыночная доля, соотношение между расходами на маркетинг и объемом продаж, производится финансовый анализ, анализ мнений потребителей, а также других участников, занятых в рыночной деятельности.

Анализ продаж состоит в измерении и оценке фактического объема продаж продукции на различных рынках сбыта в сравнении с поставленными в этой области целями.

Анализ рыночной доли направлен на то, чтобы определить свою позицию на рынке по отношению к конкурентам. Допустим, что по результатам предыдущего анализа за год объем продаж вырос. Причинами этого увеличения могут послужить выгодная конъюнктура рынка, которой могут воспользоваться и конкуренты, а также повышение эффективности деятельности конкретной компании по отношению к конкурентам. С помощью анализа рыночной доли возможно увидеть усиление или ослабление конкурентных позиций данной компании на рынке. В случае, когда конкуренты с большей пользой для себя использовали выгодную рыночную ситуацию, чем данная компания, может сложиться ситуация, когда объем продаж данной компании вырос, а показатель рыночной доли снизился. Это означает, что конкурентные позиции компании на рынке ухудшились.

Анализ соотношения между затратами на маркетинг и объемом продаж позволяет организации оценить эффективность маркетинговых расходов и определить их приемлемую величину. Чаще всего такой анализ применяется к отдельным составляющим компонентам маркетинговых затрат, т. е. величины и динамика таких соотношений изучаются следующим образом: затраты на рекламу — к объему продаж, расходы на маркетинговые исследования — к объему продаж, издержки, понесенные стимулированием сбыта, — к объему продаж. Результаты данного анализа подвергаются оценке со стороны финансовой деятельности организации в целом. Необходимость в этом обусловлена тем, что нужно понять, за счет чего и где организация получает деньги.

Финансовый анализ проводится для того, чтобы выявить факторы, которые определяют окупаемость вложенных средств. Данный показатель обычно повышается по двум направлениям: 1) путем увеличения прибыли за счет роста объема продаж и (или) сокращения затрат; 2) посредством повышения оборачиваемости капитала, что достигается путем увеличения объема продаж или уменьшения активов — материальных запасов, основных фондов, числа неоплаченных счетов и т. д. Таким способом обозначается роль маркетинговых факторов в обеспечении финансового благополучия в организации.

Анализ мнений потребителей и других участников рыночной деятельности основан на наблюдениях за изменением отношения к организации ее клиентов, дилеров и других участников маркетинговой деятельности. В этих целях проводятся опросы, беседы, регистрируются и анализируются жалобы, как письменные, так и устные. Такой анализ дает возможность руководству организации заранее принимать необходимые меры.

КОНТРОЛЬ ПРИБЫЛЬНОСТИ - оценка и осуществление корректирующих действий с целью обеспечения прибыльности продуктов, территорий, групп потребителей, каналов распределения, деятельности различных категорий и видов на разных рынках. Данный контроль может осуществляться на основе разных временных баз: еженедельно, ежемесячно, ежеквартально и т. п.

Алгоритм проведения контроля прибыльности следующий: составляется отчет о прибылях и убытках, распределяются затраты по отдельным функциям маркетинга. Далее осуществляют распределение отдельных маркетинговых затрат по отдельным каналам сбыта, расчет удельных функциональных маркетинговых затрат и определение величин прибыли и затрат для отдельных каналов сбыта. На следующем этапе выявляются причины низкой или высокой прибыльности отдельных каналов сбыта, результатом чего является принятие решения о корректировке сбытовой и маркетинговой политики предприятия.

КОНТРОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ - контроль комплекса маркетинга в разрезе его отдельных элементов, проводимый с целью выявления возможностей повышения прибыли от деятельности предприятия.

Так, в рамках контроля продуктовой политики с позиций потребителей оцениваются характеристики отдельных продуктов, их маркировка и качество упаковки. Фактические цены анализируются с позиций потребителей и торговых посредников, сравниваются с ценами конкурентов.

Контроль деятельности в области продвижения продуктов имеет направление на оценку эффективности рекламных кампаний и иных элементов комплекса продвижения продукта, таких как стимулирование торговли и потребителей, проведение ярмарок и выставок и т. п.

Контроль в области доведения продукта до потребителя состоит из двух частей: оценки эффективности функционирования отдельных каналов сбыта товаров, в том числе оценки уровня послепродажного сервиса и рекламаций и оценки эффективности деятельности службы сбыта. Во втором случае контролируется претворение в жизнь (реализация) заданий, указанных в плане по сбыту товаров в разрезе отдельных товарных групп, рынков, сбытовых агентов. Здесь принимается во внимание утверждение о том, происходила ли реализация товаров по регулярным ценам, или применялись ценовые скидки. Оценку эффективности деятельности торговых агентов осуществляют с помощью расчета таких показателей, как коли-

\елей и других
мости основан
гем отношения
шеров и других
деятельности.
сы, беседы, ре-
:я жалобы, как
гой анализ дает
анизации зара-
1еры.

эНОСТИ —
>ректирующих
[я прибыльно-
эуп п потреби-
деятельности
я разных рын-
эсуществлять-
[ых баз: еже-
)тально и т. п.
юля прибыль-
» отчет о при-
гся затраты по
гинга. Далее
: отдельных
>ным каналам
кциональных
1ение величин
ных каналов
вляются при-
рибыльности
льтатом чего
>рректировке
штики пред-

НОСТИ —
в разрезе его
1ый с целью
ения прибы-
.
гтовой поли-
щениваются
адуктов, их
и. Фактиче-
иций потре-
в, сравнива-

шсти про-
явление на
х кампаний
юдвижения
>вание тор-
ие ярмарок

ч продукта
ух частей:
ширования
, в том чис-
то сервиса
мости дея-
зом случае
знь (реали-
е по сбыту
товарных
Здесь при-
ше о том,
)в по регу-
> ценовые
1еятельно-
нют с по-
как коли-

чество визитов к посредникам и потребите¬ лям, отношение совокупного объема продаж к числу визитов, отношение численности но¬ вых потребителей к общему их количеству, объем продаж в расчете на одного потреби¬ теля. Помимо прочего, осуществляется конт¬ роль над затратами на каждого из торговых агентов (заработной платой, командировоч¬ ными, содержанием региональных сбытовых контор и т. п.) по отношению к объему реа¬ лизованных товаров.

Уровень эффективности маркетинговой деятельности можно определить не только с помощью результатов текущей деятель¬ ности. Высокая эффективность может быть обусловлена тем, что организация грамотно проводит маркетинговую политику в страте¬ гическом масштабе.

КОНТРОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ — оперативная оценка эффективности марке¬ тинговой деятельности вообще. При про¬ ведении стратегического контроля обычно используются два инструмента: анкетирова¬ ние руководителей организации и проведе¬ ние всесторонней оценки на основе аудита маркетинга.

В первом случае *выделяют атрибуты,* ко¬ торые являются определяющими стратегиче¬ ской эффективности маркетинга, например ориентацию на потребителей, стратегиче¬ скую ориентацию, степень организационной интеграции маркетинга, адекватность мар¬ кетинговой информации, результативность и эффективность управления текущей марке¬ тинговой деятельностью.

Аудит маркетинга — это всеобъемлющая, систематическая, независимая проверка, осуществляемая периодически, регулярно. Проверяются внешняя среда маркетинга, цели, стратегии и отдельные виды маркетин¬ говой деятельности для организации в целом или для отдельных хозяйственных единиц.

Цель аудита маркетинга — это выявление таких областей, в которых возникают проб¬ лемы и новые возможности, а также выдача рекомендаций по разработке плана, направ¬ ленного на повышение эффективности мар¬ кетинговой деятельности.

Четыре характеристики аудита марке¬ тинга

1. *Всеобъемлемость.* Аудит охватывает все главные виды маркетинговой деятель¬ ности, причем анализом отдельных крити¬ ческих моментов не ограничивается этот процесс. Аудит носит название «функцио¬ нальный аудит» в том случае, когда он вклю¬ чает в себя анализ деятельности сбытовиков, ценообразования и других функций марке¬ тинга.

2. *Систематичность.* Аудит маркетинга представляет собой упорядоченную после¬ довательность диагностических шагов, кото¬ рые охватывают внешнюю среду маркетин¬ га, внутренние системы маркетинга, а также отдельные функции маркетинга. После уста¬ новления диагноза следует разработка плана корректирующих действий. Планом могут быть предложены как краткосрочные, так и долгосрочные рекомендации, направлен¬ ные на улучшение общей эффективности маркетинговой деятельности.

3. *Независимость.* Аудит маркетинга можно реализовать с помощью шести спо¬ собов, таких как самоаудит, перекрестный аудит, аудит со стороны вышестоящих под¬ разделений (организаций), аудит со стороны специального аудиторского подразделения, аудит, который проводится специально соз¬ данной группой, внешний аудит. Самоаудит основывается на применении руководителем подразделения специального опросного листа, чтобы оценить эффективность своей дея¬ тельности. Он может носить полезный харак¬ тер, однако вовсе не исключено, что могут отсутствовать его независимость и объектив¬ ность. Наилучшим образом аудит осуществ¬ ляют независимые консультанты. Они объективны, и мнение их независимо, у них накоплен большой опыт аудита в подобных отраслях.

4. *Периодичность.*

Таким образом, стратегический контроль основан на достаточно разнообразной мар¬ кетинговой информации, т. е. его качество зависит от уровня эффективности маркетин¬ говой деятельности в организации. Важной является оценка того, как маркетинг оказы¬ вает влияние на выбор и реализацию отдель¬ ных направлений производственно-хозяйст¬ венной деятельности (бизнеса) организации.

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА — многосторон¬ няя проверка изделий на соответствие образ¬ цу, принятому за эталон. Она реализуется на различных стадиях производственного про¬ цесса. Целью его осуществления является выявление соответствия отклонений допусти¬ мым пределам. Носит он главным образом выборочный характер. Активный контроль способствует обеспечению компании репута¬ ции добросовестного производителя высоко¬ качественной продукции. Кроме того, указа¬ ние проведения 100%-ного тестирования очень привлекает покупателей.

КОНТРОЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ — метод оценки результатов деятельности предприя¬ тия на основе обратной связи, что позволяет выявить наметившуюся ранее отрицательную тенденцию в затратах и их эффективности.

КОНТРОЛЬ СПЛОШНОЙ — контроль, проводимый на основе исследования и ана¬ лиза совокупности в целом.

КОНТРОЛЬ ТЕКУЩИЙ — контроль, который проводится непосредственно в ходе осуществления хозяйственной операции. Проведение этого контроля основывается на данных оперативного учета.

КОНТРОЛЬ ЭКСПОРТНЫЙ — систе¬ ма мер, запрещающих, ограничивающих или контролирующих экспорт стратегических товаров.

КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ — доля общего количества выпущенных обык¬ новенных акций, сосредоточенная в руках одного лица и дающая ему возможность осуществлять фактический контроль над деятельностью акционерного общества, управлять ею, принимать нужные для себя решения. Согласно ФЗ «Об акционерных обществах» контрольным пакетом считается пакет, состоящий из не менее чем половины обыкновенных акций, выпущенных в обра¬ щение (т. е. 50% + 1 акция). Практика же показывает, что, сосредоточив в своих руках уже более 20% акций, акционер получает права владельца контрольного пакета. Это является следствием того, что не все акцио¬ неры представлены обычно на собрании, а тем более не все будут голосовать против такого владельца. При значительной распы¬ ленности контрольный пакет акций может ограничиться наличием 5—7% выпущенных акций.

КОНТРПАССИВНЫЙ СЧЕТ — один из видов контрарных счетов, предназначенный для корректировки основного пассивного счета хозяйственных средств предприятия.

КОНФЕРЕНЦИЯ ООН ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ (ЮНКТАД) — специально созданный в 1964 г. постоянный орган ООН, регулирующий практически все экономи¬ ческие и правовые аспекты современной международной торговли и связанные с ней вопросы экономического развития. Среди его членов сто восемьдесят пять государств и три специализированных агентства.

Среди целей ЮНКТАД можно выделить:

1) оказание содействия развитию междуна¬ родной торговли, для того чтобы ускорить экономический рост и развитие главным образом развивающихся стран;
2) установление принципов и политики, имеющих отношение к международной торговле и связанным с ней проблемам развития экономики, например в финан¬ совой сфере, сфере инвестиций, передачи технологии и пр.;
3) рассмотрение и содействие организации деятельности других учреждений в преде¬ лах системы ООН в области торговли на международной арене, а также соответст¬ вующих проблем развития экономики;
4) принятие в необходимых случаях мер, направленных на ведение переговоров и утверждение многосторонних норматив¬ ных актов в области торговли;
5) согласование политики правительств и ре¬ гиональных экономических группировок в области торговли и развития.

Для достижения поставленных целей ЮНКТАД осуществляет свою деятельность по таким направлениям, как:

1) регулирование торговых и экономических отношений между государствами, разра¬ ботка концепций и принципов развития мировой торговли. Сущность принципов международных торговых отношений и торговой политики сводится к следующим основным положениям: равноправие, ува¬ жение суверенитета, невмешательство во внутренние дела стран и взаимная выгода при осуществлении торговых и других эко¬ номических отношений между странами;
2) разработка мер по регулированию между¬ народной торговли сырьем. Вследствие межправительственных переговоров в рам¬ ках ЮНКТАД было заключено несколько международных товарных соглашений,

были созданы исследовательские группы по сырьевым товарам, участниками которых являются страны-производители и страны-потребители, подписаны конвенции и соглашения в различных областях экономики;

3) разработка мер и средств политики торговли и экономического сотрудничества. В рамках организации ЮНКТАД была создана всеобщая система преференций при импорте товаров, прибывающих из развивающихся стран; разработаны меры, направленные на устранение тарифных барьеров, базовые мероприятия по оказанию помощи странам «третьего мира» в структурной перестройке экономики и т. п.;
4) содействие экономическому сотрудничеству между развивающимися странами;
5) проведение экспертных совещаний, собраний представителей правительств, дипломатических переговорных конференций для согласования политики правительств и экономических группировок отдельных регионов по вопросам развития мировой торговли и других проблем;
6) ведение аналитической работы по следующему широкому кругу вопросов:
   а) по глобализации и развитию;
   б) по инвестициям, развитию предприятий и технологий;
   в) по международной торговле товарами и услугами;
   г) по развитию инфраструктуры в сфере услуг.

КОНТРРЕКЛАМА — опровержение ненадлежащей, недобросовестной рекламы, выпущенное с целью ликвидации вызванных ею последствий. Все затраты контрреклама несет рекламодатель, заказчик недобросовестной рекламы, причем в полном объеме.

КОНФЛИКТ В СБЫТОВОМ КАНАЛЕ — разногласия между участниками распределительного канала. Различают горизонтальный (между оптово-розничными торговцами вследствие ценовой конкуренции либо вторжения на чужую территорию) и вертикальный (между торговцами и поставщиками) конфликты в сбытовом канале.

КОНФОРМИЗМ — форма поведения, отрицательно относящаяся к нововведениям, так как предполагает пассивное восприятие существующего порядка вещей, господствующих мнений. Иными словами, это приспособленчество.

КОНФИСКАЦИЯ — принудительное и безвозмездное изъятие имущества у собственника по решению суда в виде санкций за совершение преступления или иного правонарушения. В определенных случаях, которые предусмотрены законом, в административном порядке осуществляется конфискация. Однако такое решение может быть обжаловано в суд.

КОНЦЕНТРАЦИЯ. 1. Сосредоточение, скопление, насыщенность, объединение. 2. Сосредоточение производства, капитала в одних руках или в одном месте.

КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА — наращивание капитала путем соединения капиталов разных владельцев, собственников, а также за счет превращения прибыли в капитал.

КОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА — сосредоточение производства одних или нескольких аналогичных видов продукции на крупных предприятиях в пределах небольшого экономического района.

КОНЦЕНТРАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ — один из элементов структуры рынка, характеризующий численность и распределение по величине покупателей на рынке.

КОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОДАВЦОВ — один из элементов структуры рынка, характеризующий количество производителей и распределение объемов продаж между ними на данном рынке.

КОНЦЕНТРАЦИЯ РЫНКА — степень концентрации на рынке одной или нескольких крупных фирм. Она характеризует эмпирический подход к исследованию структуры рынка, ее измеряют с помощью такого показателя, как коэффициент концентрации.

КОНЦЕПЦИЯ — определенный способ понимания, трактовки конкретного предмета, явления, процесса, приоритетная точка зрения на предмет, ведущая идея для их систематического освещения. Категория «концепция» применяется также при обозначении ведущего замысла, основополагающего принципа в научных, художественных, технических, политических и других видах хозяйственной деятельности.

КОНЦЕПЦИЯ ДВУХСЕКТОРНОЙ ЭКОНОМИКИ — модель переходной экономики, в которой существуют два автономных, параллельно развивающихся сектора: государственный и частный. Государственный сектор основан путем централизованного распределения ресурсов. Частный сектор базируется на децентрализованном распределении ресурсов. За пределами модели находятся так называемые промежуточные зоны, не входящие ни в один из названных секторов.

КОНЦЕПЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА — способ, определяющий принцип ведения учета и составления бухгалтерской отчетности.

В мировой практике выделяют четыре самостоятельные концепции:

1) концепцию действующего предприятия, основное положение которой состоит в том, что активы предприятия не оцениваются как сумма обыкновенных акций и резервов;
2) концепцию наращивания. В соответствии с этой концепцией доходы и расходы предприятия принимаются на учет в момент их возникновения, а не осуществления, что дает возможность учитывать проданную, но еще не оплаченную продукцию;
3) концепцию неизменности, которая предполагает, судя по определению, постоянство методологии учета;
4) концепцию осторожности, консервативности, согласно которой запасов поступлений, прибыли, дохода не делают до реального поступления денежных средств на счет предприятия, а убытки записываются сразу после их прогнозирования.

КОНЦЕПЦИЯ ЕЖЕГОДНОГО БАЛАНСИРОВАНИЯ — основана на равенстве Рикардо, согласно которому финансирование государственных расходов за счет долга равносильно их финансированию за счет налогов.

Предположим, что в первый период бюджетный дефицит рассчитывается как:

$$D = G_1 - T_1$$

А правительство финансирует этот дефицит, продавая государственные облигации. Тогда во втором периоде правительство должно собрать определенное количество налогов (T_2) для выплаты задолженности, включая проценты для оплаты государственных закупок (C_2):

$$T_2 = D(1 + r) + G_2,$$

где r — ставка процента.

Подставив во вторую формулу величину долга из первой формулы, получим:

$$T_2 = (G_1 - T_1)(1 + r) + G_2.$$

Нужно преобразовать данное выражение путем раскрытия скобок, перенеся налоги влево, затем разделить полученное выражение на (1 + r):

$$\frac{T_1 + T_2}{(1 + r)} = \frac{G_1 + G_2}{(1 + r)}.$$

Полученное уравнение представляет собой государственное бюджетное ограничение.

КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА — система принципиальных идей, положений маркетинговой деятельности, согласно которой достижение стратегических целей предприятия находится в зависимости от степени детализации изучения запросов потребителей и полноты их удовлетворения по сравнению с конкурентами.

Различают несколько концепций маркетинга, каждая из которых определяется в соответствии с определенным этапом экономического развития и состояния рынка:

1) производственную концепцию;
2) продуктовую концепцию;
3) концепцию продаж;
4) социально-этическую концепцию.

С. Коломийцев выделил четыре этапа эволюции концепции маркетинга: сбытовой, функциональный, информационный, маркетинг как рыночная концепция управления. В приведенной классификации выделяют «новинку» — *информационный маркетинг* как этап революции. Успех деятельности фирмы теперь (а тем более в будущем) зави-

сит не только от возможностей самой фирмы в области производства и сбыта, но прежде всего от инноваций, знаний, ноу-хау, обеспеченности информационным ресурсом и способности грамотного его использования для повышения конкурентных преимуществ.

Кроме информатизации предпринимательской и маркетинговой деятельности, существенным фактором, формирующим генезис эволюционного развития маркетинга, считается развитие отрасли сервисного предпринимательства. В зарубежных странах общество будущего называют сервисным (или экономикой услуг), поскольку считается, что большая часть национального продукта в мире будет производиться в сфере услуг. Переход к такому обществу означает, что потребуются новые управленческие и организационные решения в маркетинге, технологии, управлении отношениями между людьми. В условиях развития сервисной конкуренции возникает необходимость в новой организации предпринимательства по сравнению с индустриальным обществом.

Услуги превращаются в источник конкурентного преимущества независимо от их проявления: в промышленности (техническое обслуживание и ремонт, обучение персонала, консультации, обеспечение материалами и т. д.) или в традиционной сфере услуг (сюда относятся банки, туризм, гостиницы, рестораны и т. д.).

Это требует нового подхода к управлению, маркетингу, персоналу, финансам. В связи с этим маркетинг не может быть по-прежнему отдельной функцией исключительно специалистов по маркетингу и сбыту. Функции маркетинга расширяются. К функциям исследования, планирования, стимулирования сбыта и распределения добавляется функция взаимодействия с покупателем. Такие долгосрочные взаимоотношения с клиентом обходятся намного дешевле, чем маркетинговые расходы на усиление интереса к товару (услуге) у нового клиента. Например, известно, что затраты фирмы на продажу товара новому клиенту превышают в 6 раз организацию повторных продаж старому покупателю. А если клиент не был удовлетворен товаром, услугой, то повторное завоевание его расположения фирме будет стоить в 25 раз дороже.

Возникновение новой функции маркетинга — *функции управления взаимодействием* — позволило с коммуникативной точки зрения увидеть технологию маркетинга. В скандинавской школе, например, рассмотрение маркетинга началось с точки зрения процесса выгодного установления, поддержания и улучшения взаимоотношений с покупателями и другими субъектами для удовлетворения целей всех участников сделки.

Маркетинг взаимодействия рассматривает коммуникации в расширенном аспекте, т. е. как всякие взаимоотношения компании с ее партнерами, которые способны приносить доход. Например, в промышленном маркетинге купля-продажа понимается как долговременный процесс взаимоэффективного непрерывного взаимодействия фирмы-продавца с фирмами-покупателями, так как хозяйствующие субъекты, как правило, имеют дело с оптовыми потребителями, число которых меньше, а масштабы крупнее. Так как большинство клиентов требует индивидуального подхода, то снижается эффективность использования классической, традиционной концепции маркетинга (она основывается на разработке стандартного комплекса (рецепта) маркетинга для среднестатистического потребителя).

КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА — традиционная концепция маркетинга, которая учитывает потребности и интересы фирмы. Однако не всякая компания и в настоящее время использует эту концепцию. Дело в том, что на практике маркетинг оказывается чрезвычайно сложной задачей, решение которой требует значительного объема плановых расчетов, кадровой подготовки, дополнительных расходов. Кроме того, существует сомнение не в практической пользе концепции маркетинга, а в правомерности ее применения в отношении не потребителей и отдельных фирм, а всего общества. Можно сказать, что имеет место сомнение в том, способствует ли маркетинг удовлетворению индивидуальных потребностей и долгосрочных интересов общества, а также в том, не чревато ли стремление фирмы к удовлетворению запросов потребителей нежелательными социальными последствиями в обществе. Возможно, что опасения отнюдь не безосновательны. Достаточно отметить, что классическая концепция маркетинга преследует цель постоянного возбуждения потребностей и спроса, что приводит к удовлетворению потребностей покупателей, а также к стремлению к неудержимому росту прибыли, что, как показывает практика, чревато нарушением требований рациональности потребления, нехваткой ресурсов, растущим загрязнением окружающей среды. Для рационализации потребления, гуманизации производства и экологической защиты общества от производственных последствий появилась новая концепция маркетинга.

Новую концепцию Ф. Котлер назвал *концепцией социально-этического маркетинга.* Она предусматривает достижение целей фирмы с учетом удовлетворения потребностей общества.

Обязательными условиями применения концепции социально-этического маркетинга являются:

1) наличие основной цели фирмы, состоящей в удовлетворении потребностей покупателей согласно интересам общества;
2) необходимость постоянного поиска новых товаров, которые более полно удовлетворяют потребительский спрос. Готовность фирмы к нововведениям в товары в соответствии с интересами покупателей;
3) наличие постоянного контакта с потребителями, проявление заботы об удовлетворении их потребностей.

КОНЦЕПЦИЯ ПРОДАЖ — концепция маркетинга, основные положения которой определяются наличием в распоряжении фирмы определенного товара. При этом главная задача ее — достижение необходимого объема продаж для получения прибыли посредством различных мероприятий по стимулированию сбыта. Таким образом, имеется в виду, что потребители будут приобретать предлагаемые товары в необходимом объеме только в тех случаях, когда компания приложит все возможные усилия по продвижению товаров и стимулированию увеличения их продажи, так как подразумевается, что потребителей можно заставить покупать предлагаемые товары с помощью различных методов продажи. Считается, что или покупатели будут повторно покупать товар, или число потенциальных потребителей имеется в достаточном количестве. В организациях со сбытовой концепцией имеются отделы маркетинга и рекламы, которые подчиняются коммерческому директору. В таких случаях зачастую преследуются краткосрочные цели: реализовать продукцию, выполнить план поставок, найти заказы. Редко задается вопрос, будет ли покупатель осуществлять повторные покупки. Обычно фирмы, придерживающиеся сбытовой концепции, осуществляют продажу товаров в условиях дефицита или монополии на рынке.

Главный акцент в системе (формуле) «производство — сбыт — потребитель» падает на сбыт. Реализация концепции сбыта на практике часто носит вид навязывания покупки: продавец во что бы то ни стало стремится к заключению сделки, а удовлетворение потребностей покупателя является второстепенным результатом.

Эффективность концепции сбыта в течение длительного времени Ф. Котлер объясняет следующим:

1) многие покупатели уверены в своей состоятельности в том, что касается защиты своих интересов. Неудовлетворенные покупкой покупатели вскоре забывают об этом чувстве;
2) покупатели, недовольные покупкой, не всегда делятся негативными впечатлениями с другими покупателями;
3) покупатели, не удовлетворенные покупкой, едва ли будут обращаться с жалобой в общество, защищающее их интересы;
4) потенциальных покупателей всегда достаточное количество. Однако процесс усиления продаж уже произведенных товаров, навязывания покупки требует достаточного внимания к увеличению объемов производства и совершенствованию товара. При этом часто из поля внимания выпадает рынок.

КОНЦЕПЦИЯ ПРОДУКТОВАЯ — концепция маркетинга, в основе которой лежит предположение, что потребители благосклонны к продукту с наилучшими потребительскими свойствами, поэтому предприятие должно постоянно его совершенствовать. При этом не нужно забывать, что для потребителя первична возможность удовлетворения своих конкретных потребностей с помощью данного продукта, а не сам продукт как таковой. Но даже усовершенствованный продукт может не найти спроса на рынке, если производитель не предпримет каких-то мероприятий по повышению привлекательности продукта с помощью дизайна, упаков-

ки и цены, по организации удобной сети каналов распределения, не будет обращать внимания потребителей именно на этот продукт, не убедит их в превосходстве качеств данного продукта.

КОНЦЕПЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ — концепция, ориентированная главным образом на производителя и увеличение объемов производства существующего ассортимента товаров. Данная концепция изначальна, однако это не мешает ее применению в настоящее время. Согласно этой концепции при организации производства и реализации продукции используется известный принцип поведения потребителя: он ориентируется на товары широкого распространения и доступные цены.

Руководство фирмы в этом случае прилагает усилия, направленные на обеспечение большой серийности и продажи товара с применением разнообразных точек сбыта.

Применение этой концепции имеет место, например, в следующих случаях:

1) когда основная часть потребителей рынка ограничена небольшим доходом;
2) когда спрос на товар превышает его предложение, а некоторые потребители приобретают его иногда помимо воли, тем самым удовлетворяя ненадолго свои потребности;
3) когда в условиях производства, особенно новой продукции, себестоимость велика и возникает необходимость в поиске способа ее быстрого снижения для достижения удовлетворительной доли на рынке.

Очевидно, что в рамках этой концепции основной акцент делается на производство. Главное — произвести, а сбыть товар легко, так как на рынке отсутствуют аналогичные товары. В связи с этим эффективность деятельности предприятия определяется главным образом экономикой производства (увеличить серийность, снизить себестоимость, больше продать).

Производственная концепция в настоящее время используется во многих странах.

В России и сейчас она занимает главенствующее положение среди концепций маркетинга. Однако низкий уровень конкурентоспособности продукции, высокие цены не создают условий для роста объемов реализации продукции. Это имеет отношение в первую очередь к товарам производственно-технического назначения: объемы их производства в отдельных отраслях сократились на 40—50% относительно 1990 г.

Следует принимать во внимание то, что производственная концепция посильна не всем. Для ее принятия необходимы достаточный капитал (в России его долгое время обеспечивало государство), авторитет, имидж фирмы и наличие развитого внутреннего рынка для реализации производимой продукции.

КОНЦЕПЦИЯ РЫНКА ТРУДА — обоснование функционирования рынка труда. В качестве основных концепций рынка труда выделяют четыре нижеследующие концепции.

Классическая концепция. Она исходит из того, что занятость — норма рыночной экономики, поэтому государство не должно вмешиваться в проблемы рынка труда. Сторонники данного подхода (Д. Рикардо, Дж. Милль, А. Маршалл, А. Пигу) полагают, что общее перепроизводство невозможно, так как предложение порождает спрос, а в качестве регуляторов рынка труда могут применяться цены, заработная плата. Конкуренция на рынке труда согласно классической экономической школе исключает вынужденную безработицу, а изменение процентной ставки, эластичность соотношения цен и заработной платы обеспечивают полную занятость трудоспособного населения. Участие государства в регулировании рынка труда считается ненужным.

Неоклассическая концепция. Рынок труда функционирует на основе ценового равновесия, а главным регулятором его выступает цена рабочей силы. Сторонниками данного подхода являлись Дж. Перри, М. Фейлдстайн, Р. Холл, которые считали безработицу исключительно добровольной, а ее причину видели в отказе работников трудиться за меньшую заработную плату. Как они считают, регулирование цены труда обеспечивает регулирование спроса и предложения на этом рынке и приводит в конечном счете рынок в состояние равновесия.

Кейнсианская концепция. Согласно основным положениям данной концепции решение всех проблем, возникающих на рынке труда, находится на стороне эффективности спроса, а не предложения. Уровень занятости определяется динамикой эффективного спроса, складывающегося из ожидаемых расходов на потребление и предполагаемых инвестиций. Государственное регулирование, по Кейнсу, состоит в перемещении уровня равновесия на уровень полной занятости (нормальный уровень безработицы, т. е. 3—7% от общей численности рабочей силы), а основным фактором, повышающим уровень занятости, выступает повышение нормы накопления.

Монетаристская концепция исходит из того, что рыночная экономика характеризуется устойчивостью и способностью к саморегулированию. Эта концепция отрицает государственное вмешательство в экономику. Монетаристы (М. Фридман, Ф. Кейген, Д. Майзелман и др.) считают, что в любой момент времени существует определенный уровень безработицы (естественная норма безработицы). Отклонения от него могут наблюдаться только в краткосрочном периоде времени. Таким образом, основная проблема рынка труда с точки зрения монетаристской школы — проблема борьбы с отклонениями от ее естественной нормы. Обеспечить занятость поможет проведение кредитно-денежной политики, регулятором чего выступают учетная ставка центрального банка, размеры обязательных резервов коммерческих банков на счетах ЦБ.

КОНЦЕПЦИЯ ТОВАРА — концепция маркетинга, в основе которой лежит предположение, что потребитель всегда благоприятно отнесется к товару, если он хорошего качества и продается по умеренной цене. Потребитель заинтересован в таких товарах, осведомлен о наличии аналогов, он выбирает товар путем сравнения качества и цен на аналогичные товары других фирм. Достижение желаемого объема продажи и прибыли не требует больших затрат на маркетинговую деятельность.

Такой концепции придерживаются многие компании, фирмы, организации, причем и некоммерческие. Однако концепция товара не всегда успешна, возможно проявление маркетинговой близорукости. Это имеет место, когда игнорируется необходимость изучения покупательной способности потребителей, товаров-конкурентов, совместимости изготовляемых комплектующих изделий с существующими аппаратами. Когда фирма урезает затраты на маркетинг, она рискует получить значительный ущерб от рыночной неудачи.

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ — модель развития цивилизации, исходящая из необходимости обеспечения мирового баланса между решением социально-экономических проблем и сохранением окружающей среды. Впервые термин «устойчивое развитие» был введен в научный оборот в докладе «Наше общее будущее», представленном в 1987 г. Всемирной комиссией ООН по окружающей среде и развитию. Этим понятием фиксировалась такая модель развития общества, при которой удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей не должно достигаться за счет лишения такой возможности будущих поколений.

Необходимость принятия новой модели, ведущей к устойчивому развитию, вызвана общепланетарной угрозой деградации окружающей среды. В 1992 г. на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро была принята декларация, провозгласившая обязательства государств по главным принципам достижения цивилизацией устойчивого развития.

КОНЦЕРН — экономически господствующая современная форма корпорации в промышленности, имеющая многоотраслевой характер. Концерны впервые возникли после Первой мировой войны в Германии, а затем и в других странах Запада. Основой функционирования концерна была диверсификация производства, что означало проникновение капитала корпорации в отрасли, непосредственно не связанные с основной сферой ее деятельности. Это не что иное, как объединения десятков и сотен предприятий, научно-исследовательских учреждений, учебных центров, испытательных полигонов и многих звеньев, обеспечивающих деятельность многоотраслевого экономического комплекса.

Важными особенностями деятельности концерна являются, с одной стороны, присущий ему жесткий внутрифинансовый контроль, а с другой — широкая хозяйственная самостоятельность предприятий, отделений, филиалов и децентрализация управления по основным группам продукции или районам. Во внутрифирменном контроле, используя трансфертные цены, руководство концерна

определяет вклад каждого звена в общую прибыль объединения. Его эффективное функционирование обеспечивает множество факторов, в том числе максимальное использование достижений НТП, систематические обновления производства, внутренняя диверсификация производства, тесные производственные связи с предприятиями, особенно с инновационными, и др. Деятельность пятисот крупнейших компаний мира показывает, что основами современного промышленного производства могут быть только многоотраслевые компании, функционирующие в тесной взаимосвязи с мелкими и средними фирмами.

КОНЦЕССИЯ. 1. Договор о передаче в эксплуатацию на определенный срок принадлежащих государству или муниципалитетам природных богатств, предприятий и других хозяйственных объектов. 2. Само предприятие как таковое, которое организовывается на базе такого договора. Концессия, предоставляемая государством иностранной фирме (или частному лицу), регулируется законодательством данного государства. Согласно международному праву государство может прекратить действие концессии до срока ее окончания.

КОНЪЮНКТУРА РЫНКА — основная характеристика состояния рынка, сложившейся на нем ситуации, отражающая соотношение спроса и предложения, уровень цен, объемы продаж, рыночную активность продавцов и покупателей.

КОНЪЮНКТУРА РЫНКА БЛАГОПРИЯТНАЯ — ситуация на рынке, характеризующаяся устойчивостью спроса на рыночные товары и услуги. При этом величина спроса превышает величину предложения, наблюдается растущая динамика цен на наиболее представительные товары, растет число сделок.

КОНЪЮНКТУРА РЫНКА ВЯЛАЯ — положение на рынке, при котором уровень спроса низок, наблюдается спад деловой активности, количество сделок невелико, выражена тенденция к снижению цен на определенные виды товаров и услуг.

КОНЪЮНКТУРА РЫНКА ЛАБИЛЬНАЯ — см.: ***Конъюнктура рынка неустойчивая.***

КОНЪЮНКТУРА РЫНКА НЕУСТОЙЧИВАЯ — состояние рынка, характеризующееся нестабильностью спроса при неизменности предложения; может быть следствием внезапного ажиотажного спроса на конкретный товар.

КОНЪЮНКТУРА РЫНКА УСТОЙЧИВАЯ — состояние рынка, основными характеристиками которого являются относительно стабильный уровень сделок, уровень цен, близкий к равновесному.

КОНЪЮНКТУРА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — временная экономическая ситуация, характеризующая совокупность признаков, выражающих текущее состояние мировой экономики или экономики страны, района или рынка товаров в определенный период времени. Этими признаками являются следующие: динамика производства и строительства; движение внутренней и внешней торговли; движение товарных запасов; движение цен; движение процента; движение курсов ценных бумаг; движение прибылей; динамика издержек производства; численность занятых и безработных; динамика денежных доходов населения и др.

На экономическую конъюнктуру влияет множество факторов, которые подразделяются на циклические и нециклические. Под первыми понимаются масштабы обновления основного капитала, спрос на потребительские товары, состояние кредитов, денежной системы. Вторые включают в себя научно-технический прогресс, централизацию и концентрацию капитала и производства и т. д. Это общеэкономические факторы. Кроме того, в зависимости от отраслевой принадлежности производства наряду с общеэкономическими факторами значительное влияние на данный показатель могут оказать факторы временного действия: засуха, неурожай, войны. Экономическая конъюнктура может быть повышательного, высокого, понижательного и низкого характера. Повышательная конъюнктура экономики определяется превышением спроса над предложением, ростом цен на товары, увеличением заключительных операций; высокая — отражает стабильное экономическое состояние; понижательная — характеризуется превышением предложения над спросом, снижением товарных цен, уменьшением осуществляемых операций; низкая — проявляется в относительно низких товарных ценах, которые имеют тенденцию к стабилизации.

Конъюнктурные явления следует отличать от коренных, глубинных экономических процессов, совершающихся в народном хозяйстве, а структурные сдвиги в экономике — от конъюнктурных колебаний. Последние отражают действие случайных и краткосрочных факторов. Вместе с тем между экономической конъюнктурой и глубинными сдвигами в экономике имеется тесная связь, поэтому в странах с рыночной экономикой широко применяется система средств и методов регулирования государственных и частных капиталовложений, государственных заказов, уровней ставок по налогам и процентам, личного потребления населения и т. д. В нашей стране конъюнктура экономики определяется в решающей степени глубинными процессами ее развития. В течение многих лет наша экономика имела неэффективную структуру: преобладало производство средств производства, осуществлялась милитаризация экономики, наблюдались затратный механизм хозяйствования, технико-технологическое отставание от мирового уровня. Эти факторы обусловили современный экономический кризис в России. Экономическую конъюнктуру современности можно охарактеризовать как низкую, которая имеет тенденцию к некоторому улучшению. Выход из этой ситуации заключается в осуществлении радикальной экономической реформы, основным пунктом которой должна стать всемерная активизация творческой деятельности народа посредством резкого повышения материальной заинтересованности.

КООПЕРАТИВ — предприятие, организация, созданные путем добровольного объединения или на основе членства для осуществления совместной предпринимательской деятельности. Кооператив представляет собой юридическое лицо, которое осуществляет свою деятельность согласно принципам самофинансирования и самоуправления. Имущество кооператива складывается на долевой основе за счет его членских взносов. Источник образования имущества — это доходы от его деятельности. Различают кооперативы потребительские (объединения хозяйствующих субъектов, специализирующиеся на торговле, заготовке и переработке сельскохозяйственной продукции, бытовом обслуживании населения, дачном и гаражном строительстве) и кооперативы производственные (объединения, занятые производством продукции, выполнением работ, оказанием платных услуг предприятиям, организациям, гражданам). Как правило, трудовая деятельность осуществляется на основе личного трудового участия его членов.

КООПЕРАЦИЯ. 1. Сотрудничество различного количества людей, совместно участвующих в одном или нескольких тесно связанных и согласованных между собой процессах труда. Такая форма сотрудничества в экономике называется кооперацией труда. Различают простую, означающую однородную работу (обработку земли, сбор урожая, строительство), и сложную кооперацию, основанную на разделении труда. 2. Совокупность организационно оформленных самодеятельных добровольных объединений взаимопомощи рабочих, служащих, мелких производителей, крестьян, собственников для достижения определенных целей в различных областях деятельности.

Виды кооперативов

Существуют промышленные и сельскохозяйственные кооперативы, промысловая кооперация, потребительские и кредитные товарищества, жилищные, строительные кооперативы и т. д.

КООПЕРИРОВАНИЕ — установление длительных производственных связей между предприятиями, специализирующимися на производстве отдельных частей единого изделия и входящими в состав целостного производственного комплекса.

КОРЕШОК АКЦИИ — талон, прикрепленный к ценной бумаге (акции или облигации), закрепляющий право ее держателя на получение нового комплекса купонов по истечении сроков действия предыдущего комплекта.

КОРПОРАТИЗМ — форма организации предпринимательской деятельности, при которой ведущая роль в управлении принадлежит объединенным профессиональным организациям работодателей или наемных работников.

КООРДИНАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ ПО КОНТРОЛЮ НАД ЭКСПОРТОМ (КОКОМ) — организация ведущих стран Запада с целью ограничения экспорта в бывшие социалистические страны товаров и технологий, способных усилить их экономический и военный потенциал. Создан в 1949 г. по инициативе США. Штаб-квартира находится в Париже. В состав КОКОМ в настоящее время входят семнадцать стран — все члены НАТО (кроме Исландии), Япония и Австралия. За последние годы наблюдается некоторое смягчение ограничений КОКОМ в отношении стран Восточной Европы. Основные задачи КОКОМ — составление и регулярное обновление списков «стратегических» товаров и технологий. В последние годы эти списки были расширены, в них включили многие виды современной наукоемкой техники: ЭВМ, программно-математическое обеспечение к ним, аппаратуру для космических исследований, микроэлектронику, промышленных роботов и др.

Ведущую роль в КОКОМ играют США, которые в одностороннем порядке контролируют экспорт по более широкому набору, чем другие участники этой организации. При этом ограничения распространяются на экспорт тех товаров, которые не имеют стратегического значения, что существенно тормозит коммерческую деятельность, процесс научно-технического сотрудничества между фирмами западных стран и Востока с Западом.

КООРДИНАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. 1. Согласование между экономическими субъектами решений производителей. 2. Согласование решений потребителей. 3. Согласование решений о производстве и потреблении в целом. Это вызвано рядом причин, главным образом специализацией экономических субъектов на конкретных видах экономической деятельности.

Задачей координации экономической деятельности является размещение благ в экономической системе между потребностями, видами производства и экономическим субъектами.

КОПИРАЙТ — авторское право (буквально). В хозяйственно-правовой практике копирайтом называется знак (с), он изображается на изделиях перед названием предприятия-изготовителя или перед фамилией автора. Чаще всего копирайт применяется при массовом тиражировании печатной, кино- и видеопродукции, на отдельных видах дизайна и т. д. Наличие копирайта свидетельствует о защите авторского права на данное изделие. Нарушение авторского права чревато преследованиями в судебном порядке конкретной страны.

КОРНЕР. 1. Действия конкретного лица или группы лиц, направленные на создание искусственного дефицита товаров посредством скупки биржевых контрактов и реального товара с целью получения возможности осуществлять контроль над ходом биржевого процесса. Это запрещенные действия согласно нормативным документам, регулирующим биржевую деятельность. 2. Кратковременное соглашение торговцев на бирже о скупке акций, товаров, контрактов с целью спекуляции и извлечения прибыли. Оно выступает одним из методов создания искусственного дефицита тех или иных ценностей и роста цен, позволяющего обеспечить извлечение такого дохода.

«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.

КОРПОРАЦИЯ. 1. Совокупность лиц, объединившихся для достижения каких-либо общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права — юридическое лицо. Существуют частные и государственные корпорации. В первом случае большая часть акций принадлежит одному владельцу, семье либо узкой группе акционеров. 2. Широко распространенная в развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму.

К преимуществам относятся стабильность и продолжительное существование, то, что кредиторы и клиенты имеют дело только с одним экономическим субъектом, а не с рядом партнеров, корпорация 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 являются большие затраты и сложности организации и прекращения деятельности корпорации, поэтому она слабо подходит для мелких или временно создаваемых компаний. Сюда же относится и двойное налогообложение — с корпорации и с дивидендов в форме подоходного налога.

КОРПОРАЦИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ. 1. Форма организации международной хозяйственной деятельности в области производства, научно-технического сотрудничества, связанной с развитием передовых приемов организации. 2. Фирма, занимающаяся прямым зарубежным инвестированием, которая осуществляет контроль либо покупку акций зарубежного предприятия, являющегося в значительной степени собственностью резидентов страны-инвестора.

Критическая степень контроля различается по странам. Прямое инвестирование не всегда означает фактическое перемещение капитала. Иногда родительская компания получает полностью финансовые ресурсы в принимающей стране. Когда же филиал становится рентабельным, его развитие осуществляется за счет инвестирования своей прибыли, при этом часть прибыли переводится родительской компании.

В различных странах отношение к транснациональным корпорациям различно: страны, принимающие зарубежные инвестиции, получают и новые технологии, повышают занятость населения, налоговые сборы, объемы производства, что еще более стимулирует приток уже новых иностранных инвестиций. С другой стороны, деятельность транснациональных корпораций оказывает негативное влияние на состояние отечественных предприятий, так как последние не в состоянии выдерживать конкуренцию с зарубежными представителями предпринимательской сферы деятельности, отличающейся высокой эффективностью.

КОРПОРАЦИЯ ПУБЛИЧНАЯ — акционерное общество с ограниченным количеством акционеров, при этом большая часть выпущенных акций находится в руках одного человека или очень узкого круга лиц.

КОРРЕКТИРОВКА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА нацелена на предотвращение истощения официальных резервов страны, связанного с устойчивым и длительным дефицитом платежного баланса. Она, как правило, 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.

Недостатки корректировки платежного баланса

Данная корректировка может понизить уровень жизни населения вследствие роста общего уровня цен, обесценивания национальной валюты, уменьшения занятости в некоторых отраслях экономики и т. д. По этой причине корректировка макроэкономической политики не пользуется особой популярностью и зачастую откладывается. Вместе с тем макроэкономическая корректировка является, по сути, единственным способом преодоления кризиса платежного баланса и кризиса внешней задолженности.

КОРРЕКТИРОВКА ПО РЫНКУ - уточнение маржевых счетов (см.: Маржа), которое отражает прибыль и убытки и проводится ежедневно.

КОРРЕКТИРУЮЩАЯ СУБСИДИЯ - платеж потребителям или производителям блага, потребление которого вызывает положительный внешний эффект. Определение данного платежа представляет большую трудность, поскольку он не находит ценового выражения. Корректирующая

субсидия повышает предельную индивидуальную полезность до уровня предельной общественной полезности и устанавливается в объеме, который равен предельной внешней выгоде на единицу произведенного блага.

КОРРЕСПОНДЕНТ — какая-либо финансовая организация, представляющая интересы другой подобной организации и за ее счет выполняющая финансовые и коммерческие поручения.

КОРРЕЛЯЦИЯ — термин, применяемый в различных областях науки и техники в целях обозначения взаимозависимости, соотношения понятий, предприятий, предметов, функций. При помощи корреляции в форме синтетических показателей можно выразить интенсивность и направление связей между изучаемыми экономическими явлениями, а также меру влияния различных факторов.

Самая простая форма корреляции — это корреляция двух переменных, между которыми определяется и измеряется связь. Если обнаружена тенденция двух переменных к совместному изменению, то это означает, что происходит их корреляция между собой, а степень, с которой они коррелируют, отражается коэффициентом корреляции.

КОРРУПЦИЯ — хозяйственная деятельность, осуществление которой является следствием подкупа представителей различных органов власти, имеющих влияние на процесс оформления сделок. В целях прикрытия коррупционных сделок нередко осуществляются выплаты комиссионных при крупных сделках. В качестве разрешения проблемы коррупции предлагается отделение госструктур от бизнеса.

КОТИРОВКА — определение курсов иностранных валют, ценных бумаг (акций и облигаций) или цен товаров на биржах в соответствии с действующими законодательными нормами, правилами и сложившейся практикой на рынке.

КОТИРОВКА ЦЕН — фиксирование цен, выявление заключенных на бирже сделок, а также другая рыночная информация, обеспечивающая характеристику конъюнктуры рынка. Она может быть произведена как по итогам биржевого дня, так и в ходе торга (текущая, промежуточная). Использование того или иного вида котировки цен обусловлено интенсивностью биржевых операций — объемом оборота товаров(контрактов) на бирже: если объем биржевой торговли не слишком велик, то котировка осуществляется один раз в конце биржевого дня; если же объем биржевой торговли значителен, то котировка производится в течение биржевого дня (например за первую его половину). Значение котировки цен на бирже определяется типом последней: биржа реального товара или фьючерсная биржа. На биржах реального товара котировка цен имеет справочный характер и является ориентиром для контрагентов на торговых биржах в установлении уровня цен на реализуемые товары.

Котировка цен производится котировальной комиссией по итогам предыдущего биржевого торга (к примеру, вчерашнего дня) и представляется продавцам и покупателям к началу следующих торгов в форме биржевого бюллетеня. Зная конъюнктуру прошлого и сегодняшнего дня, можно с достаточной степенью точности определить примерный уровень цен на сегодняшних торгах. Существуют четыре способа котировок цен:

1) определяются пределы колебаний цен (максимум и минимум) заключенных на бирже сделок по каждому контракту;
2) регистрируются цены первой и последней сделок биржевого дня;
3) определяются цены первой и последней сделок на данный товар, однако устанавливаются также и промежуточные «переломы» в движении цены в ходе торга на бирже;
4) котировка фиксируется как комбинирование сочетания предельных колебаний цен.

КОТИРОВКА АКЦИЙ — курс ценной бумаги, реально отражающий настоящее состояние рынка.

КОТИРОВКА БИРЖЕВАЯ. 1. Курс ценной бумаги и (или) иностранной валюты на валютных биржах, зарегистрированный и опубликованный котировальной комиссией на соответствующей бирже. 2. Цены на товары, которые продаются согласно порядку, установленному на бирже. 3. Привилегия одного из участников фондовой биржи, заключающаяся в предоставлении советом биржи данной ценной бумаге права официально обращаться на бирже. 4. Сочетание курса покупателя и курса продавца, по которым котирующий купит, а покрывающий продаст валюту, ценную бумагу или товар. Разница между этими ценами для котирующего представляет собой доход, который покрывает издержки по совершению операций.

Данный показатель достаточно подвижен, он может многократно изменяться на протяжении даже 1 рабочего дня.

КОТИРОВКА ВАЛЮТНАЯ — установленный курс иностранной валюты в соответствии с действующими законодательными актами и нормами, а также сложившейся ситуацией. Устанавливается государственными (национальными) или крупнейшими коммерческими банками.

Два вида котировки: прямая (при которой иностранная валюта выражается в определенном количестве единиц национальной валюты) и косвенная (когда единица национальной валюты приравнивается к определенному количеству единиц иностранной валюты).

КОТИРОВКА ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ — последняя на данный операционный день цена, которая удовлетворительна и для продавца, и для покупателя, осуществляющих котировку ценных бумаг на вторичном рынке.

КОТИРОВКА КУРСОВ — официально зарегистрированный на определенный период времени курс национальной валюты или ценной бумаги, рассчитанный на основе рыночного курса.

КОТИРОВКА НОМИНАЛЬНАЯ. 1. Курс, приблизительно равный предполагаемой цене при покупке или продаже. Эту цену нельзя считать твердой в момент совершения сделки. 2. Ориентировочный курс, рассчитанный исходя из цены последней сделки.

КОТИРОВКА ОБЛИГАЦИИ — аналогично котировке акции.

КОТИРОВКА ОФИЦИАЛЬНАЯ — установленная цена товаров, обращающихся на товарных биржах, единый курс ценных бумаг, валюты, опубликованный в соответствующих источниках и используемый при расчетах на внебиржевом рынке. Основой для ее расчета служит обычно биржевая котировка.

КОТИРОВКА ПОЛНАЯ — установленная цена на ценную бумагу, удовлетворяющая и продавца, и покупателя.

КОТИРОВКА ТВЕРДАЯ — котировка некоторых видов ценных бумаг, определенная действиями дилеров на внебиржевом рынке ценных бумаг. Она не может быть изменена на протяжении реализации заключенного договора, а также не может стать причиной его расторжения.

КОТИРОВКА ТОВАРНАЯ — цена товаров на бирже, размер которой устанавливает и регистрирует котировальная комиссия.

КОТИРОВКА ЦЕННЫХ БУМАГ — см.: ***Котировка.***

КОУЗРОНАЛЬДХ. (родился в 1910 г.) — экономист, лауреат Нобелевской премии в области теории фирмы и экономики внешних эффектов.

Р. Х. Коуз

Основные труды

В 1937 г. выходит в свет статья «Природа фирмы», в которой Коузом впервые был поставлен вопрос, почему часть деловой активности проявляется на рынке, в то время как другая часть — внутри фирмы. Принимая во внимание, что рынок и фирмы — это альтернативные пути организации производства, то каким образом определить, когда какой из них использовать. Коуз заявил, что фирма может расширяться до тех пор, пока издержки экономической деятельности внутри нее не станут равны издержкам экономической деятельности с помощью рыночных операций. Это стало отправной точкой в изучении организации предприятия с позиций трансакционных издержек, т. е. началом поиска ответа на вопрос, какую форму организации выбрать для минимизации трансакционных издержек.

В 1960 г. вышла статья «Проблемы социальных издержек», посвященная теореме Коуза, сводившейся к тому, что оптимум Парето возможен при наличии внешних эффектов и при отсутствии государственного вмешательства в том случае, если возможен торг между производителем и получателем внешнего эффекта и если ясно определены права собственности.

Теорема Коуза

Основой ее является утверждение, что внешние эффекты не способствуют нерациональной аллокации ресурсов, если отсутствуют трансакционные издержки, а данные права собственности определены и их соблюдение обеспечено. При этом производитель и получатель внешнего эффекта стремятся к переговорам о взаимовыгодной сделке. Теорема утверждает, что результат такой сделки будет одинаковым вне зависимости от того, какая из сторон обладает правом собственности, а какая — правом вето на использование ресурсов.

КОЭФФИЦИЕНТ — числовой множитель, стоящий при буквенном выражении, который постоянен или величина его известна при переменной величине; отношение двух величин, которые исчисляются однородно.

КОЭФФИЦИЕНТ БЕТА — показатель, характеризующий влияние общей ситуации на фондовом рынке в целом на динамику цены ценной бумаги. *Положительное значение данного коэффициента* свидетельствует о том, что эффективность оцениваемой бумаги аналогична эффективности рынка. Когда коэффициент бета *отрицателен*, то эффективность данной ценной бумаги будет понижаться при увеличении эффективности рынка. Именно с помощью этого коэффициента принято оценивать степень риска инвестиций в данные ценные бумаги. Если коэффициент бета больше единицы, то риск инвестиций выше, нежели в среднем по рынку; если меньше единицы, то риск инвестиций ниже в сравнении со средним по рынку.

КОЭФФИЦИЕНТ ВАЛЮТНЫЙ — соотношение между курсами валют, используемое при пересчете цен и денежных сумм из одной валюты в другую. В большинстве случаев определяется с учетом покупательной способности валют по сделкам с аналогичными одноименными товарами. Во многих странах данный коэффициент рассматривают в качестве валютного курса, используемого в торговых операциях.

КОЭФФИЦИЕНТ ВЫБЫТИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ — один из показателей воспроизводства основных фондов; рассчитывается как отношение стоимости выбывших основных фондов (в результате физического износа, ветхости, потерь от стихийных бедствий, аварий и т. д.) к стоимости основных фондов на начало года.

КОЭФФИЦИЕНТ ДЕЛЬТА — арифметическое частное опциона и цены финансового инструмента, на который получен опцион.

КОЭФФИЦИЕНТ ДЖИНИ — коэффициент, отражающий уровень неравномерности распределения доходов населения; индекс концентрации доходов населения. Если у всех граждан доходы одинаковы, то значение данного коэффициента равно нулю. При предположении, что весь доход концентрируется в руках одного человека, значение коэффициента будет равно единице. Таким образом, фактическое значение данного коэффициента в той или иной стране находится в интервале между нулем и единицей. С увеличением значения этого коэффициента усиливается неравенство.

КОЭФФИЦИЕНТ ЗАДОЛЖЕННОСТИ — отношение задолженности заемного капитала предприятия, фирмы к стоимости собственного капитала.

КОЭФФИЦИЕНТ КОНЦЕНТРАЦИИ — показатель степени концентрации продавцов на рынке. Коэффициент концентрации отражает долю четырех или восьми крупнейших фирм в совокупном объеме продаж. Этот показатель выводится из кривой рыночной концентрации. *Графически это выглядит следующим образом:* по горизонтальной оси откладывается число фирм, кумулятивно возрастающее с наиболее крупных фирм, а на вертикальной оси — кумулятивная доля в объеме продаж, приходящаяся на определенное число фирм.

КОЭФФИЦИЕНТ КОРРЕЛЯЦИИ — статистический показатель, посредством которого определяется степень связи между двумя переменными. Когда две переменные не связаны друг с другом, то коэффициент корреляции равен нулю; когда две переменные полностью связаны друг с другом, его абсолютная величина равна единице. Высокое значение коэффициента корреляции между двумя переменными показывает, что они изменяются совместно, и не предполагает причинно-следственной зависимости между ними.

В том случае, когда высокие значения одной переменной соответствуют высоким значениям другой переменной, они положительно коррелируют. Когда высокие значения одной переменной соответствуют низким значениям другой переменной, то они отрицательно коррелируют. Таким образом, коэффициент корреляции меняет свое значение в пределах от +1 (при абсолютной положительной связи) до -1 (при абсолютной отрицательной связи). При этом нулевое значение коэффициента показывает отсутствие связи между двумя переменными.

Коэффициент корреляции находит применение и при характеристике линии регрессии, которая исчисляется для совокупности выборочных наблюдений методом наименьших квадратов. В том случае, когда линия регрессии повышается слева направо и тесно согласуется с наблюдениями, коэффициент имеет высокое положительное значение; при понижении линии регрессии слева направо и тесном согласовании с наблюдениями коэффициент корреляции имеет высокое отрицательное значение.

КОЭФФИЦИЕНТ КУКА — коэффициент платежеспособности кредитных учреждений, коммерческих банков. Он определяется как отношение собственного капитала к активам, взвешенным согласно степеням риска. Коэффициент Кука требует соотношения на уровне 8%.

КОЭФФИЦИЕНТ «ЛАКМУСОВОЙ БУМАЖКИ» — показатель, характеризующий способность фирмы расплатиться со своими долгами в текущий момент; показатель ликвидности компании. Рассчитывается как соотношение суммы денежных средств, быстрореализуемых ценных бумаг и дебиторской задолженности (текущих активов без учета запасов и незавершенного производства) и суммы обязательств по краткосрочным сделкам (текущих пассивов).

КОЭФФИЦИЕНТ ЛЕРНЕРА — показатель, используемый для определения уровня монопольной власти. Предложен экономистом А. Лернером в 1934 г. Расчет данного коэффициента основывается на предположении, что монопольная власть определяется той величиной, на которую максимизирующая прибыль цена превышает предельные издержки. Формула расчета коэффициента Лернера выглядит следующим образом:

$$IL = (Pm-MC)/ pEd = I,$$

где *Pm* — цена;

MC — предельные издержки;

Ed — эластичность спроса по цене.

Чем выше *L*, тем больше монопольная власть данной фирмы в своем секторе рынка. При совершенной конкуренции ценарав на предельным издержкам, а коэффициент Лернера равняется нулю. Когда цена превосходит предельные издержки, коэффициент приобретает положительное значение, расположенное между нулем и единице.

Считается, чем ближе индекс к единице, тем большей монопольной властью обладает фирма.

Применение указанной формулы для расчета коэффициента Лернера затрудняется сложностью в расчетах предельных издержек. Поэтому часто вместо предельных издержек используют средние издержки *AC:*

$$IL = (Pm - AC) / Pm.$$

Если числитель и знаменатель дроби умножить на *Q*, то в числителе будет прибыль, а в знаменателе — совокупный доход:

$$IL = (Pm - Ac)\ QI\ Pm \times Q = ПI\ TR.$$

Таким образом, согласно Лернеру высокая прибыль — признак монопольной власти фирмы. Необходимо обратить внимание на то. что данный показатель характеризует факт, а не возможность монопольного поведения фирмы.

КОЭФФИЦИЕНТ ЛИКВИДНОСТИ — коэффициент, характеризующий степень способности фирмы превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей. Различают коэффициент оперативной (абсолютной) ликвидности и коэффициент срочной ликвидности. В целом коэффициенты ликвидности характеризуют степень быстроты конверсии текущих активов.

Коэффициент оперативной ликвидности отражает возможность мгновенной реализации текущих активов и выполнения обязательств; рассчитывается по формуле:

$$K_{ол} = (Денежные\ средства + Краткосрочные\ финансовые\ вложения) / Краткосрочные\ обязательства.$$

С теоретической точки зрения достаточное значение данного коэффициента равняется 0,2—0,25 : 1,0.

Общий коэффициент ликвидности (коэффициент срочной ликвидности) в общем виде характеризует срочность выполнения текущих обязательств из быстроликвидных активов. Чтобы произвести необходимые расчеты, применяют следующую формулу:

$$K_{a1} = (Текущие\ активы - Запасы\ и\ затраты - Долгосрочная\ дебиторская\ задолженность)\ I\ Краткосрочные\ обязательства.$$

Достаточным считается уровень 1 : 1 . В отечественной экономической литературе теоретически оправданной считается оценка 0,7-0,8: 1.

Самую общую картину о степени ликвидности предприятия дает коэффициент покрытия, который также может быть отнесен к коэффициентам ликвидности. Его рассчитывают как отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. С точки зрения теории оправданным считается соотношение 2,0-2,5 : 1. Когда соотношение ниже 1 : 1, это свидетельство высокой степени финансового риска, т. е. говорит об утрате предприятием способности к выполнению краткосрочных обязательств из текущих активов. При соотношении 3 : 1 для предприятия характерна высокая степень ликвидности, при которой происходит превращение излишних текущих активов в ненужные.

Приведенные критериальные значения оценки ликвидности относятся к среднему (типичному) предприятию. Так, например, коэффициент покрытия у торговых предприятий может быть достаточно низким, в то время как предприятия с длительным производственным циклом, закупающие дорогостоящее сырье и материалы, должны иметь $K_{покр} > 2$. Предприятия, производственный цикл которых считается коротким (предприятия пищевой промышленности), могут иметь $K_{сл} < 1$, не рискуя получить финансовые проблемы.

В случае достаточности $K_{тк\ р}$ и недостаточности $K_{сл}$ предприятие считается менее ликвидным, обратное соотношение сигнализирует о недостаточном обеспечении чистым оборотным капиталом.

КОЭФФИЦИЕНТ ЛИЧНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ — показатель, характеризующий удельный вес располагаемого дохода, который используется для сбережений; изменяется во времени в зависимости от представлений индивидуума о своих будущих перспективах относительно работы и богатства. Увеличение данного коэффициента вызывает сокращение расходов на потребление.

КОЭФФИЦИЕНТ МГНОВЕННОЙ ЛИКВИДНОСТИ — критерий надежности банка; величина, значение которой равно отношению ликвидности банковских активов к обязательствам банка до востребования.

КОЭФФИЦИЕНТ НАГРУЗКИ — показатель, характеризующий отношение несамодеятельного населения страны к наемной и самостоятельно занятой рабочей силе.

КОЭФФИЦИЕНТ НАЛИЧНОСТИ — отношение наличных резервов банка в банкнотах к сумме вкладов его клиентов на текущих и депозитных счетах. Как правило, данный коэффициент минимизируется до 8%. Однако его уменьшение ниже предельного значения может грозить опасностью невыполнения обязательств.

КОЭФФИЦИЕНТ НАЛИЧНЫХ СРЕДСТВ — доля высоколиквидных активов, хранимых коммерческим банком с целью покрытия повседневных изъятий денег его клиентами, и других финансовых обязательств в его общих активах. Он включает в себя:

1) банковскую наличность (банкноты и монеты, которые хранит банк);
2) операционные остатки на счетах банка, хранимые банком.

КОЭФФИЦИЕНТ НАПРЯЖЕННОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА — отношение экономически неактивного населения к числу вакантных должностей и свободных рабочих мест.

КОЭФФИЦИЕНТ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ — главный показатель, характеризующий темпы воспроизводства основного капитала.

Расчет коэффициента обновления основных фондов

Рассчитывается как отношение полной стоимости введенных за год в эксплуатацию новых основных фондов к полной стоимости всех основных фондов на конец периода. Величина коэффициента обновления основных фондов находится в зависимости прежде всего от объема введенных основных фондов: с ростом объема увеличивается значение коэффициента обновления при прочих равных условиях. Однако на величину коэффициента обновления основных фондов оказывает влияние и выбытие основных фондов вследствие ветхости и износа: выбытие старых фондов само по себе приводит к снижению среднего возраста основных фондов, оставшихся на конец года. Поэтому коэффициенты обновления основных фондов двух предприятий какой-либо отрасли, на одном из которых в течение года происходит выбытие основных фондов, а на другом его не было, несопоставимы между собой.

Для характеристики изменения технического уровня основных фондов коэффициент обновления основных фондов должен исчисляться только в отношении производства, аппарата предприятий и отраслей, причем в числитель этого показателя следует включить не все введенное в эксплуатацию оборудование, а только те средства труда, которые по своим техническим характеристикам могут быть отнесены к категории новой техники и технологии.

Переоценка основных фондов

Наряду с активизацией инвестиционной деятельности одним из условий процесса обновления основных фондов является регулярная их переоценка на основе первоначальной балансовой стоимости. По нормам, сложившимся в развитых странах, такого рода деятельность должна осуществляться независимыми профессиональными оценщиками. Появление института независимой оценки основных фондов в России относится к 1995 г.

КОЭФФИЦИЕНТ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ — отношение выручки от продаж в кредит к средней за период величине дебиторской задолженности. Оборачиваемость дебиторской задолженности отражает расширение или снижение коммерческого кредита от предприятия. Эти изменения масштабов происходят на вынужденной или добровольной основе.

КОЭФФИЦИЕНТ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ — коэффициент, который показывает количество оборотов запасов компании в некоторый период времени.

Расчет коэффициента оборачиваемости товарно-материальных запасов

Рассчитывается как соотношение материальных затрат на реализованную за данный период продукцию к средней величине запасов в этом же периоде.

КОЭФФИЦИЕНТ ОБСЛУЖИВАНИЯ ДОЛГА — отношение платежей страны, связанных с обслуживанием долга, к ее суммарным поступлениям от экспорта.

Как правило, этот коэффициент имеет процентное выражение. Чем выше у страны коэффициент обслуживания долга, тем больше вероятность того, что она столкнется с трудностями в обслуживании долга за счет поступлений от экспорта или привлечения новых кредиторов. Высокое и продолжающее расти значение коэффициента обслуживания долга является признаком приближающегося долгового кризиса.

КОЭФФИЦИЕНТ ОБЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ (СРОЧНОЙ, КРИТИЧЕСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ) (от англ. *acid-test ratio)* определяется отношением наиболее ликвидных активов к краткосрочной задолженности.

Отражает ожидаемую ликвидность предприятия на период, который равен средней продолжительности одного оборота задолженности по дебету. Его применяют кредиторы, а также потенциальные инвесторы, оценивая степень ликвидности предприятия. Он дополняет показатель текущей ликвидности, который отражает качественный состав источников покрытия текущих обязательств. Теоретически оптимальный уровень данного коэффициента равен единице'. Однако на практике во многих сферах деятельности его значение намного ниже. Если значение превышает единицу, то это говорит о низком финансовом риске и хороших потенциальных возможностях для привлечения дополнительных финансовых средств.

КОЭФФИЦИЕНТ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ДОХОДНОСТИ — величина, которая исчисляется как отношение всей прибыли компании за последний год в расчете на 100 акций к их текущей цене.

КОЭФФИЦИЕНТ ОХВАТА — доля корпорации, группы предприятий, отрасли в общем производстве профилирующего продукта в стране.

КОЭФФИЦИЕНТ ПЕРЕКРЕСТНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА ПО ЦЕНЕ — показатель, выражающий отношение процентного изменения в объеме спрашиваемого блага к процентному отношению цены другого блага.

Коэффициент может быть применен для характеристики взаимозаменяемости и взаимодополняемости благ только при незначительных изменениях цен. При больших изменениях цен будет обнаруживаться влияние эффекта дохода, что вызовет изменение спроса на оба блага. Например, если цена хлеба понизится в 2 раза, то, вероятно, увеличится потребление не только хлеба, но и других благ. Этот вариант может рассматриваться как взаимодополняемые блага, что не является правомерным.

Если верить оценке западных источников, коэффициент эластичности масла к маргарину равен 0,67. Исходя из этого, потребитель при изменении цены на масло отреагирует более значительным изменением спроса на маргарин, нежели в противоположном варианте. Следовательно, знание коэффициента перекрестной эластичности по цене дает возможность предпринимателям, выпускающим взаимозаменяемые блага, более или менее правильно устанавливать объем выпуска одного вида блага при ожидаемом изменении цен на другое благо.

КОЭФФИЦИЕНТ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ — коэффициент, характеризующий платежеспособность кредитных учреждений и коммерческих банков, равный отношению собственного капитала к активам, взвешенным по степени риска.

КОЭФФИЦИЕНТ ПОКРЫТИЯ ДИВИДЕНДА — доля дохода фирмы, направляемая на выплату дивидендов по акциям, т. е. отношение прибыли за вычетом налоговых и процентных платежей к общей сумме дивидендов.

КОЭФФИЦИЕНТ ПОКРЫТИЯ ДОЛГОСРОЧНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ — соотношение долгосрочной задолженности и совокупных активов или акционерного капитала.

КОЭФФИЦИЕНТ ПОТЕРЬ — показатель количественной оценки эффективности борьбы с инфляцией. Он отражает, сколькими процентами реального годового объема производства нужно пожертвовать для понижения уровня инфляции на один процентный пункт. Эти потери выражаются в снижении уровня жизни населения, поэтому государство должно оценить величину ожидаемых потерь в связи с высокой инфляцией. В большинстве случаев коэффициент потерь определяют через отношение накопленного параметра циклической безработицы к размеру понижения инфляции (в процентных пунктах) за конкретный период времени. Так, если в продолжение 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 коэффициент потерь составит 10:2 = 5.

КОЭФФИЦИЕНТ ПРИБЫЛЬНОСТИ. 1. Отношение чистого дохода (прибыли) фирмы к объему реализации (выручки от продаж). 2. Отношение прибыли, полученной за год, к авансированному на ее получение капиталу или к необходимым для ее получения затратам (норма рентабельности).

Считается, что рентабельность до 50% приемлема, а свыше 100% относится к сверхприбыли. При этом принимается во внимание, что авансированный капитал способен приносить прибыль в течение ряда лет.

КОЭФФИЦИЕНТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ — отношение рентабельности изделий к их удельному весу в общем выпуске продукции предприятия.

Расчет коэффициента рентабельности

Он рассчитывается как отношение прибыли от продажи продукции к себестоимости ее производства и обращения. То же самое может быть рассчитано применительно к единице продукции.

КОЭФФИЦИЕНТ РИТМИЧНОСТИ - показатель, отражающий ритмичность выпуска продукции.

Определяется как отношение суммы фактически произведенной продукции в пределах не более планового задания за каждый временной отрезок рассматриваемого периода к общей величине планового задания на весь период. Изменяется в пределах от нуля до единицы.

КОЭФФИЦИЕНТ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ — отношение собственных инвестиционных ресурсов к общим потребностям в инвестициях.

КОЭФФИЦИЕНТ СМЕННОСТИ - отношение числа человеко-дней, отработанных во всех сменах, к числу человеко-дней, отработанных в первой смене.

КОЭФФИЦИЕНТ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ — статистический показатель, определяющий, в какой мере определенная отрасль представлена в данном регионе по сравнению с ее долей во всей экономике. Территориальный показатель рассчитывается следующим образом:

$$\frac{E_{ir}}{E_{in}},$$

где E_{jr} — доля отрасли (обычно определяемая по занятости) в регионе (г);

E_{in} — доля отрасли во всей экономике.

Это выражение затем может быть умножено на 100, а показатель выражен в процентах. Если показатель равен числу 100, то это означает, что отрасль *i* одинаково представлена и в национальной, и в региональной экономике. Если он превосходит число 100, то регион можно рассматривать как территорию, в определенной степени специализированную в этой области деятельности.

КОЭФФИЦИЕНТ ТАРИФНЫЙ — коэффициент, который применяется в системе потарифной оплаты труда, чтобы с максимальной точностью определять квалификационные качества работника и давать оценку его труда.

Введенная в России в 1992 г. Единая тарифная система (ЕТС) имела целью улучшить материальное положение и усилить стимулирующую роль заработной платы работников непроизводственной сферы (здравоохранения, образования, науки, культуры, социальной защиты населения и др.).

ЕТС содержит восемнадцать тарифных разрядов по оплате труда. Размер тарифной ставки первого разряда определяет правительство. Профессии работников тарифицируются согласно Единому тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий рабочих, а ставки оплаты труда определяют на базе ЕТС с первого по восемнадцатый разряды.

Расчет тарифных ставок

Ставку всех разрядов получают путем умножения тарифной ставки (оклада) первого разряда на соответствующий коэффициент (от 1,0 до 10,7).

КОЭФФИЦИЕНТ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ — отношение оборотных активов к обязательствам компании по текущим операциям.

Этот коэффициент используется для определения платежеспособности предприятия. Нормальным считается значение коэффициента от 1.5 до 2.5, в зависимости от отрасли.

Является показателем достаточности оборотного капитала, стабильности финансового положения компании в данный момент времени. Чаще всего достаточным считается соотношение 2 : 1 (см.: *Кредитоспособность).*

КОЭФФИЦИЕНТ УДЕРЖАНИЯ — доля чистой прибыли, удержанной от распределения между акционерами.

КОЭФФИЦИЕНТ ХЕДЖИРОВАНИЯ — отношение цены опциона к цене финансового инструмента, на который получен опцион.

КОЭФФИЦИЕНТ ЭКВИВАЛЕНТНОСТИ ТОВАРОВ — числовой коэффициент, применяемый к уровню потребления данного товара домохозяйством при различных условиях для определения уровня потребления, необходимого хозяйствам различного типа для достижения заданного уровня жизни. Например, супружеской паре с ребенком требуется больше продуктов питания, чем бездетной паре, для того чтобы обеспечить одинаковый уровень жизни. Коэффициент эквивалентности товаров необходим для того, чтобы получить количественное выражение этой разницы. Так, наличие одного ребенка может означать требуемое увеличение потребления продуктов питания в 1,25 раза.

КОЭФФИЦИЕНТ ЭЛАСТИЧНОСТИ — коэффициент, характеризующий относительное изменение одного признака при единичном относительном изменении другого и показывающий меру чувствительности экономической величины по отношению к факторам, от которых она зависит.

КОЭФФИЦИЕНТ ЭФФЕКТИВНОСТИ — показатель, позволяющий охарактеризовать размер эффекта на единицу затрат и осуществить выбор лучших вариантов решения экономических проблем.

КОЭФФИЦИЕНТЫ ФИНАНСОВЫЕ — отношение различных групп активов или пассивов предприятия к полным величинам либо отношение активов или пассивов к таким переменным, как оборот или доход. Примером такого показателя может быть отношение цены к доходам, т. е. отношение текущей биржевой цены акции к последнему объявленному дивиденду на одну акцию. Другим примером является отношение собственного акционерного капитала компании к ее заемному капиталу. Финансовые коэффициенты используются как обобщающие индикаторы деятельности компании, ее перспектив и стабильности.

КРАЖА — страховой случай в имущественном страховании, тайное хищение имущества страхователя.

Кражи следует отличать от разбоя и грабежа. В отличие от последних при краже имеет место тайный способ изъятия имущества, предполагающий наличие у преступника уверенности, что он действует незаметно для потерпевшего. Кража и угон транспортных средств также относятся к страховым случаям.

КРАСНОЕ СТОРНО — способ ликвидации ошибок в бухгалтерском учете.

Это бухгалтерская запись, произведенная посредством красных чернил, чтобы исправлять ошибки в учетных регистрах, ведомостях. «Красные» числа вычитаются, исключаются из учета, сторнируются.

КРАХ. 1. Термин, обозначающий кризисное явление, особенно банкротство, разорение предприятия, фирмы. 2. Полная неудача, провал.

Виды краха

Различают:

1) крах биржевой — резкое падение биржевой конъюнктуры, которое чревато значительными убытками участников рынка и инвесторов;
2) крах операционный — такое состояние фондовой биржи, когда ее участники не могут эффективно осуществлять растущие объемы операций, а некоторые брокерские фирмы совершают ошибки при выборе момента и размера продажи, покупки, а также при поставке ценных бумаг в наличных расчетах по заключенным сделкам.

КРЕДИ́Т (от лат. *credit* — «он верит») — разновидность экономической сделки, принимающая форму ссуды, когда один партнер предоставляет другому деньги или имущество на условиях срочности, возвратности и, как правило, платности.

Формы кредита

Основные формы кредита — коммерческий и банковский. В качестве разновидностей кредита выделяют еще потребительский, международный, государственный и другие кредиты.

Для текущей деятельности предприятий используют кредитование в форме учета коммерческих векселей, прочее кредитование текущих нужд, кредитование экспортно-импортной деятельности.

Для инвестиционной деятельности предприятий используются выдача кредитов, рефинансируемых в центральном банке, предоставление среднесрочных кредитов, выдача долгосрочных кредитов.

Разделение кредитов в зависимости от их получателей предполагает кредитование частных лиц; межбанковские кредиты, международные кредиты.

Кредитование частных лиц бывает четырех видов:

1) выдача персональных кредитов;
2) предоставление потребительских кредитов;
3) кредитование владельцев кредитных карточек;
4) выдача кредитов на жилищное строительство.

КРЕДИТ — правая часть счета бухгалтерского учета.

В активных счетах по кредиту записывается уменьшение объекта учета, а в пассивных — его увеличение. В пассивных и активно-пассивных счетах выделяют также кредитовое сальдо.

КРЕДИТ АВАЛЬНЫЙ — кредит банка, предназначенный для покрытия гарантируемого обязательства клиента.

КРЕДИТ АКЦЕПТНЫЙ — кредит, предоставляемый банками в виде акцепта переводных векселей, выставляемых, как правило, экспортерами на банки; одна из форм банковского кредитования внешней торговли.

КРЕДИТ БАНКОВСКИЙ — кредитование банковской системы любым из возможных способов: посредством банковской ссуды, учета векселей или покупки ценных бумаг.

Обеспечение банковского кредита

Банковский кредит обеспечивается товарно-материальными золотовалютными ценностями или ценными бумагами, долговыми обязательствами. Для кредитора (банка) это залог полного возврата выданной ссуды и получения процентов на нее в указанное время. Более распространена такая форма обеспечения кредита, как банковские гарантии, товарораспорядительные документы, товары, недвижимое имущество, наличные депозиты и векселя. Не требующими обеспечения считаются межбанковские кредиты и краткосрочные, предоставляемые коммерческими банками первоклассным заемщикам (ставка по ним «прайм-рэйт» — базовый элемент всей системы ставок в США). Особый вид обеспечения банковского кредита — залог недвижимости (земли и строений).

Объем банковского кредитования

Согласно теории банковского дела и денежной массы изменения объема выданных кредитов ведут к изменениям в том же направлении банковских депозитов, причем величина этого эффекта зависит от масштаба утечек из банковской системы резервных ак-

тивов, вызываемых изменениями самих кредитов и депозитов. Такие утечки возникают, например, в результате роста потребности в наличных деньгах в обращении или роста импорта. Приблизительно оценить объем банковского кредитования можно путем вычитания резервов банковской системы из ее полных обязательств (обязательства плюс собственный капитал банковской системы).

КРЕДИТ БЕЗОТЗЫВНЫЙ — кредит, условия которого являются неизменными. Их изменение возможно только при согласии кредитора и заемщика.

КРЕДИТ БЛАНКОВЫЙ — кредит, предоставляемый без обеспечения материальными ценностями или ценными бумагами, основанный на доверии. Он предоставляется таким клиентам, которые находятся в длительных деловых отношениях с банком и отличаются высокой платежеспособностью.

КРЕДИТ В РАССРОЧКУ — см.: *Кредит потребительский.*

КРЕДИТ «ВЕЧНОЗЕЛЕНЫЙ» — см.: *Кредит возобновляемый.*

КРЕДИТ ВЕЩНЫЙ — кредит под залог вещей.

КРЕДИТ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЙ — кредит, в условиях договора по которому не зафиксирована дата погашения. Банк вправе ежегодно трансформировать его в срочный кредит.

КРЕДИТ ГАРАНТИРОВАННЫЙ — кредит, предоставляемый под гарантию банков, правительственных органов или других гарантов под обеспечение.

КРЕДИТ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ — кредит в виде государственного займа, в котором в качестве заемщика выступает государство, а в роли кредитора — физические и юридические лица в стране или за рубежом, приобретающие государственные ценные бумаги (облигации, казначейские сертификаты и др.).

КРЕДИТ ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ — см.: *Кредит онкольный.*

КРЕДИТ ДОВЕРИЯ — положительная репутация компании, которая обладает доверием и привлекательным финансовым положением.

КРЕДИТ ИНОСТРАННЫЙ. 1. Кредит, предоставляемый продающей стороной покупающей стороне в форме аванса для закупки товаров у продающей стороны. 2. Кредит, предоставленный государствами, банками, другими юридическими лицами одних стран банкам, юридическим и физическим лицам других стран на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов. В качестве заемщиков могут выступать также международные организации, кредитные и финансовые учреждения, ассоциации производителей и экспортеров товаров.

Формы кредита

Две основные формы кредита:

1) товарный (коммерческий, фирменный), когда импортер получает солидную (до 5—7 лет) отсрочку платежей от фирмы-экспортера;
2) денежный (банковский), в том числе долгосрочный, который имеет форму внешних правительственных займов.

Другие формы банковского кредита:

1) «связанный», т. е. под закуп определенных товаров (сырья, оборудования);
2) финансовый — для всех видов закупок, финансирования инвестиций;
3) валютный — для погашения внешнего долга, пополнения валютных резервов или поддержания курса национальной валюты.

Долгосрочные кредиты предоставляют на основе компенсационных сделок, основанных на последующих поставках товаров на равную стоимость.

КРЕДИТ ИПОТЕЧНЫЙ — кредит, предоставляемый под залог недвижимости.

КРЕДИТ КОММЕРЧЕСКИЙ — его предоставляют продавцы своим покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары или предоставленные услуги.

Коммерческий кредит используется для ускорения продажи товаров, его оформляет долговое обязательство — вексель.

Коммерческий кредит в разных странах

В странах с развитой экономикой коммерческий кредит составляет 20—30% всех кредитных сделок. В России коммерческий кредит и учет векселей были развиты до 1917 г. и в период НЭПа. Однако в ходе кредитной реформы 1930—1932 гг. произошла ликвидация коммерческого кредита. В настоящее время в РФ и других государствах бывшего СССР коммерческий кредит разрешен.

КРЕДИТ КОМПЕНСАЦИОННЫЙ — таимный кредит, которые предоставляют фирмы разных стран друг другу в национальной валюте на адекватные суммы.

КРЕДИТ КОНТОКОРРЕНТНЫЙ — кредит, предоставляемый банками своим постоянным клиентам, имеющим в банке единый расчетный (контокоррентный) счет, на котором учитываются все поступления и платежи клиента. Такой счет служит как для хранения вкладов, так и для осуществления безналичных расчетов клиента и представляет собой сочетание текущего счета со ссудным счетом.

КРЕДИТ КРАТКОСРОЧНЫЙ — кредит, выдаваемый, как правило, на срок до года, предназначенный преимущественно для формирования оборотных средств предприятий, фирм.

КРЕДИТ ЛОМБАРДНЫЙ — краткосрочный кредит под заклад движимого имущества, реализация которого не составит трудностей.

КРЕДИТ ЛЬГОТНЫЙ — заем, ставка процента по которому ниже стоимости предоставленного капитала (или же процент вообще не начисляется).

КРЕДИТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ охватывает экономические отношения между государством и международными экономическими организациями.

Он имеет две формы: коммерческий и банковский кредит.

КРЕДИТ НАЛОГОВЫЙ — льгота, способствующая уменьшению ставки налога или окладной суммы. Обычно налоговый кредит носит возмездный, срочный и заявительный характер.

КРЕДИТ НАЛОГОВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — доля инвестиций, которая вычитается из общей суммы налоговых обязательств компании.

По законодательству РФ это отсрочка налогового платежа, которую предоставляют государственные органы в пользу предприятий.

КРЕДИТ ОБЕСПЕЧЕННЫЙ — форма товарного кредита, заключающаяся в том, что купленный заемщиком товар остается собственностью кредитора — продавца товара до тех пор, пока товар не будет полностью оплачен, что и служит способом обеспечения оплаты.

КРЕДИТ ОНКОЛЬНЫЙ (от англ *.lone on call — coygas* — «до востребования») — краткосрочный кредит, который погашается по первому требованию.

Предоставляется валютным брокерам, дилерам и клиентам. Онкольный кредит выдается под казначейские, коммерческие и другие векселя, ценные бумаги и товары. Ставка процента по онкольному кредиту ниже ставок по срочным ссудам. В жизни онкольный кредит часто практикуется для кредитования биржевой спекуляции ценными бумагами.

КРЕДИТ ОТКРЫТЫЙ — коммерческий кредит, используемый при расчетах между постоянными контрагентами. Сумма задолженностей по такому кредиту относится на счет покупателя без документального оформления векселя.

КРЕДИТ ПАРТНЕРСКИЙ — доверительный кредит, предоставляемый банками или другими кредиторами надежным фирмам на осуществление кратковременных непредвиденных расходов.

Условия предоставления партнерского кредита

Выдается с условием срочного возврата на срок не более чем 3 месяца, в отдельных случаях предусматривается отсрочка погашения на 2 месяца.

КРЕДИТ ПЛАТЕЖНЫЙ — кредит, предоставляемый плательщикам на оплату ими

расчетных документов для выполнения денежных обязательств при наличии у плательщиков финансовых трудностей, возникающих вследствие опережения сроков платежей по отношению к срокам поступления средств на счета плательщиков.

Задачи платежного кредита

1. Обычно платежный кредит предоставляют банки предприятиям, чтобы те оплатили материальные ресурсы, оборотные средства, погасили сальдо по дебету, по зачету взаимных требований, на выплату заработной платы.

2. Кредит, который предоставляет банк — сотрудник продавца иностранному покупателю для проплаты за определенный товар, под контракт.

КРЕДИТ ПОД СТРАХОВОЙ ПОЛИС (от англ. *«policy loan»)* — краткосрочная ссуда для неотложных нужд страхователя, получаемая от страховой компании под залог страхового полиса.

Широко используется как метод конкурентной борьбы страховых компаний с коммерческими банками за клиента.

КРЕДИТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ — общий термин, относящийся к выдаче займов потребителям для приобретения товаров и услуг (при этом обычно исключается приобретение жилья).

Такое кредитование может иметь форму займа, выделяемого для приобретения любых товаров, либо представлять собой заем, связанный с покупкой конкретных товаров, как это имеет место при продаже в рассрочку или при кредите по открытому счету.

КРЕДИТ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЙ — кредит, обычно целевой или льготный, который предоставляют правительственные кредитные учреждения.

Цели правительственного кредита

Чаще всего он служит для осуществления содействия научно-техническому развитию, реализации комплексных программ, решения социальных проблем, предотвращения банкротства.

КРЕДИТ ПРОЛОНГИРОВАННЫЙ — кредит, который продлевается путем выдачи новой ссуды взамен старой или путем обмена старых облигаций на новые на выгодных кредитору условиях.

Кредит, предоставляемый в средне- или долгосрочной перспективе, срок погашения которого распределяется на несколько отрезков времени, для каждого из которых устанавливается отдельная процентная ставка, определяемая в соответствии с конъюнктурой рынка краткосрочных капиталов.

КРЕДИТ РАМБУРСНЫЙ — краткосрочное банковское кредитование торговых операций, осуществляемое с помощью выставляемого продавцом на банк, указанный покупателем, переводного векселя и учета его в банке продавца до акцепта. Банк, на который выставлен вексель, акцептирует его, получая товаросопроводительные документы, передаваемые покупателем против обязательства по своей уплате суммы, указанной в векселе.

КРЕДИТ РЕВОЛЬВЕРНЫЙ (от англ. *revolve* — «периодически сменяется») — возобновляемый кредит, предоставляемый на новый срок, автоматически продлеваемый в пределах установленного лимита и сроков погашения.

КРЕДИТ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ — операция по кредитованию, в которой в определенной степени принимает участие государство. Она имеет широкое применение в международной сфере. В таких случаях государство может играть роль кредитора, гаранта или заемщика.

Содействие государства

С целью привлечения коммерческих банков к кредитованию экспорта государство уполномочивает их переучитывать траты в центральном банке. Оно выплачивает разницу между рыночной и льготной ставками по экспортным кредитам (бонификация), тем самым обеспечивая гарантию кредитов частных банков.

КРЕДИТ «СВЯЗАННЫЙ» — кредит, который предоставляется с дополнительным связывающим условием.

К примеру, целевой кредит, в условиях договора по которому указывается назначение его использования, а особое условие — применение только в соответствии с оговоренными целями.

КРЕДИТ СЕМЕЙНЫЙ — не облагаемое налогом пособие любому частному лицу с низким доходом, имеющему на содержании ребенка, но занятому на работе больше времени, чем допускается для получения доплаты к доходу.

КРЕДИТ «СТЭНД-БАЙ» — особый вид кредита, предоставляемый странами — членами Международного валютного фонда для согласованных с ним целей на срок до 1 года странам, остро нуждающимся в получении кредитов.

КРЕДИТ ТОВАРНЫЙ — обособленная форма кредита, его предоставляют покупателям продавцы по долговым обязательствам в товарной форме (в виде продажи товаров в рассрочку или с отсроченным платежом, т. е. в кредит).

В этом случае кредит приобретает форму товара, плата за который вносится в последующем и представляет погашение кредита. Коммерческий кредит предоставляют под долговое обязательство (вексель) либо с помощью открытия долгового счета. Такая форма кредита дает возможность ускорения продажи товаров, а также ускоряет темпы оборота капитала.

КРЕДИТ ТОРГОВЫЙ — кредит, предоставляемый продавцом или производителем своему покупателю в рамках условий продажи, позволяющей осуществлять оплату через некоторое время после фактической продажи товара.

Механизм предоставления торгового кредита

При предоставлении кредита редко возникает ситуация, когда поставщик явно взимает плату за кредит (хотя последнее время так поступают с кредитами по открытому счету, являющимися одной из форм торгового кредитования потребителей), однако в скрытом виде плата за кредит обычно взимается в виде скидок при немедленной или ранней оплате товара. Эти скидки, по сути, являются начислениями за кредит. Некоторые предприятия одновременно и предоставляют, и получают коммерческие кредиты, тем самым создавая важный канал, который способствует перетеканию кредитов из одних отраслей экономики в другие, а также важнейший источник эластичности финансовой системы.

Дискуссия среди экономистов

Ответ на вопрос, представляет ли собой торговый кредит по своему характеру и последствиям близкий аналог банковского кредита, является предметом дискуссии среди экономистов.

КРЕДИТ ЭКСПОРТНЫЙ — кредит, предоставляемый покупателю или его банку с целью финансирования продаж (т. е. как средство поощрения экспорта).

Варианты экспортного кредита

Фирменный экспортный кредит предоставляется экспортерами. Банковский экспортный кредит иностранным покупателям предоставляют непосредственно банки. Также применяются комбинированные варианты: государственный экспортный кредит предоставляется в сочетании с кредитами частных банков и международных организаций.

КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА — совокупность кредитных отношений и кредитных институтов, организующих эти отношения.

Функционирование кредитной системы

Функционирование кредитной системы осуществляется посредством кредитного механизма. Этот механизм представляет собой следующую систему связей: между кредитными институтами и различными секторами экономики по аккумулированию денежного капитала и его инвестированию; между самими кредитными институтами по перераспределению денежного капитала в рамках действий рынка капитала. Путем собранности денежного капитала и концентрации инвестиций в основных отраслях экономики кредитная система способствует росту производства, научно-техническому прогрессу, обеспечению сбалансированности экономического развития.

Структура кредитной системы

Организационная структура кредитной системы большинства развитых стран состоит из двух звеньев: банковской системы (центрального банка, коммерческих банков, специализированных банков и др.) и специализированных кредитно-финансовых институтов (инвестиционных, страховых и финан-

совых компаний, пенсионных фондов, кредитных союзов, лизинговых и факторинговых фирм, ломбардов, клиринговых центров и др.)- Банковская система является основополагающей по таким критериям, как масштабы проводимых операций, их значимость в обслуживании хозяйственного оборота.

Мировая кредитная система включает в себя, кроме национальных кредитно-финансовых институтов, международные кредитные институты (Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Банк международных расчетов и др.) и региональные кредитно-финансовые институты (Европейский инвестиционный банк. Европейский банк реконструкции и развития. Межамериканский банк развития, Африканский банк развития, Азиатский банк развития, национальные банки развития и др.).

Система негосударственного пенсионного обеспечения — необходимый элемент полноценной кредитной системы. В странах с развитой рыночной экономикой негосударственные пенсионные фонды (НПФ) являются активными участниками финансового рынка. Они аккумулируют средства индивидуальных вкладчиков для портфельных капиталовложений. Однако в отличие от банков, страховых организаций и инвестиционных фондов НПФ придерживаются более консервативной политики в вопросах инвестирования, поскольку их основная задача — сохранение и увеличение пенсионных сбережений населения.

Кредитная система в России

К концу XX в. в России сложилась кредитная система, по структуре близкая к кредитным системам стран с рыночной экономикой, ведется работа по совершенствованию функционирования институтов, уже действующих на рынке кредитно-финансовых услуг, а также по созданию структур, которые пока не получили широкого развития в России (кредитных союзов, ссудо-сберегательных ассоциаций, факторинговых фирм, ломбардов).

КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА — одно из направлений экономической политики в рамках государственного регулирования экономики.

Применение кредитно-денежной политики

Применяется вместе с другими видами экономической политики: финансовой, валютной, внешнеторговой, структурной и пр. Проводник кредитно-денежной полг гики государства — центральный (национальный) банк в соответствии с присущими ему функциями, а ее объекты — спрос и предложение на денежном рынке, изменяющиеся в результате операций центрального банка, коммерческих банков и решений небанковского сектора.

Цели кредитно-денежной политики

Конечные цели кредитно-денежной политики (экономический рост, полная занятость, стабильность цен, устойчивый платежный баланс) достигаются с помощью долговременных мероприятий, рассчитанных на годы и не являющихся быстрой реакцией на изменение рыночной конъюнктуры.

Текущая кредитно-денежная политика ориентируется на конкретные, доступные цели, такие, например, как, фиксация количества денег в обращении, определение уровня инфляции и т. п.

Инструменты кредитно-денежной политики: прямые (лимиты кредитования, прямое регулирование ставки процента); косвенные (изменение нормы обязательных резервов, изменение учетной ставки процента (ставки рефинансирования), операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами). Эффективность использования инструментов регулирования кредитно-денежной политики зависит от степени развития рынка денег. В странах с переходной экономикой, особенно в начале преобразований, используются прямые и косвенные инструменты, причем последние постепенно вытесняют первые. Промежуточные цели кредитно-денежной политики непосредственно относятся к деятельности центрального банка и осуществляются в рыночной экономике в основном с помощью косвенных инструментов.

Инструменты кредитно-денежной политики

В мировой экономической практике основными инструментами являются операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами. Покупая или продавая на открытом рынке государственные ценные бумаги, центральный банк либо вливает денежные резервы в кредитную систему государства, либо осуществляет их изъятие. Операции на открытом рынке проводятся центральным банком обычно совместно с группой крупных банков и других финансово-кредитных учреждений. Если на денежном рынке обращающаяся денежная масса находится в излишке, то центральный банк в целях ограничения или ликвидации этого излишка активно предлагает банкам или населению на открытом рынке государственные ценные бумаги, приобрести которые можно с помощью специальных дилеров. Ввиду того что наблюдается рост предложения государственных ценных бумаг, соответственно падает их цена на рынке, а процентные ставки по ним растут, вследствие чего возрастает их привлекательность для покупателей. Активная скупка государственных ценных бумаг приведет в конечном счете к сокращению банковских резервов, что, в свою очередь, уменьшит предложение денег в пропорции, равной банков кому мультипликатору. Если в обращении мало денежных средств, то центральный банк проводит политику, которая направлена на расширение денежного предложения. Он скупает государственные ценные бумаги у банков и населения, при этом увеличивается спрос на них. Вследствие этого их цена на рынке возрастает, а процентная ставка падает, что делает ценные бумаги непривлекательными с точки зрения владельцев. Их продажа населению и банкам приводит к увеличению банковских резервов денежного предложения.

Еще один инструмент кредитно-денежной политики — политика изменения учетной ставки, т. е. процента, под который центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам (выступая как кредитор последней инстанции), имеющим прочное финансовое положение, но терпящим временные финансовые трудности.

Используемый в качестве инструмента кредитно-денежной политики механизм действия изменения нормы обязательных резервов заключается в следующем: увеличение центральным банком этой нормы приводит к сокращению избыточных резервов банков и к мультипликационному уменьшению денежного предложения; при уменьшении данной нормы происходит мультипликационное расширение предложения денег. Этот инструмент является наиболее мощным, но достаточно грубым, поскольку затрагивает основы деятельности коммерческих банков.

КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ЖЕСТКАЯ — фаза денежно-кредитной политики, при которой ограничено предоставление кредитов и существуют высокие процентные ставки.

Цель этой политики — снизить общий уровень спроса либо ограничить его рост, чтобы сдерживать рост цен и (или) улучшить платежный баланс.

КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ЭКСПАНСИЯ (от англ. *credit expansion)* — интенсивное распространение кредитных сделок и банковских операций, чтобы извлечь прибыль.

Цель кредитно-денежной экспансии

Главной целью кредитно-денежной экспансии является борьба за рынки, приносящие максимальную выгоду, источники сырья, сферы приложения капитала.

Внешняя кредитно-денежная экспансия осуществляется при помощи инвестиций государственного и частного капитала за рубежом, финансовой помощи развивающимся странам, предоставления экспортных кредитов, вывозных премий, товарного или валютного демпинга, а также страхования экспортных операций частных институциональных единиц от странового, валютного, процентного, кредитного и портфельного рисков.

Внутренняя кредитно-денежная экспансия направлена на регулирование экономики, ускорение темпов экономического роста. Она включает снижение официальных ставок центрального банка и расширение лимитов по его учетным и ломбардным операциям, изменение норм обязательных резервов кредитных учреждений или их отмену, покупку ценных бумаг на открытом рынке, расширение покупок у коммерческих банков иностранной валюты и снижение процентной ставки по ним, отмену количественных ограничений на кредиты для стимулирования экономической активности.

Кредитно-денежная экспансия (политика «дешевых денег») не всегда приводит к желаемым результатам: при неблагоприятной

экономической конъюнктуре коммерческие банки часто не увеличивают предложение кредитов, а используют дополнительные свободные резервы для приобретения финансовых активов, например государственных ценных бумаг.

КРЕДИТОВАНИЕ — предоставление кредита физическим и юридическим лицам на определенных условиях и в конкретных целях.

КРЕДИТОР (от англ. *creditor)* — субъект (юридическое или физическое лицо), предоставляющий ссуду и имеющий право на этой основе требовать от дебитора ее своевременного возврата и исполнения других обязательств, прежде всего выплаты процентов.

КРЕДИТОР ПОСЛЕДНЕЙ ИНСТАНЦИИ — одна из функций и главное предназначение современного центрального банка.

Потребность в такой функции в первую очередь возникает в условиях глубоких финансовых кризисов: падает доверие к частному кредиту, а держателям частных обязательств приходится обращать их в активы безусловной устойчивости (золото, наличные деньги).

Необходимость кредитора последней инстанции

В таких ситуациях на банковскую систему оказывается особое давление, депозиты этой системы должны конвертироваться в наличные деньги по первому требованию или при уведомлении за очень короткий срок. В случаях невозможности ликвидации банковских активов (большая их часть отнюдь не ликвидна), система будет находиться под угрозой краха. Это может быть предотвращено центральным банком или (в порядке исключения) другим государственным учреждением посредством поддержки банковской системы путем погашения своих собственных обязательств, предоставления займов, покупки активов.

КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ (от англ. *creditworthiness)* — наличие у заемщика предпосылок, возможностей получить кредит и возвратить его в срок.

Показатель кредитоспособности

В качестве показателя кредитоспособности выступает кредитный рейтинг. Его определяют экономическое положение, занимаемое компанией на рынке, ее надежность, наличие активов с высокой ликвидностью, возможность мобилизации финансовых ресурсов.

Понятие «кредитоспособность» применяется, как правило, к предприятиям, организациям, фирмам, компаниям. Именно они чаще всего претендуют на получение кредита в банке и обязываются соблюдать условия о кредитовании, указанные в договоре. Принимая решение о предоставлении кредита заемщикам, коммерческие банки обращают внимание прежде всего на их платежеспособность, для чего анализируют отчетные балансы предприятий, исследуют показатели, характеризующие финансовое положение, хозяйственную деятельность.

КРЕДИТЫ ПОСЛЕВОЕННЫЕ — форма принудительных сбережений, введенная в государственном бюджете Великобритании в 1941 г. и просуществовавшая до окончания Второй мировой войны.

Автор идеи послевоенных кредитов

Идея была предложена Дж. Кейнсом в 1940 г. в статье «Как оплатить войну». Он рассматривал эти меры как способ справедливого распределения потребления, которое неизбежно будет отложено на время войны, между всеми классами общества и как потенциальный стимул к расходам в период послевоенного спада. Однако это предложение было использовано в значительно меньшем масштабе, чем предлагал Кейнс, и оказало лишь небольшое влияние на финансовую политику периода Второй мировой войны.

КРЕДИТЫ САМОЛИКВИДИРУЮЩИЕСЯ — традиционное правило британской банковской системы, состоящее в том, что самоликвидирующиеся формы кредитов являются самыми безопасными для банков.

Предоставление самоликвидирующихся кредитов

Такие кредиты (включая учет векселей) предоставляются для финансирования торговли и производства, которые при нормальном функционировании бизнеса заканчиваются продажами и создают средства для погашения кредита. Однако это правило содержит ошибку перенесения свойств частного на целое, поскольку самоликвидируемость одного кредита обычно зависит от предоставления последующих кредитов в цепочке процессов производства или распределения. Поэтому полная совокупность таких кредитов не может быть самоликвидирована.

КРЕДО (от лат. credo — «символ веры в католической церкви») — взгляды, убеждения, основы мировоззрения предпринимателя, которыми он руководствуется, нормы поведения в сфере бизнеса, среди которых честность, верность слову, уважение законов и др.

КРИВАЯ БЕЗРАЗЛИЧИЯ — один из основных инструментов анализа потребительского спроса.

Точки кривой безразличия (рис. 55) (например, />, или P_2) характеризуют те возможные комбинации товаров *X* и *Y*, при которых общая взаимная полезность для потребителя одинакова (и, следовательно, ему безразлично предпочтение одной комбинации другой). Наклоном кривой безразличия характеризуется предельная норма замещения двух товаров (соотношение предельных полезностей товаров при их определенном количестве). Каждая из точек, лежащих на более высокой кривой безразличия (например, P_3), означает, что характеризуемая ею комбинация *X* и *Y* приносит потребителю большую совокупную полезность, чем любая комбинация товаров на кривой безразличия, лежащей ниже P_y

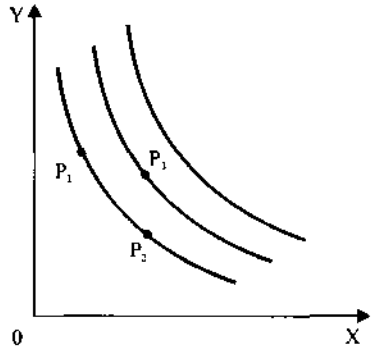


Рис. 54. Кривая безразличия

История развития инструмента кривой безразличия

Кривая безразличия обязана своим изобретением Ф. Эджуорту, усовершенствованием — В. Парето и Н. Фишеру. Наибольшего развития она достигла в работе Дж. Хикса «Стоимость и капитал», вышедшей в 1939 г.

КРИВАЯ ЗАВИСИМОСТИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ОТ ДОХОДА, или кривая Энгеля, — точка касания кривой безразличия потребителя и бюджетной линии, определяющая равновесие потребителя.

Значение положения кривой зависимости потребления от дохода

Если доход изменяется так, что бюджетная линия перемещается параллельно, то возникает новое положение равновесия. Геометрическое место точек равновесия называется кривой зависимости потребления от дохода (рис. 56). Если эта кривая в товарном пространстве направлена вверх и в сторону от осей, то это означает, что оба блага, количества которых отложены по осям, являются нормальными. Если же кривая направлена вниз или отклоняется назад, то это значит, что одно из благ является худшим.

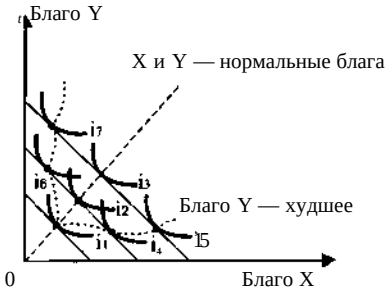


Рис. 55. Кривая зависимости потребления от дохода

КРИВАЯ ЗАВИСИМОСТИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ОТ ЦЕНЫ — точка касания кривой безразличия потребителя и его бюджетной линии, определяющая равновесие потребителя.

Значение положения кривой зависимости потребления от цены

Если цена на один из товаров изменяется, то линия бюджета поворачивается в товарном пространстве. Появляется новое равновесное положение. Геометрическое место точек таких положений равновесия называется кривой зависимости потребления от цены (рис. 57).

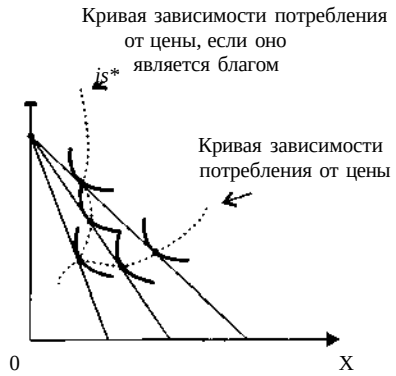


Рис. 56. Кривая зависимости потребления от цены

Обычно эта кривая показывает рост величины спроса на подешевевший товар. Если же величина спроса после падения цены уменьшается, то кривая загибается назад. Такая ситуация возникает в том случае, когда подешевевший товар является благом Гиффена.

КРИВАЯ ИНВЕСТИЦИЙ — кривая, показывающая, как меняется объем планируемых инвестиций в зависимости от уровня их ожидаемой доходности.

КРИВАЯ ЛАФФЕРА — графическое отображение зависимости между объемом налоговых поступлений и агрегированной величиной ставки налога на доходы физических и юридических лиц.

История создания кривой Лаффера

Попытку доказать наличие такой зависимости предпринял в 1974 г. американский экономист А. Лаффер.

В качестве доказательства была предложена гипотетическая кривая, в соответствии с которой доходы бюджета растут при не слишком высоких ставках налога. Если ставка подоходного налога превышает некий предельно допустимый уровень, равный, по оценкам Лаффера, 50%, это вызывает резкое снижение деловой активности населения и фирм. Вследствие уменьшения стимулов к производственной деятельности сокращаются база налогообложения, объем налоговых поступлений и замедляется экономический рост.

Анализ кривой Лаффера включает следующие отправные точки: ставка налога равна нулю — поступлений в бюджет нет; ставка налога равна 100% — поступлений в бюджет нет, поскольку в этом случае легальная экономика трансформируется в теневую; ставка налога не выходит за пределы 50% — при определенном ее оптимальном значении достигается максимальная величина налоговых поступлений.

Суть так называемого эффекта Лаффера состоит в том, что уменьшение ставки подоходного налога до оптимального уровня приведет в краткосрочном периоде к временному сокращению налоговых поступлений в бюджет, а в долгосрочном — к их увеличению, так как возрастут стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности, сократится теневой оборот, а следовательно, расширится сфера легальной экономики.

Практическое использование идеи Лаффера

Практическое использование идеи Лаффера сопряжено с необходимостью решения двух задач. Во-первых, требуется теоретическое доказательство наличия кривой Лаффера не только для общей массы налогов, но и для отдельных их видов. Во-вторых, нужно определить, на какой стороне кривой (слева или справа от отметки 50%) находится система налогообложения страны в данный момент. Так, из-за ошибки в этом определении снижение налогов в США в период президентства Р. Рейгана хотя и привело к росту деловой активности, но одновременно затруднило реализацию социальных программ.

КРИВАЯ ЛОРЕНЦА — кумулятивное распределение численности населения и соответствующих этой численности доходов.

Эту кривую применяют для того, чтобы проиллюстрировать распределение суммарных доходов в экономике. Суммарный процент населения (получателей доходов) при этом располагают по оси абсцисс, а суммарный процент доходов — по оси ординат.

Если бы доходы распределялись равномерно, то любой данный процент семей получал бы соответствующий процент дохода (т. е. 10% — десятую часть дохода, 20% — пятую часть, 50% — половину и т. д.). Кривая Лоренца при этом имела бы вид прямой линии (диагонали квадрата со сторонами от 0 до 100%). Прямая идеального равенствами обозначена на рисунке 58. На практике распределение доходов неравномерно, поэтому кривая Лоренца является выпуклой и располагается ниже прямой идеального равенства. Графическое изображение кривой Лоренца, отражающей фактическое распределение доходов, представлено на рисунке 59.

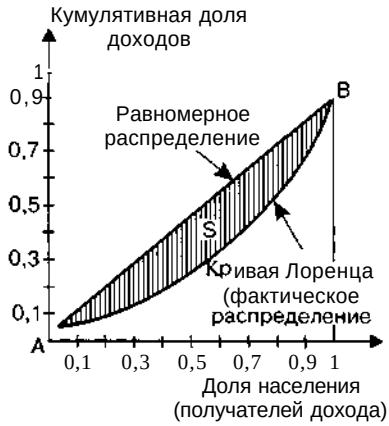


Рис. 57. Кривая Лоренца

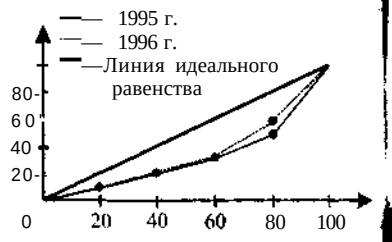


Рис. 58. Кривая Лоренца для распределения доходов в РФ в 1995 и 1996 гг.

Степень неравенства доходов определяется областью *(S)* между линией, обозначающей идеальное равенство *(AB)*, и кривой Лоренца. Чем дальше кривая Лоренца отстоит от линии равномерного распределения, тем больше дифференциация доходов.

Кривую Лоренца можно применять при сопоставлении распределения доходов в различные временные периоды в разных странах или регионах и т. д. На рисунке 59 приведена кривая Лоренца, характеризующая распределение общих денежных доходов населения в 1995 и 1996 гг. по 20%-ным группам населения.

Из графика следует, что первая 20%-ная группа населения с наименьшими доходами получила в 1996 г. 6,5% (в 1995 г. — 5,5%), вторая — 10,9% (в 1995 г. — 10,2%), третья - 15,5% (в 1995 г. — 15,0%), четвертая — 22,4% (в 1995 г. — 22,4%), а последняя, с наивысшими доходами, получила 44,7% (в 1995 г. — 46,9%) суммарного дохода.

Кривая Лоренца для 1996 г. расположена во всех точках немного ближе к линии идеального равенства, чем кривая для 1995 г. Таким образом, в 1996 г. доход распределялся несколько равномернее, чем в 1995 г.

КРИВАЯ ОБУЧЕНИЯ — график, показывающий рост среднего накопленного объема выпущенной продукции на одного работника в зависимости от общего накопленного числа единиц продукции. Обычно применяется в определенной отрасли обрабатывающей промышленности (рис. 60).

Рис. 59. Кривая обучения

КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — графическая форма взаимозависимости величины

предложения товара по данной цене на рынке и цены этого товара при прочих равных (неценовых) условиях влияния на спрос.

Отображение на графике

Кривая спроса графически представляет икон спроса, который гласит, что с увеличением цены при прочих равных условиях уменьшается величина спроса.

КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, или граница возможностей производства, — это кривая, которая показывает возможности, открывающиеся для роста объема производства одного блага при снижении объема производства другого (рис.61).

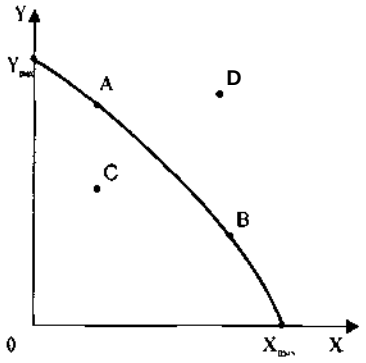


Рис. 60. Кривая производственных возможностей

Предполагается, что ресурсы производства ограничены, и если все они отданы производству товара У, то может быть произведено количество $У_{тах}$. Если все ресурсы отданы производству товара *X*, то может быть произведено количество $Л'_{тах}$. При распределении ресурсов между *X и Y* могут быть получены количества благ, соответствующие, например, точкам *A и B.* Следует обратить внимание на то, что точка *D* и другие точки «за границей» являются недостижимыми. Точка С и другие точки «внутри границы» могут рыть легко достигнуты, однако они не соответствуют эффективному использованию ресурсов, так как имеющиеся в распоряжении ресурсы позволяют работать, например, в точке *A*, в которой производство благ А'и У выше. Таким образом, работа в точке С возможна либо при неполном использовании ресурсов (например при наличии безработицы), либо при неэффективном использовании ресурсов.

Показанная на рисунке кривая является вогнутой по отношению к началу координат. Это объясняется тем, что изъятие ресурсов из производства *X* означает их передачу в производство У. По мере того как блага У будут производиться все больше и больше, все сильнее будет проявляться убывающая отдача. С другой стороны, по мере перемещения всех ресурсов в производство одного из благ начинается эффект масштаба. Так как нет особых причин для того, чтобы эффект масштаба был убывающим, граница производственных возможностей вполне может быть прямой линией (что означает постоянную отдачу в производстве *X* или У,) вогнутой внутрь (указывающей на возрастающий эффект масштаба).

КРИВАЯ ПСЕВДОСПРОСА -- функциональная зависимость, показывающая сумму, которую индивид готов заплатить за дополнительные единицы общественного блага или за дополнительные единицы потребления товара некоторым другим индивидом (благодаря существованию положительного внешнего эффекта).

График этого типа похож на обычную кривую спроса, однако он не является истинной кривой спроса. Величина частного спроса на благо может быть оценена с помощью учета покупок на рынке, но этот механизм недоступен в случае общественных благ или внешних эффектов. Вследствие этого кривая псевдоспроса строится при нереалистичном предположении, что индивиды полностью проявили свои предпочтения через какие-то политические каналы, например с помощью голосования.

Практическое применение

Хотя такие графики представляют интерес в теоретическом плане, их очень трудно построить эмпирически, поскольку люди могут скрывать свои предпочтения.

КРИВАЯ РАВНОГО ВЫПУСКА, или кривая безразличия производителя, или изокванта, — кривая, показывающая сочетания любых двух или более ресурсов, обеспечивающих одинаковый выпуск продукции.

Эти сочетания должны иметь максимальную эффективность, ввиду того что любая точка, принадлежащая кривой, отражает минимальные объемы ресурсов, в которых возникает необходимость при получении заданного объема готовой продукции. Кривая обычно выпукла к началу координат вследствие предполагаемой взаимозаменяемости ресурсов (кривая 2 на рис.). Когда ресурсы являются взаимодополняющими, изокванта имеет форму буквы *L* (кривая / на рис.). Когда ресурсы представляют собой совершенные субституты, кривая принимает форму прямой линии (рис. 62).

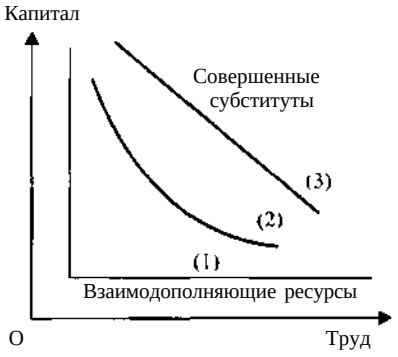


Рис. 61. Кривая равных количеств продукции

КРИВАЯ СПРОСА НА ДЕНЬГИ — кривая, которая отражает взаимозависимость всего количества денег, которое общество желает держать у себя в данный момент времени, и ставки по процентам, которые выплачиваются по обычным неденежным активам.

КРИВАЯ СПРОСА НА ТРУД РЫНОЧНАЯ. При постоянной цене на продукцию рыночная (или отраслевая) кривая спроса просто суммирует по горизонтали кривые стоимости предельного продукта всех составляющих рынок или отрасль фирм.

Однако возросшее в результате падения цены труда количество выпущенной продукции может быть реализовано только по пониженной цене. Эта пониженная цена оказывает обратное влияние на спрос на рабочую силу на уровне фирмы, снижая стоимость предельного продукта труда, т. е. рыночная кривая спроса на труд сдвинется влево и будет иметь более крутой наклон, чем составляющие ее кривые. Поэтому профсоюзы стремятся охватить своей деятельностью всю отрасль и таким образом снизить эластичность производного спроса.

КРИВАЯ СПРОСА ПРИ ПОСТОЯННОЙ ДОЛЕ РЫНКА — соотношение между ценой и проданным количеством, которое имела бы фирма, если бы все ее конкуренты точно повторяли все изменения цен. производимые данной фирмой.

Использование кривой спроса при постоянной доле рынка

Эта кривая менее эластична, чем обычная кривая спроса, так как все ее точки соответствуют равным долям рынка. Это понятие используется в аналитических исследованиях модели олигополии с ломаной кривой спроса и теории монополистической конкуренции.

КРИВАЯ СПРОСА РЫНОЧНАЯ — совокупность спроса на конкретный товар или набор благ для каждого индивида в отдельности.

Таким образом, если при цене курс индивид 1 хотел бы приобрести 10 единиц товара *X*, индивид 2 — 15 единиц, а индивид 3 — 4 единицы, то рыночная кривая спроса показала бы, что 10 + 15 + 4 = 29, т. е. 29 единиц товара могут быть проданы по *ценерх.* Такая разновидность агрегирования, как правило, точно характеризует ситуацию, возникающую на рынке частных благ, однако она не результативна, когда индивидуальные кривые спроса находятся во взаимной связи друг с другом.

Случаи некорректного применения рыночной кривой спроса

Случаи такой взаимозависимости представляют собой различные эффекты, например эффект снобизма и эффект Веблена. Такая форма агрегирования не годится и для общественных благ, так как в соответствии с определением предоставление некоторого количества общественного блага одному индивиду влечет за собой предоставление такого же количества этого блага всем остальным индивидам.

КРИВАЯ ТОЧЕК ВОЗМОЖНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ — геометрически местонахождение точек возможной полезности

может быть отражено для каждого из набо¬ров определенных товаров. Кривая является характеристикой сочетания уровней полез¬ностей для каждого индивида в отдельности, если распределение набора благ между дву¬мя индивидами будет изменяться. На приве¬денном ниже рисунке 63 показано возможное распределение двух наборов товаров / и/.

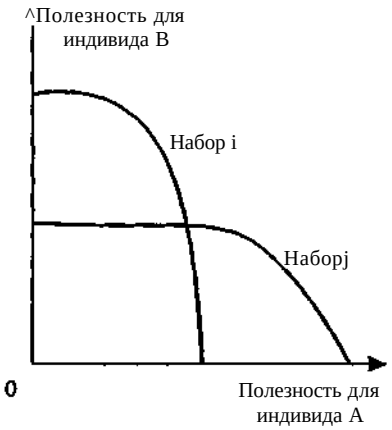


Рис. 62. Геометрическое место точек возможной полезности

КРИВАЯ ФИЛЛИПСА — названа по имени австрийского экономиста-статистика А. Филлипса, обнаружившего обратную эмпирическую зависимость темпов измене¬ния номинальной заработной платы и уровня безработицы в экономике Великобритании на протяжении 1861—1957 гг.

Последователи Филлипса перевели кри¬вую в соотношение уровня безработицы и темпа инфляции, что в принципе то же самое (рис. 64).

Рис. 63. Кривая Филлипса

Как видно из графика, чем меньше безрабо¬тица, тем труднее сокращать ее, манипулируя инфляцией. До начала 1970-х гг. кривая Филлипса трактовалась как «меню альтерна¬тивных политик», где каждому уровню безрабо¬тицы соответствовал определенный уровень инфляции. С 1970-х гг., однако, наблюдается нарушение эмпирической зависимости: проис¬ходит одновременный рост инфляции и безра¬ботицы. Объяснение этому предложил амери¬канский экономист М. Фридмен (см.: *Кривая Филлипса вертикальная).*

КРИВАЯ ФИЛЛИПСА ВЕРТИКАЛЬ¬НАЯ — гипотеза, состоящая в том, что, не¬смотря на первоначальный вариант кривой Филлипса, в долгосрочном периоде не су¬ществует компромисса между темпом роста ставок заработной платы и уровнем безра¬ботицы.

В отличие от первоначальной гипотезы Филлипса М Фридмен в 1968 г. высказал предположение, что объектом коллективных переговоров является не номинальная, а реаль¬ная заработная плата.

Гипотеза М. Фридмена предполагает, что рабочие стараются защитить реальную стои¬мость своей заработной платы и поэтому требуют увеличения номинальной заработ¬ной платы для компенсации ожидаемой инф¬ляции, т. е.:

$$AW=F(U),+ \quad \backslash AP,^{e},$$

где X = 1,

A W— изменение ставок заработной пла¬ты;

U— норма безработицы;

P', — ожидаемое изменение цен (все в пе¬риод *I).*

Эта зависимость иллюстрируется на при¬веденном графике (рис. 65).

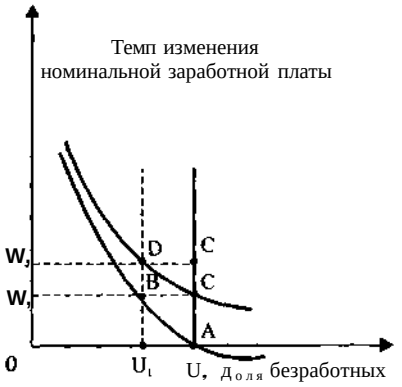


Рис. 64. Вертикальная кривая Филлипса

Начиная с точки равновесия *А* при естест¬венной норме безработицы правительство рас¬ширяет совокупный спрос, стараясь снизить безработицу. С ростом спроса происходит сокращение ситуации безработицы, так как работодатели принимают в наем больше рабо¬чих. Конечно, работодатели могут увеличить количество труда, просто предложив более высокие ставки заработной платы, и тогда мы переместимся по краткосрочной кривой Фил¬липса в точку *В.* Однако сейчас предположим, что имеют место нулевой рост производитель¬ности, рост цен, падение реальной заработной платы и возвращение безработицы в точку *С.* Теперь имеет место положительный темп инфляции при естественной норме безра¬ботицы. Тот, кто имеет работу, строит свои ожидания относительно будущего роста цен на основе их предыдущего движения и требу¬ет более высокой заработной платы для ком¬пенсации инфляции. Случаи, когда правитель¬ством не будут приняты какие-либо меры, чреваты сохранением этого равновесного тем¬па инфляции.

Однако если правительство вновь попыта¬ется опустить безработицу ниже ее естест¬венной нормы, то сначала произойдет пере¬мещение по второй краткосрочной кривой Филлипса в точку Д а затем в *Е.*

Точки *А, С* и *Е* лежат на вертикальной кривой Филлипса. Система имеет тенденцию возвращаться к естественной норме безра¬ботицы.

КРИВАЯ ЭНГЕЛЯ — график, выра¬жающий зависимость между доходами ин¬дивида и его потреблением определенного товара.

Кривая Энгеля показана на приведенном ниже рисунке 66. Наклон кривой в любой своей точке определяет предельную склон¬ность к потреблению товара. Он равен ариф¬метическому частному от изменения потреб¬ления и изменения дохода.

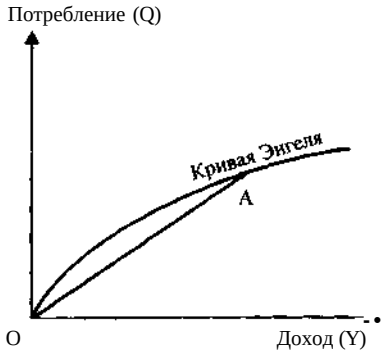


Рис. 65. Кривая Энгеля

Средняя склонность к потреблению дан¬ного товара — это отношение общего его потребления к общему доходу, которое характеризуется наклоном прямой *О А.* От¬ношение предельной склонности к потреб¬лению товара к средней склонности к потреб¬лению представляет собой эластичность спроса по доходу для этого товара. Подоб¬ную картину можно выразить математиче¬ским способом.

Пусть *Y* — доход потребителя, а *Q* — потребление рассматриваемого товара, тогда формула

де
AY

представляет собой предельную склон¬ность к потреблению, а знак Д указывает на изменение переменной

$$\frac{Q}{Y}$$

являющейся средней склонностью к потреб¬лению.

Выражение:

$$\frac{AQ/AY}{Q/Y} = \frac{AQxY}{\sim AYxQ}$$

представляет собой эластичность спроса по доходу для данного товара.

КРИВЫЕ ВЗАИМНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ТОРГОВЛЕ МЕЖДУ СТРАНАМИ — введенный Ф. И. Эджуортом графический метод, иллюстрирующий явление взаимного спроса.

Для примера возьмем две страны: Великобританию и Америку. На рисунке британские экспортные товары откладываются на вертикальной оси, а американские — на горизонтальной.

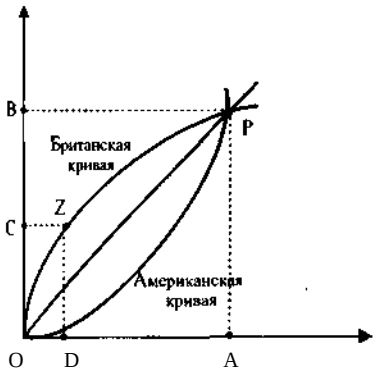


Рис. 66. Кривые взаимного предложения

Любая точка на графике (рис. 67) показывает то количество экспортного товара, которое страна готова предложить для получения определенного количества товара другой страны. Например, в точке Z на британской кривой Великобритания предлагает *OC* своих товаров для приобретения *OD* американских товаров. Только в одной точке количество, которое Америка готова предложить, равно нужному Британии количеству, а количество, которое готова предложить Британия, равно количеству, нужному Америке. Такой точкой является точка *P*, в которой кривые предложения пересекаются и появляются равновесные условия торговли, определяемые углом наклона прямой *OP*. Поскольку *OB* британских товаров обменивается на *OA* американских, то условия торговли для Британии будут следующими:

$$\frac{OA}{OB},$$

а для Америки следующими:

$$\frac{OB}{OA}.$$

КРИВЫЕ РАВНОЙ ПРИБЫЛИ — геометрическое место точек, соответствующих сочетаниям двух или нескольких независимых переменных функции прибыли, при которых получается одинаковая прибыль.

Это понятие обычно используется в теории олигополии.

КРИЗИС (от гр. *krisis* — «решение, переломный момент») — глубокое расстройство, резкий перелом, период обострения противоречий в процессе развития какой-либо сферы человеческой деятельности.

Кризисы подразделяются на экономические, политические, социальные, финансовые, денежно-кредитные, биржевые, аграрные, той или иной экономической, социально-политической системы (колониальной, социалистической, капиталистической), мировой валютной системы и др. В современных условиях все более ощутимо на развитие человеческой цивилизации воздействуют экологический, топливно-энергетический, минерально-сырьевой кризисы.

Процессы, сопутствующие кризису

Кризис — важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной экономики. Им определяется предел, а также дается стимулирующий импульс к развитию экономики. Это имеет отношение к тому, что, во-первых, кризис обесценивает основной капитал и тем самым создает предпосылки обновления производственного аппарата. Во-вторых, кризис заставляет обновлять основной капитал в соответствии с технической базой, условия для которой определяет научно-технический прогресс. Основной капитал синхронно обновляется в масштабе всей экономики за счет морального, технического износа и динамики научно-технического прогресса. Известно, что изменение рыночной конъюнктуры способствует дополнению неравномерности (скачки) к массовому обновлению основного капитала. По этой причине реальный циклический процесс обусловливается оборотом основного капитала, научно-техническим прогрессом, а также изменением конъюнктуры в рыночной экономике. Государство посредством своего антикризисного регулирования экономики изменяет формы, в которых проявляется экономический кризис. Глубина кризиса подвергается относительному уменьшению, изменяются кризисные показатели, все чаще имеют место кризисы частичные, промежуточные, общие, структурные. Изменение ценового механизма выражается в снижении чувствительности цен к кризисному сужению рыночного спроса и ее увеличению — к росту спроса. Движение цен в современном кризисе характеризуется противоборством двух направлений: повышательного, который связан с деятельностью крупного капитала и государства, и понижательного, который порождается циклическим сокращением емкости рынка.

КРИЗИС ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — одна из фаз воспроизводственного цикла, включающего последовательно кризис, депрессию, оживление и подъем.

Экономический кризис проявляется в перепроизводстве товарного капитала (росте нереализованной продукции), перенакоплении производственного капитала (росте безработицы, недогрузке производственных мощностей), перенакоплении денежного капитала (увеличении количества не вложенных в производство денег). Итоговый результат экономического кризиса — рост производственных издержек, падение цен, прибыли, снижение заработной платы, понижение жизненного уровня населения.

Виды экономических кризисов

Экономические кризисы могут быть отраслевыми, структурными (охватывающими несколько взаимосвязанных отраслей), национальными, региональными (охватывающими несколько стран одного региона), мировыми.

КРИМИНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ (от лат. *crimina/is* — «относящийся к преступлению») — процесс формирования экономики, в которой значительное место занимают преступные элементы и формы хозяйствования, а именно: мафиозные структуры, промышляющие, например, наркобизнесом, торговлей людьми, экспортом запрещенных к вывозу веществ, подпольной добычей и торговлей драгоценными металлами и камнями, осуществляющие махинации и спекуляции на биржах, в банках, т. е. производящие действия, подпадающие под уголовную ответственность.

В процессе криминализации экономики могут функционировать такие экономические структуры, которые не занимаются запретным бизнесом, но скрывают свои доходы (частично или полностью) и не уплачивают государству налоги, осуществляют бартерные (причем не учтенные в их банковских счетах) сделки, нанимают рабочую силу, за которую не производят отчислений в пенсионный фонд, занижают официально зарегистрированную зарплату и т. д. Такие формы бизнеса, не утвержденные законом, носят название теневой экономики.

КРИТЕРИИ ОДНОСТОРОННИЕ — критерии для проверки гипотез, при использовании которых альтернативная гипотеза имеет направленность. Таким образом, в отличие от обычной проверки, при которой выясняется наличие существенного отличия параметра от определенной величины (по модулю), при использовании односторонне-го критерия определяют, является ли параметр существенно больше (или существенно меньше) этой величины. Разница между таким критерием и стандартным критерием проверки гипотезы заключается в том, что вероятность, определяемая уровнем значимости, располагается только с одной стороны распределения. Вследствие этого при заданном уровне значимости такие критерии являются более строгими оценками при принятии альтернативной гипотезы.

КРИТЕРИЙ БЕЙЕСА (ЛАПЛАСА) — (в теории решений) критерий принятия решений в условиях какой-либо информации об относительных вероятностях стратегий.

Согласно этому критерию предлагается придать равные вероятности всем рассматриваемым стратегиям, после чего принять ту из них, чей ожидаемый выигрыш окажется наибольшим.

Недостаток критерия Бенеса (Лапласа)

Круг оцениваемых альтернатив в одной и той же задаче может быть различным, соответственно различной может быть также относительная вероятность каждой из них.

КРИТЕРИЙ ДОПУСТИМОСТИ (от англ. *acceptance criterion)* — минимально допустимый уровень показателя эффективности инвестиций, требуемых для включения данного объекта в список рассматриваемых вариан-

тов использования инвестиций. Проанализировав совокупность всех удовлетворяющих критерию вариантов, можно сделать выбор оптимального варианта.

КРИТЕРИЙ ОБРАТНОГО ДВИЖЕНИЯ СИТОВСКИ — Т. Ситовски обращал внимание на то, что применение критерия Калдора — Хикса может указать на предпочтительность состояния *B* по сравнению с состоянием *A*, однако в состоянии *B* использование этого критерия может показать, что *A* лучше *B*. Для того чтобы исключить такую возможность, Ситовски ввел свой критерий обратного движения, который для удовлетворения критерию Калдора — Хикса требует не только движения к *B*, но и невозможности движения назад к *A*.

КРИТЕРИЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫЙ — критерий, устанавливающий, что общий чистый вклад единицы инвестиций в объем производства должен рассматриваться в процессе аллокации всех ресурсов, а не только той их части, которая находится в распоряжении частных инвесторов.

Для эффективной аллокации ресурсов общественная предельная производительность капитала должна быть равной при различных возможных способах его использования.

Слабые стороны общественного критерия предельной производительности

Критики такого критерия утверждают, что он в недостаточной степени учитывает изменения в квалификации труда и управления, в объеме сбережений и темпе прироста населения, происходящие после осуществления инвестиций. Утверждается также, что при нулевой альтернативной стоимости рабочей силы общественный критерий предельной производительности обладает теми же недостатками, что и критерий оборачиваемости капитала. Некоторые аспекты упомянутой критики, а особенно те, которые связаны с косвенными эффектами инвестирования, фактически вытекают из предположения о различных целях развития.

КРИТЕРИЙ СЕГМЕНТАЦИИ — определяющий признак сегментации, показатель способа выделения, выбора фирмой того или иного сегмента рынка.

КРИТЕРИЙ ТОЧНЫЙ. Критерий является точным, когда распределение вероятностей статистики, лежащей в основе критерия, определятся точно, а не асимптотически, т. е. тогда, когда может быть определена критическая область.

Примером может служить критерий Дурбина — Уотсона на основе наилучших линейных несмещенных остатков со скалярной матрицей ковариации.

КРИТЕРИЙ ХИКСА — утверждение, выведенное Дж. Р. Хиксом, которое гласит, что за изменением соотношения факторов производства следует изменение эластичности замещения.

Например, если соотношение факторов производства остается неизменным, то эластичность замещения постоянна. Такой научно-технический прогресс (НТП) называется нейтральным и описывается производственной функцией с постоянной эластичностью замещения. Если происходит замещение труда посредством роста капитальных затрат, то НТП носит название трудосберегающего. Если замещается капитал как следствие роста трудовых затрат, то НТП — капиталосберегающий. Такой, не являющийся нейтральным НТП можно описывать с помощью производственных функций с переменной эластичностью замещения.

«КРИТИКА ЛУКАСА» — концепция, согласно которой правительственная политика, основывающаяся на определенной экономической модели, должна учитывать, каким образом будут изменять свое поведение люди, знающие, что правительство использует именно эту модель.

КРОССИНГ — сделка купли-продажи ценных бумаг либо другого товара на бирже, заключенная дилером с самим собой или дружественным лицом по цене, существенно отличающейся от текущей биржевой котировки, с целью влияния на ценовую тенденцию.

С помощью кроссинга создается ценовой фон, отличный от текущего рыночного, и начинается проведение реальных (а не кроссинговых) сделок по ценам, близким к кроссинговым.

КРОССИРОВАНИЕ. 1. Нанесение на чек особой пометки (обычно косой черты), имеющей определенный юридический смысл. Чек может быть кроссирован различными методами. Кроссирование может носить общий или специальный характер, а также может указывать: «только за счет покупателя» или «на счет покупателя». Если чек не был кроссирован, то это устраняется его кроссированием со стороны держателя, а если чек подвергнут общему кроссированию, то его можно заменить специальным кроссированием. 2. Одновременная покупка и продажа одного и того же пакета акций и других финансовых инструментов, осуществляемая на бирже с помощью брокера, у самого себя или друг у друга. Это позволяет создать для товара новый ценовой фон и при сравнении с фиктивными сделками дает возможность реализации биржевого товара по повышенной цене.

Как правило, после таких операций ликвидность товара падает, а также снижается престиж соответствующей биржи. Поэтому кроссирование расценивается как незаконная операция, проводимая на бирже.

КРОСС-КОЭФФИЦИЕНТ — критерий надежности банка, определяемый в виде отношения всех обязательств банка (пассивов) к выданным им кредитам (активам).

КРОСС-КУРС — курсовое отношение между двумя валютами, определяемое на основе курса этих валют по отношению к третьей валюте.

Различие в курсах дает возможность получить дополнительный доход либо снизить потери. Например, рубли меняются не прямо на доллары, а сначала на марки или франки в зависимости от соотношения курсов, а затем уже эти валюты обмениваются на доллары.

КРОСС-ЛИСТИНГ (от англ. *cross-listing)* — котировка ценной бумаги одновременно на нескольких фондовых биржах, как правило, разных стран.

КРОССОВЫЕ СДЕЛКИ — покупка и продажа контрактов различных клиентов, осуществляемые брокером на конкурентной основе одновременно.

КРОСС-УСЛОВИЕ (от англ. *cross default)* — перекрестное невыполнение обязательств.

Это условие, предусмотренное в кредитном соглашении. Суть его состоит в следующем: если заемщик не выполняет обязательства по одному кредитному соглашению из общего пакета, то это автоматически приводит к тому, что другое соглашение также не выполняется.

КРОСС-ЧЕК — чек, перечеркнутый двумя чертами по диагонали, по которому банк согласно приказу владельца кроссированного чека переводит деньги другому банку или своему клиенту (владельцу текущего счета) путем зачисления суммы чека на их счета, не прибегая к оплате наличными. Такой чек невозможно передать третьему лицу, его необходимо оплатить в кредитном учреждении.

Применение кросс-чека

Кросс-чек используется с целью запрудения использования данного чека лицами, не являющимися его владельцем, в случае потери или кражи посредством установления ограничений по его оплате. При специальном кроссировании между двумя чертами указывается название конкретного учреждения, в пользу которого чек должен быть оплачен.

КРУГООБОРОТ ДЕНЕГ — движение денежных средств в процессе производства и обращения, в ходе которого они совершают полный оборот, проходя весь цикл.

КУЗНЕЦ САЙМОН (1901—1985) - американский экономист, лауреат Нобелевской премии в области экономики в 1971 г.

Краткая биография

Американский ученый Саймон (Семен) Смит (Кузнец) родился в семье торговца мехами Абрама и Полины Кузнец в Харькове (по некоторым источникам — в Пинске). Окончив местную гимназию, С. Кузнец стал студентом юридического факультета Харьковского университета. Полное высшее образование С. Кузнец получил в Колумбийском университете США, куда переехал вместе с младшим братом Соломоном в 1922 г. В 1923 г. С. Кузнец получил степень бакалавра, а в 1 924 г. — степень магистра по экономике. Будучи аспирантом Колумбийского университета, С. Кузнец работал под нача-

Кузнец Саймон.

дом американского экономиста У. К. Митчелла, крупного специалиста в области теории циклов.

С. Кузнец был президентом Американской экономической ассоциации в 1954 г., Американской статистической ассоциации в 1949 г., почетным членом и членом Ассоциации экономической истории, Эконометрического общества, Международного статистического института, Королевского статистического общества (в Великобритании), Американского философского общества, Британской академии наук (являлся членом-корреспондентом), Шведской королевской академии наук. Кузнец обладал почетными учеными степенями нескольких университетов, например Гарвардского, Принстонского, Колумбийского, Пенсильванского.

Основные труды

«Столетняя динамика производства и цен», 1930 г.

«Национальный продукт с 1869 года», 1946 г.

«Современный экономический рост», 1966 г.

«Экономический рост наций», 1971 г.

«Рост и структурные изменения», 1979 г.

Главные достижения

Наиболее крупный вклад в экономику С. Кузнеца — это исследования по подсчету размера и составляющих национального дохода, а также их изменений во времени. Несмотря на то что в США исследования в этой области отставали от аналогичных работ в Великобритании, Германии, Швеции (там они начались лишь в 1930-х гг.), наибольший прогресс был достигнут именно в США, причем не без участия С. Кузнеца. Главным предметом изучения в его первой книге было исследование внутренней взаимозависимости между действующей тенденцией в изменении национального дохода и оказывающими на нее влияние колебаниями различной продолжительности. Здесь впервые был определен срок в 20 лет, или так называемый цикл Кузнеца (термин введен в оборот У. А. Льюисом), — двадцатилетний период чередования быстрого и медленного роста темпов технического прогресса, населения и национального дохода.

Будучи учеником У. К. Митчелла, С. Кузнец скептически относился к абстрактно-теоретическим моделям, так как предпочитал им эмпирические концепции, основанные на достоверных статистических данных. Главная цель исследований С. Кузнеца — интерпретация экономического роста и циклических колебаний.

С. Кузнец анализировал состояние общественного сектора, стремясь к последовательности в обработке данных по движению промежуточных продуктов. Он прояснил общие представления о валовом и чистом продуктах страны, разработав методы для их подсчета.

С. Кузнец обеспечил статистическую базу, которая помогла обосновать кейнсианский подход к макроэкономике. Кузнец применял способ «двойного счета» национального дохода и измерял последний с двух позиций: во-первых, рассматривая со стороны совокупного спроса, который определялся суммой затрат на потребительские товары и услуги, инвестиции и государственные расходы, во-вторых, с точки зрения предложения, определяемого суммами заработной платы, прибыли и ренты. Такой метод подсчета национального дохода внес в кейнсианскую теорию эмпирическое содержание. Хотя С. Кузнец анализировал и описывал долгосрочные тенденции развития, он избегал того, чтобы делать какие-либо прогнозы.

Исследуя проблемы экономического роста, С. Кузнец разработал следующие темы:

1) динамику темпов роста за период в 100 лет и их взаимосвязь с изменениями населения и экономическими циклами;
2) сбережения и прирост основного капитала;
3) связь структурных изменений и роста производительности;
4) распределение роста и дохода;
5) сравнительный анализ национального дохода и роста по отдельным странам.

Одним из первых он придал значение роли «человеческого капитала» как фактора экономического роста, заявив следующее: «Самым большим капиталом страны являются ее люди с их мастерством, опытом и побуждениями к полезной экономической деятельности».

В 1971 г. С. Кузнец стал лауреатом Нобелевской премии по экономике за эмпирически обоснованное истолкование экономического роста, которое привело к новому, более глубокому пониманию как экономической и социальной структуры, так и процесса развития.

КУЛЬТУРА (от лат. *cultura* — «возделывание, воспитание, образование, развитие, почитание») — уровень развития общества и человека. Он определяется историческими данными, имеет выражение в типах и формах организации жизнедеятельности людей, а также в ценностях (духовных и материальных), которые создаются самими людьми.

Понятие «культура» применяют для определения материального и духовного уровней развития конкретных эпох в истории человечества, общественно-экономических формаций, конкретных обществ, народностей и наций (например, существуют такие понятия, как античная культура, социалистическая культура, культура майя), а также специфических сфер деятельности или жизни (например, таких как культура труда, художественная культура, культура быта). В узком смысле термин «культура» означает только духовную сферу жизни общества.

КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ — совокупность социально-трудовых отношений в крупном экономическом субъекте, обусловленных ценностной ориентацией, традициями, морально-психологическим климатом и рабочей атмосферой, которые присущи процессам труда и управления в данной структуре.

Культура предприятия включает представление о задачах корпорации, ее назначении, целях, характере продукции и рынков; стиль деятельности и управления; критерии достижения целей и оценки результатов; средства внутренней интеграции (язык общения, прием на работу, способ распределения власти, систему поощрений и взысканий, церемонии, ритуалы и др.). Все эти элементы влияют на взаимосвязи, взаимоотношения работников, руководителей и подчиненных, подразделений и предприятий, на координацию их деятельности, формы их сотрудничества в процессе принятия решений, пути предупреждения и разрешения конфликтов.

Культура предприятия интегрирует ряд субкультур, свойственных входящим в нее предприятиям, подразделениям и т. п. Это помогает, в частности, преодолевать проблемы, связанные с различиями в национальной культуре, если филиалы фирмы расположены в разных странах. На культуру предприятия влияет и уровень экономического развития страны.

Культура предприятия в развитых странах

Так, в странах с развитой рыночной экономикой распространено так называемое партисипативное управление, которое предполагает коллективное обсуждение вариантов решения проблем, предоставление работникам максимальных возможностей проявить личную инициативу, отвечающую интересам корпорации.

Культура предприятия в развивающихся странах

В развивающихся странах решения чаще принимаются руководителем и его командой.

Культура предприятия в целом способствует решению задач координации, мотивации, профилирования и привлечения кадров. Она позволяет достичь более значительных успехов в период, когда дела идут благополучно, и найти выход из сложной ситуации в условиях спада и экономического кризиса.

КУЛЬТУРЫ ТОВАРНЫЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ — термин, используемый для обозначения сельскохозяйственных культур, выращиваемых фермерами для продажи на рынке, в противоположность тем культурам, которые предназначены для непосредственного потребления как средства к существованию.

КУМУЛЯЦИЯ (от англ. *cumulation)* — совокупность большого количества застрахованных объектов или нескольких со значительными страховыми суммами, когда эти объекты могут быть затронуты одним и тем же страховым случаем, в результате чего возможны крупные убытки.

КУПОН — в техническом смысле под этой категорией понимается квитанция, которую необходимо предъявить, чтобы получить фиксированный процент по ценной бумаге с фиксированным процентом, такой, например, как облигация, от которой купон должен быть отрезан.

Однако в общем смысле этом слово означает номинальную ставку процента по облигации или долговому обязательству, определяющую действительную величину процента, выплачиваемую на одну ценную бумагу за каждый период времени. Купонная ставка может отличаться от истинного курса эмиссии, если облигации продавались с надбавкой или скидкой.

КУПОН ГАРАНТИРОВАННЫЙ — фиксированная ставка процента, выплата которой производится по облигации на предъявителя.

КУПОН НА СКИДКУ (от англ. *cents-off coupon)* — прием привлечения покупателей, состоящий в публикации в печати купона, дающего право на скидку с цены при приобретении товара на указанных на купоне условиях.

Размер скидки, как правило, символический, составляет порядка десятых долей процента, редко достигает 5%.

Однако компании, развивающие новый бизнес, осваивающие новые рынки, привлекают купонными скидками в 10% и более. Издаются специальные купонные периодические издания, журналы, содержащие сотни купонов и рекламирующие товары.

КУПОН ПЕРЕМЕННЫЙ — купон, выплата процентов по которому зависит от ставки банковского процента за текущий период.

КУПОННАЯ СТАВКА — ставка по купону ценной бумаги, выражается обычно в процентах годовых.

КУПОННЫЙ ЛИСТ — см.: *Купон.*

КУПЧАЯ (от англ. *eil of sale)* — оформленный нотариальным образом документ о передаче одним лицом другому права собственности на определенный товар.

КУПЮРА (от фр. *coupure)* — общее название единичного экземпляра денежного знака или ценной бумаги; денежный билет, акция, облигация или другая ценная бумага с обозначенной на ней нарицательной стоимостью.

КУРНО АНТУАН ОГЮСТЕН (1801—1877) — французский экономист.

Краткая биография

Курно родился в 1801 г. в городке Грее, расположенном в Восточной Франции, в семье состоятельного мелкого буржуа, членами которой были люди с хорошим образованием. В 1821 г. он поступил на отделение естественных наук Педагогического института в Париже. Там и проявилось в полной силе его увлечение математикой. В 1829 г. в Парижском университете он получил докторскую степень за работу по математике. Он сблизился с видными учеными, особенно с математиком С. Д. Пуассоном, который считал Курно одним из своих лучших учеников и до конца жизни был его покровителем. Благодаря протекции С. Д. Пуассона Курно получил место профессора в Лионе и начал там преподавать высшую математику. В 1830 г. ректор академии перевел его в Гренобль, где он проявил свои администраторские способности. В 1838 г. Курно стал генеральным инспектором учебных заведений.

Основной труд

«Исследование математических принципов теории богатства» (1838 г.).

Главные достижения

Курно был одним из первых ученых, который сознательно применил методы математики в исследовании экономики. Уже в 1830-х гг., когда вся континентальная Европа осваивала политическую экономию классиков в работах А. Смита, Д. Рикардо и других, Курно разработал концепции, которые стали основополагающими в маржиналистской революции и неоклассической экономической теории. Тем самым он сделал шаг на 50 лет вперед.

Предметом исследования Курно был вопрос о взаимозависимости цены товара и спроса на него при различных рыночных ситуациях, т. е. когда расстановка сил покупателей и продавцов имеет различные вариации. Курно не претендовал на разработку социально-экономических вопросов с помощью математических методов. Он только ограничивался условиями тех задач, которые можно было более или менее подвергнуть математической формализации.

При изучении соотношения спроса и цены Курно впервые ввел в научное исследование понятие функции спроса. Принимая спрос как О, а цену — как *p,* Курно определил функцию спроса в виде $D = F(p)$. Обе переменные находятся в обратной зависимости: повышение цены данного товара ведет к уменьшению спроса на него, а со снижением цены товара спрос на него растет. Также Курно отметил, что такая зависимость для разных товаров различна, поэтому ввел понятие эластичности спроса. В случае высокой эластичности изменение спроса может быть значительным при относительно небольшом изменении цен. В случае низкой эластичности спроса реакция спроса на изменение цены может быть незначительной. Курно замечал, что последнее относится как к некоторым предметам роскоши, так и к предметам первой необходимости.

Курно рассматривал ситуации дуополии (два продавца на одном рынке), ограниченного числа конкурентов и свободной конкуренции, анализ которых основывался на одном методе — определении экстремальных значений функций спроса, принимающих различный вид в соответствии с ситуацией на рынке. Это исследование характеризуется математической строгостью и логичностью, что не остается без внимания при изучении работ Курно.

КУРС (от лат. *cursus)* — цена валюты или ценной бумаги, выраженная в национальных денежных единицах; цена, по которой покупаются и продаются валюта и ценные бумаги на внутренних рынках страны.

КУРС АКЦИЙ — преобладающая рыночная цена единицы акционерного капитала компании. На рынках капитала с совершенной конкуренцией курс акции *(Sp)* равен чистой дисконтированной стоимости ожидаемого будущего потока дивидендов.

Предположим, что постоянный будущий ежегодный дивиденд равен *D,* а норма дисконта — У, тогда можно записать:

$$Sp = \frac{D}{1+i} + \frac{D}{(1+i)^2} + \ldots + \frac{D}{(1+i)^n}.$$

Если t стремится к бесконечности, то геометрическая прогрессия примет следующий вид:

$$Sp = \frac{D}{i}.$$

В условиях устойчивого роста дивиденд будет расти постоянным темпом *gD.* Этот темп роста можно рассматривать как отрицательную норму дисконта, и тогда выражение для курса акции примет следующий вид:

$$Sp = \frac{D}{i - gD}.$$

КУРС БИРЖЕВОЙ — см.: *Курс ценных бумаг.*

КУРС ВАЛЮТНЫЙ — цена одной валюты относительно другой.

Курсы для обмена между основными валютами должны устанавливаться регулярно. Часто одна валюта устанавливается в качестве стандарта, с которым сравниваются все остальные валюты. Курсы всех валют, свободно конвертируемых на валютном рынке, определяют спрос и предложение на этом рынке, которые находятся в зависимости от платежного баланса страны, наличия в нем избытка или дефицита. Существует и альтернативный взгляд на валютный курс, вытекающий из монетаристского представления, рассматривающего курсы не как цены, уравнивающие потоки спроса и предложения на валюту, а как относительные цены двух валют, так что любой фактор, влияющий на стоимость денежной единицы, будет влиять и на ее обменный курс. Считается, что важнейшим из таких факторов является изменение внутренней денежной массы. Как только люди начинают строить предположения относительно вероятности таких измене-

ний и их возможных последствий, сами эти ожидания начинают оказывать существенное влияние на определение курса валюты, что помогает объяснить наблюдаемую изменчивость курсов валют после 1973 г., когда не осуществлялись правительственные интервенции на валютном рынке, курс свободно плавал, поднимался или опускался, уравновешивая спрос и предложение для данной валюты. Интервенции могут иметь различные формы — от валютного контроля до действий, не вмешивающихся в операции на рынке, но ставящих перед собой цель стабилизации или управления изменениями валютных курсов.

В соответствии с Бреттон-Вудской системой с конца 1940-х до начала 1970-х гг. валютные курсы имели стабильные согласованные паритеты, хотя возможны были и их изменения с помощью ревальвации и девальвации. Центральный банк, покупая или продавая валюту, оказывал стабилизирующее воздействие на курс, если возникала тенденция к его выходу за допустимые пределы. После отказа в 1971 г. от этой регулируемой системы с периодической фиксацией валютные курсы стали объектом системы гибкого регулирования, при которой осуществляются вмешательства центральных банков для сглаживания нежелательных колебаний, хотя считается, что такие вмешательства (теоретически) не противодействуют тенденциям, вшиваемым основными рыночными силами. Что касается некоторых групп валют, то их курсы были связаны таким образом, чтобы ограничить их относительные колебания, как это было сделано в европейской «змее» и валютной системе Европы. Система гибкого регулирования валютных курсов иногда называется «грязным» плаванием, поскольку воздействия стран на курсы их собственных валют часто диктуются своекорыстными мотивами.

КУРС ВАЛЮТНЫЙ ГИБКИЙ (ПЛАВАЮЩИЙ) — курс валюты, который определяется спросом и предложением на иностранную валюту и может свободно повышаться или понижаться.

КУРС ВАЛЮТНЫЙ НОМИНАЛЬНЫЙ — валютный курс, выраженный в текущих ценах обмениваемых валют, не учитывающих уровня инфляции или рефляции цен в тех странах, чьи валюты обмениваются.

КУРС ВАЛЮТНЫЙ ПЛАВАЮЩИЙ УПРАВЛЯЕМЫЙ — такой валютный курс, регулируемое изменение (плавание) которого позволяет устранить устойчивые дефициты или активные сальдо платежного баланса и который контролируется (регулируется) с целью уменьшения его суточных колебаний.

КУРС ВАЛЮТНЫЙ РЕАЛЬНЫЙ — номинальный валютный курс, рассчитанный с учетом изменений уровней цен в двух странах в одном и том же базисном году.

КУРС ВАЛЮТЫ ПО ОТНОШЕНИЮ К ЗОЛОТУ ИЛИ ДОЛЛАРУ США — Бреттон-Вудская международная валютная система, созданная Международным валютным фондом в июле 1944 г. Она базировалась на политике фиксированных курсов валют, устранении валютных ограничений, конвертируемости валют и развитии многосторонней системы международных платежей. Курсы валют основывались на паритетной системе, требующей от стран-участниц ограничения колебаний курсов их валют в пределах плюс-минус 1% относительно паритета, выраженного в долларах, которые, в свою очередь, непосредственно конвертировались в золото по фиксированному курсу. Вслед за решением США в 1971 г. приостановить конвертируемость доллара в золото министры и руководители центральных банков Группы десяти встретились в декабре 1971 г. в Смитсоновском институте в Вашингтоне и ратифицировали «Смитсоновское соглашение», предусматривающее 10%-ную девальвацию доллара, пересмотр курсов всех валют и установление более широких границ их колебания.

КУРС ДЕВИЗНЫЙ РЕАЛЬНЫЙ — см.: *Курс валютный реальный.*

КУРС ЗАПРАШИВАЕМЫЙ — первоначальная стоимость ценной бумаги, объявленная продавцом при ее продаже.

КУРС НАЧАЛЬНЫЙ — курс ценных бумаг на начало функционирования рынка; курс на момент открытия биржи.

КУРС НОМИНАЛЬНЫЙ — курс ценной бумаги, устанавливаемый на основе ее номинала. Он может существенно отличаться от рыночного, биржевого курса.

КУРС ПОКУПАТЕЛЯ — максимальная цена, которую покупатели согласны заплатить за ценные бумаги, валюту.

КУРС ПРОДАВЦА — минимальная цена продавца, по которой он может дать согласие на совершение сделки.

КУРС СПОТ (от англ. *spot rate).* I. Наличный курс валюты, по которому производятся расчеты по сделке на второй рабочий день после ее заключения. 2. Условия расчетов, при которых оплата осуществляется немедленно.

КУРС ТЕКУЩИЙ — курс на бирже, который устанавливает курсовой маклер во время проведения торгов.

КУРС ЦЕННЫХ БУМАГ — курсовая цена, по которой продаются и покупаются ценные бумаги на фондовой бирже.

Чтобы найти курсовую цену ценных бумаг, необходимо получить произведение номинальной цены, указанной в бумаге, и отношения приносимого дивиденда (в процентах к номиналу) к уровню банковского ссудного процента за текущий период.

КУРС ЭМИССИОННЫЙ — курс, по которому осуществляется эмиссия, первичное размещение ценных бумаг; устанавливается эмитентом в зависимости от состояния фондового рынка и его, эмитента, финансовой политики.

КУРТАЖ (от фр. *courtage* — «комиссия»). 1. Вознаграждение, получаемое брокером за посредничество при совершении биржевой сделки по продаже товаров и ценных бумаг.

Исчисление

Исчисляется, как правило, в тысячных долях от общей величины суммы заключенной сделки о купле-продаже, ее уплачивают и продавец, и покупатель товара в пользу брокера.

2. Контракт, по которому посредник устанавливает контракт между двумя сторонами для заключения между ними соглашения, за что и получает вознаграждение, не зависящее от исполнения соглашения. Например, страховой агент устанавливает контакт физического лица со страховой компанией.

КУРТЬЕ (от фр. *courtier)* — биржевой брокер, агент, посредник.

Л

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ИНОСТРАННЫХ ОФИЦИАЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ *(legalisation of foreign official documents)* — это процедура, носящая формальный характер, которая используется дипломатическими или консульскими агентами той страны, на территории которой представляется иностранный официальный документ, чтобы удостоверить подлинность подписи качества, в котором выступало лицо, подписавшее документ, и в необходимом случае подлинности печати (штампа), которой скреплен этот документ.

Действие Гаагской конвенции об отмене требования легализации иностранных официальных документов распространяется на официальные документы, созданные на территории одной из подписавших конвенцию стран (на 1 ноября 1994 г. их было 48, в том числе Россия, которая подписала Конвенцию в 1992 г.), которые должны представляться на территории другого участника Конвенции (государства).

Документы каждого из подписавших Конвенцию государств, на которые распространяется настоящая Конвенция и которые должны представляться на территории этого государства, освобождаются от легализации.

Данная Конвенция не распространяется на те документы, которые были совершены дипломатическими или консульскими агентами, а также на административные документы, напрямую относящиеся к коммерческой (или таможенной) операции.

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ *(legalization of criminal incomes)* — совершение финансовых операций и других

сделок с денежными средствами или другим имуществом, приобретенным заведомо незаконным путем, в целях придания правомерного вида владению, пользованию и распоряжению указанными денежными средствами или иным имуществом.

Объективная сторона этого преступления состоит в том, что добытые преступным путем денежные средства направляются за границу и помещаются на счета коммерческих банков в разных государствах. За счет этих денежных средств покупаются или создаются предприятия, банки, а также другие юридические лица, приобретается иностранная валюта, заключаются внешнеэкономические сделки, причем все это осуществляется официальным путем. В качестве соучастников легализации преступных доходов часто выступают сотрудники банков, которые имеют доступ к пользованию принципом банковской тайны вкладов.

Легализацию преступных доходов относят к категории *международных уголовных преступлений* Страсбургской конвенцией о розыске, получении и конфискации незаконных средств, полученных в результате преступных действий. В обязанности работников банков входит сообщение уполномоченным органам о подозрительных помещениях и перемещениях денег.

На настоящий момент Российская Федерация не присоединилась к данной Конвенции.

ЛЕЙБЛ *(label, trade-mark)* — в современной лексике любая товарная этикетка, на которой указываются:
1) страна, где сделан товар;
2) фирма-изготовитель;
3) торговая марка или фирменный знак и т. д.

ЛЕКАЖ *(leakage).* 1. Потеря в весе или объеме товара, которая происходит за счет его вытекания, усушки, утечки или утруски за период транспортировки. 2. Поправка, скидка веса на утечку товара, который находится в жидкой форме.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ *(liberalization of economy)* — расширение свободы экономической деятельности, полное или частичное снятие политических, юридических и административных ограничений частной инициативы. Такие процессы способствуют увеличению количества и роли эффективных, ответственных собственников.

На современном этапе исторический процесс экономической либерализации приобрел характер глобальной мировой тенденции глобализации, которая охватывает возрастающее количество стран. Таким образом, расширяется поле действия механизмов рыночного регулирования. Сокращается степень государственного вмешательства в экономику в его административных формах, а также в формах непосредственного государственного регулирования, осуществляемого напрямую. Создание и поддержание конкурентной среды посредством принятия законодательства (хозяйственного, гражданского), упрощения и удешевления учреждения вновь созданных частных предприятий, поддержки среднего и малого бизнеса, усиления доступа граждан к судопроизводству становится в этом случае основной государственной функцией.

Различают внутри- и внешнеэкономическую либерализацию.

К внутриэкономической либерализации относят приватизацию государственных учреждений, происходящую в рамках отдельных национальных экономик, расширение сферы свободного установления цен и доходов, ставок процентов, условий предоставления кредитов.

В России в настоящее время на приватизированных государственных предприятиях производится порядка 70% промышленной продукции. Либерализация также может принимать форму акционирования предприятий государства, в ходе которого государственная доля в акционерном капитале многих предприятий сокращается за счет продажи пакетов акций. Однако результатом приватизации пока не стало образование в стране эффективных собственников, по этой причине до завершения либерализации российской экономики еще далеко.

Внешнеэкономическая либерализация — это расширение движения товаров и услуг, капиталов, информации, которое осуществляется беспрепятственно на международном уровне. В условиях современной тенденции к размыванию таможенных барьеров, снятию количественных ограничений в торговле между странами проявляется либерализация мировой торговли товарами и услугами. Статистика показывает, что в 1947 г. средневзвешенный мировой уровень импортных пошлин составлял 50—60%, а к началу 1990-х гг. наблюдалось его снижение до 9,6%. В 1997 г. в России он составлял уже 13,4%. Этот показатель в нашей стране намного превышает показатели в странах Европейского Союза (5%), США (4,2%), Японии (2,7%). С 1986 по 1995 гг. семьдесят две страны, в их числе и пятьдесят восемь развивающихся стран, приняли решение по поводу либерализации торговых режимов. В результате такого решения внешнеторговая квота (отношение объема импортных товаров и экспорта к их внутреннему валовому продукту) в этих странах стала быстро увеличиваться.

Существенной чертой либерализации международного движения капиталов является рост объемов прямых иностранных инвестиций (инвестиций в реальный сектор экономики) и увеличение их роли.

ЛИБОР *(London interbank offered rate)* — ставки по кредитам, которые предоставляются банками Лондона на короткий срок, обычно на срок 3—6 месяцев. В отдельных случаях срок может варьироваться от одной ночи до 5 лет. ЛИБОР служит основным ориентиром, он является ставкой, на которой базируется установление ссудных капиталов учетных ставок кредитного процента на международном рынке.

Со временем в результате развития мирового валютного рынка по каждой валюте в качестве базовых стали применяться аналогичные ставки: «ПИБОР» — в Париже, «ЛюксИБОР» — в Люксембурге, «СИБОР» — в Сингапуре и т. д. Все эти ставки вследств| тесной связи банковских центров между с бой мало отличаются друг от друга по евс му уровню.

ЛИДЕР — авторитетный член групп организации, общества, играющий роль орі низатора, инициатора группового взаимод< ствия, принимаемый группой благодаря (способности решать важные для груп проблемы и задачи.

Им может быть глава, руководитель по. тической партии, профсоюза, какого-л! коллектива.

Обязанности лидера

За последние годы в лексикон вхо, понятие о лидерстве на различных уров] государства, общества, в различных кол! тивах, в том числе и о коллективном лиг стве. Лидерское положение обязывает многому, так как деловые и личностные чества лидера находятся постоянно на ВЗ подвергаются более строгой оценке со сп ны других людей и во многом прогнозир успех или неудачу дела, курса, котор служит лидер. Вследствие общей полит ции жизни, усиления соперничества, КОІ ренции и борьбы резко обострились ni лемы лидерства. Это может нанести обще существенный урон за счет необуздан амбиций, притязаний, популизма и пр. большее значение в наше время, в том ч и в международной жизни, приобре! проблемы формирования «команды» лид выдвижения женщин на роль лидера, пс товки и вовлечения в активную деятели молодых лидеров.

ЛИДЕР КОНСОРЦИУМА *(conso, leader)* — фирма, организация, координи щая работу консорциума и представля! его интересы перед покупателями, зак ками, третьими лицами.

Функции и полномочия лидера консо, ма определяет консорциональное соп ние. За осуществление своей деятелы лидер консорциума получает от д] членов консорциума вознаграждение, р 3—5% от доли участника в общем конт]

В качестве лидера могут выбиратьс поставщики основного оборудована продукции, так и инжиниринговые комг

ЛИЗГОЛЬД *(leasehold)* — право заи земельный участок или здание, пользо] правами владения имущественными лексами по долгосрочному договору ц относится к нематериальным ак! Объекты владения в соответствии с nf аренды должны быть амортизированы нис срока, за который от аренды извле доход или выгода.

В случаях, когда в арендованную венность вносятся улучшения, затраты тоже должны быть капитализированы і тизированы в течение срока, когда зп шения действуют.

Синонимом этого термина являете) «лизхольд».

ЛИЗИНГ БАНКОВСКИЙ *(bank lea* предоставление предприятию машин и

дования банком в аренду. Лизинговым соглашением предполагается сочетание договоров купли-продажи, который заключается между продавцом и лизинговой компанией, и договора аренды, который заключается между нанимателем и лизинговой компанией (например банком).

Как только заключается лизинговый договор, банком оплачивается необходимое оборудование, он сдает его в аренду, приняв предварительно на свой баланс. При этом ставка процента будет превышать обычную кредитную ставку на величину нормы амортизации и процента комиссионного вознаграждения.

Лизинг обладает *несомненным преимуществом* по сравнению с кредитом на обычных условиях. После заключения лизингового договора возникает возможность в случае неудачного стечения обстоятельств просто возвратить оборудование. Лизинг также предоставляет банку гарантию определенной безопасности, так как в случае банкротства клиента к оборудованию, числящемуся на его балансе, не всегда могут быть предъявлены требования других кредиторов.

ЛИЗИНГ ИМПОРТНЫЙ *(import leasing)* — вид международного лизингового контракта, при котором сбытовые филиалы лизинговой компании, находящиеся за рубежом, закупают оборудование у головной компании и предоставляют его зарубежному потребителю в аренду или продают в рассрочку. Головная лизинговая компания освобождается от риска, который связан со сбытом, она финансирует инвестиции зарубежных потребителей.

ЛИКВИДАТОР УБЫТКОВ *(liquidator of the damages)* — сотрудник страховой компании, в должностные обязанности которого входит оценка суммы ущерба по заявленной претензии страхователя.

ЛИКВИДАЦИЯ *(liquidation).* 1. Продажа ранее купленного биржевого контракта. 2. Завершение сделки. 3. Прекращение деятельности предприятия, учреждения и т. п. 4. Процесс превращения ценных бумаг или другой собственности в наличные.

ЛИКВИДАЦИЯ АКТИВА *(assets liquidation)* — один из способов управления портфелем активов, заключающийся в продаже части активов, как правило, за наличные деньги или высоколиквидные ценные бумаги. Портфельными аналитиками предлагается следующая рекомендация: ликвидировать актив в случае, когда какой-либо сегмент инвестиций (например, подразделение фирмы, производственный участок) перестает приносить желаемую прибыль (в терминах инвестиционных моделей для такого сегмента применяется слово «собака»).

Результаты ликвидации актива

В результате такой операции юридическое лицо получает возможность использования высвободившихся финансовых ресурсов с большей степенью эффективности. Обычно при продаже актива новое юридическое лицо не образуется.

Метод ликвидации актива применяется также компанией-мишенью в ситуации, когда обладание финансовым активом несет угрозу ее существованию в качестве самостоятельного юридического лица (например, при намерении другой компании поглотить ее). После ликвидации такого актива (этот способ защиты от поглощения на рынке корпоративного контроля носит название «защита способом продажи драгоценностей.короны») потенциальная мишень перестает быть интересной компании-поглотителю.

ЛИКВИДАЦИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (Реорганизация кредитной организации) *(liquidation closing down, winding up of a credit organization)* — ликвидация или реорганизация кредитной организации осуществляется в соответствии с федеральными законами. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» предусматривает порядок осуществления государственной регистрации кредитной организации в связи с ее ликвидацией и государственной регистрацией кредитной организации, которая создается за счет реорганизации; при этом учитываются особенности такой регистрации, которые установлены Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и принимаемыми в соответствии с ним нормативными актами Банка России.

Банк России вправе запретить реорганизацию кредитной организации, если в результате ее проведения могут возникнуть основания для применения мер по предупреждению банкротства.

В случае прекращения деятельности кредитной организации на основании решения ее учредителей (участников) Банком России по праву на основании ходатайства кредитной организации может быть принято решение об аннулировании лицензии на осуществление банковских операций.

Порядок представления кредитной организацией указанного ходатайства регулируется нормативными актами Банка России.

Если Банком России принимается решение об аннулировании или отзыве лицензии на осуществление банковских операций, кредитная организация в течение 15 дней с момента его принятия возвращает данную лицензию в Банк России.

Учредителем (участником) кредитной организации после принятия решения о ее ликвидации назначается ликвидационная комиссия, утверждается промежуточный ликвидационный баланс и ликвидационный баланс кредитной организации по согласованию с Банком России.

ЛИКВИДАЦИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ *(dissolution of a nonprofit organization)* — некоммерческая организация может быть ликвидирована на основании и в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации. Учредители (участники) некоммерческой организации или орган, который принял решение о ликвидации некоммерческой организации, назначают ликвидационную комиссию (ликвидатора) и устанавливают порядок и сроки ликвидации некоммерческой организации в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Ликвидационная комиссия получает все полномочия по управлению делами некоммерческой организации после ее назначения учредителями. Она выступает в суде от имени ликвидируемой некоммерческой организации.

Ликвидация некоммерческой организации происходит в следующем порядке:

1) ликвидационная комиссия публикует в органах печати сообщение о ликвидации некоммерческой организации, порядке и сроке заявления требований ее кредиторами;
2) кредиторы должны заявить свои требования в срок не менее чем 2 месяца со дня публикации о ликвидации некоммерческой организации;
3) ликвидационной комиссией принимаются меры по выявлению кредиторов и получению задолженности по дебету, также она уведомляет в письменной форме кредиторов о ликвидации некоммерческой организации;
4) ликвидационная комиссия по истечении срока для предъявления требований кредиторами составляет промежуточный ликвидационный баланс, содержащий сведения о составе имущества ликвидируемой некоммерческой организации, перечне и результатах рассмотрения предъявленных кредиторами требований;
5) промежуточный ликвидационный баланс может быть утвержден учредителями (участниками) некоммерческой организации или органом, принявшим решение о ее ликвидации;
6) ликвидационная комиссия осуществляет продажу имущества некоммерческой организации с публичных торгов в порядке, установленном для исполнения судебных решений, если имеющиеся у ликвидируемой некоммерческой организации (за исключением учреждений) денежные средства недостаточны для удовлетворения требований кредиторов;
7) кредиторы имеют право на обращение в суд с иском об удовлетворении оставшейся части требований за счет собственника этой некоммерческой организации в случае, когда у ликвидируемого учреждения недостаточно денежных средств для удовлетворения кредиторских требований;
8) денежные суммы выплачиваются кредиторам ликвидируемой некоммерческой организации ликвидационной комиссией в соответствии с порядком очередности, которая устанавливается Гражданским кодексом Российской Федерации, в соответствии с промежуточным ликвидационным балансом начиная со дня его утверждения. Исключение составляют кредиторы пятой очереди: им выплаты производятся по истечении месяца со дня утверждения промежуточного ликвидационного баланса;
9) после завершения расчетов с кредиторами ликвидационной комиссией составляется ликвидационный баланс, утверждаемый учредителями (участниками) некоммерче-

ской организации или органом, который принял решение о ликвидации этой некоммерческой организации.

ЛИКВИДАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ *(liquidation of public association (union, society))* осуществляется по решению съезда (конференции) или общего собрания в соответствии с уставом данного общественного объединения либо по решению суда в случае нарушения законодательства Российской Федерации.

Основания ликвидации общественного объединения или запрета его деятельности:

1) нарушение общественным объединением прав и свобод человека и гражданина;
2) совершаемые общественным объединением неоднократные или грубые нарушения Конституции Российской Федерации, федеральных конституционных законов, федеральных законов или иных нормативных правовых актов, а также осуществляемая общественным объединением систематическая деятельность, которая противоречит его уставным целям.

Заявление о ликвидации общероссийского или международного общественного объединения вносит в суд Генеральный прокурор Российской Федерации.

Заявление о ликвидации межрегионального, регионального и местного общественных объединений вносится в суд прокурором соответствующего субъекта Российской Федерации в предусмотренном Законом Российской Федерации «О прокуратуре Российской Федерации» порядке.

Ликвидацией общественного объединения по решению суда категорически запрещается его деятельность вне зависимости от факта его государственной регистрации.

Порядок и основания ликвидации общественного объединения, являющегося юридическим лицом, по решению суда применяются также и для запрета деятельности общественного объединения, которое юридическим лицом не является.

Общественное объединение может ликвидироваться, а деятельность общественного объединения, которое не является юридическим лицом, запрещается также в порядке и по основаниям, предусмотренным соответствующим законом.

ЛИКВИДАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ (ЛИКВИДАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ) *(liquidation of fixed (capital) assets)* — отражаемое в балансе основных фондов исключение основных фондов из состава действующих в связи с окончанием использования. На уровне организации основные фонды ликвидируются по ряду причин, таких как:

1) физический износ и ветхость, в результате чего объект не является пригодным для дальнейшей эксплуатации;
2) моральный износ, когда продолжение использования объекта признано экономически неэффективным вне зависимости от его физического состояния;
3) стихийные бедствия или чрезвычайные обстоятельства (наводнения, землетрясения, пожары и т. д.);
4) ликвидация предприятий.

С бухгалтерского баланса списываются ликвидируемые основные фонды: в бюджетных организациях — по полной первоначальной стоимости, в коммерческих организациях — по остаточной стоимости.

ЛИКВИДАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА *(liquidation (closing down, winding up) of a consumer society)* осуществляется по решению общего собрания потребительского общества или по решению суда в соответствии с законодательством Российской Федерации. При решении о ликвидации потребительского общества, принятом общим собранием потребительского общества, совет потребительского общества в письменной форме незамедлительно докладывается об этом органу, который осуществляет государственную регистрацию юридических лиц.

Общее собрание потребительского общества или принявший решение о ликвидации потребительского общества орган назначают *ликвидационную комиссию (ликвидатора)* и устанавливают порядок и сроки ликвидации потребительского общества.

При ликвидации потребительского общества имущество его неделимого фонда не может быть разделено и передается другому (другим) потребительскому обществу (потребительским обществам) в соответствии с принятым решением общего собрания ликвидируемого потребительского общества.

Все имущество потребительского общества (кроме имущества его неделимого фонда), которое остается по окончании удовлетворения требований кредиторов, распределяется между пайщиками, если иное не предусмотрено уставом данного потребительского общества.

Ликвидация юридического лица предполагает его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

ЛИКВИДАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА *(liquidation of production cooperative).* В соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации производственный кооператив может быть ликвидирован по решению общего собрания его членов, в том числе в связи с истечением срока, на который он создан, достижением цели, ради которой он создан, или в связи с признанием судом недействительной государственной регистрации кооператива вследствие допущенных при его создании нарушений закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер.

Ликвидация производственного кооператива по решению суда может быть осуществлена в следующих случаях:

1) осуществление деятельности при отсутствии надлежащего разрешения (лицензии);
2) осуществление запрещенной законом деятельности;
3) иные неоднократные или грубые нарушения закона, а также иных правовых актов.

Кооператив подвергается ликвидации после его признания судом в качестве банкрота. Основания для признания кооператива банкротом или для объявления кооператива о своем банкротстве, а также порядок ликвидации производственного кооператива утверждены в Гражданском кодексе Российской Федерации и установлены Законом о банкротстве. В соответствии с Федеральным законом «О производственных кооперативах» признание такого кооператива ликвидированным осуществляется после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

ЛИКВИДАЦИЯ РЕЛИГИОЗНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ *(liquidation (winding-up, dissolution) of a religious organization).*

Религиозные организации могут быть ликвидированы вследствие:

1) решения их учредителей или органа, который имеет на то полномочия в соответствии с уставом религиозной организации;
2) судебного решения в результате неоднократных или грубых нарушений норм Конституции Российской Федерации, настоящего Федерального закона и иных федеральных законов либо в случае систематического осуществления религиозной организацией деятельности, противоречащей целям ее создания (уставным целям);
3) решения суда в случае, предусмотренном п. 9 ст. 8 Федерального закона «О свободе совести и о религиозных объединениях».

Для ликвидации религиозной организации и запрета на деятельность религиозной организации (либо группы) в судебном порядке имеются основания:

1) нарушение безопасности общества и общественного порядка;
2) действия, направленные на осуществление экстремистской деятельности;
3) принудительные меры для разрушения семьи;
4) посягательство на личность, гражданские права и свободы;
5) нанесение установленного законодательством ущерба нравственности, здоровью граждан (использование в связи с их религиозной деятельностью наркотических и психотропных средств, применение гипноза, совершение противоправных (развратных и иных) действий);
6) склонение к суициду или к отказу от оказания медицинской помощи (по религиозным мотивам) лиц, которые находятся в опасном для жизни и здоровья состоянии;
7) воспрепятствование получению обязательного образования;
8) принуждение членов религиозного объединения и иных лиц отказаться от принадлежащего им имущества с целью экономического отчуждения в пользу религиозного объединения;
9) запрет под угрозой причинения вреда жизни, здоровью, имуществу, если есть опасность реального ее исполнения, другими противоправными действиями (насильственное воздействие) на выход гражданина из религиозного объединения;
10) побуждение граждан отказываться от исполнения установленных законом гражданских обязанностей и совершать иные противоправные действия.

ЛИКВИДАЦИЯ СВОБОДНОГО СКЛАДА *(liquidation of a duty-free (free) warehouse (storehouse, store)).* При ликвидации свободного склада по истечении срока действия лицензии либо по желанию владельца, а равно при аннулировании или отзыве таможенными органами Российской Федерации лицензии на учреждение свободного склада с момента принятия такого решения свободный склад становится складом временного хранения. *Хранение товаров на складе* временного хранения осуществляется в соответствии с *Таможенным кодексом.*

Общий срок нахождения товаров на складе временного хранения должен быть ограничен 6 месяцами.

Если происходит *аннулирование лицензии,* то находящиеся на складе товары должны быть повторно таможенно оформлены с даты их помещения на склад. За весь период нахождения товаров на ликвидируемом складе владелец склада должен выплачивать таможенные сборы за хранение, которые установлены для складов временного хранения, учрежденных таможенными органами Российской Федерации.

При отзыве лицензии находящиеся на складе товары подлежат повторному таможенному оформлению с момента принятия решения об отзыве. За период нахождения товаров на ликвидируемом складе после принятия решения об отзыве лицензии владелец склада также выплачивает таможенные сборы за хранение, которые устанавливаются для складов временного хранения, учрежденных таможенными органами Российской Федерации.

Если действие лицензии приостанавливается, иностранные товары на склад помещаются после уплаты таможенных пошлин, налогов и с применением мер экономической политики, освобождение же от таможенных пошлин, налогов либо возврат таможенных пошлин, налогов в отношении российских товаров, помещаемых на складах, не производятся.

ЛИКВИДАЦИЯ СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ *[liquidation (closing down, winding up) of the union of consumer societies)* осуществляется по решению общего собрания представителей потребительских обществ союза или по решению суда в соответствии с законодательством Российской Федерации. При принятии общим собранием представителей потребительских обществ решения о ликвидации союза потребительских обществ совет союза незамедлительно в письменной форме сообщает об этом органу, осуществляющему государственную регистрацию юридических лиц.

Советом союза потребительских обществ или принявшим решение о ликвидации союза органом назначается ликвидатор (ликвидационная комиссия) и устанавливаются сроки и порядок ликвидации союза потребительских обществ.

Ликвидация юридического лица означает прекращение его деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

ЛИКВИДАЦИЯ ТОВАРИЩЕСТВА НА ВЕРЕ *(liquidation of commandite company).* В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации товарищество на вере ликвидируется при выбытии всех участвовавших в нем вкладчиков. Однако полные товарищи имеют право использовать вместо ликвидации товарищества на вере преобразование его в полное товарищество. Товарищество на вере ликвидируется также на основаниях ликвидации полного товарищества. Сохранение товарищества на вере, однако, происходит в том случае, если в нем остается хотя бы один полный товарищ и один вкладчик. При ликвидации товарищества на вере (включая и ликвидацию в случае банкротства) вкладчики обладают преимущественным правом перед полными товарищами в получении вкладов из товарищеского имущества, которое остается после удовлетворения требований кредиторов этого товарищества. Имущество товарищества, оставшееся после этого, подлежит распределению между полными товарищами и вкладчиками в соответствии с пропорциями их долей в складочном капитале товарищества, если иной порядок не установлен учредительным договором или соглашением полных товарищей и вкладчиков.

ЛИКВИДАЦИЯ УБЫТКОВ *(settlement of losses)* — определение и выплата страхового возмещения в имущественном страховании и страховании ответственности. Представляет собой комплекс проводимых страховщиком мероприятий по установлению причин, фактов и обстоятельств (подтвержденных на основе неопровержимых доказательств) страхового случая и выплате возмещения по страховке.

В соответствии с договором о сотрудничестве страховщик может поручить организационную сторону ликвидации убытков соответствующей страховой фирме (аджастеру). По каждому из видов страхования ликвидация убытков предполагает, кроме общих, и специальные работы. Ликвидацией убытков занимаются аварийные комиссары, агенты по убыткам и иные ликвидаторы убытков. Работы по ликвидации убытков начинаются с заявленной претензии страхователя.

ЛИКВИДАЦИЯ ФОНДА *(liquidation (closing down, dissolution of a fund)* — прекращение деятельности фонда по решению суда на основании заявления заинтересованных лиц.

Фонд может ликвидироваться только по решению суда в следующих случаях:

1) если имущество фонда находится в недостаточном для осуществления его целей объеме и вероятность получения необходимого имущества представляется нереальной;
2) если не могут быть достигнуты цели, поставленные перед фондом, и не могут быть произведены необходимые изменения целей фонда;
3) если фонд уклоняется в своей деятельности от предусмотренных в уставе целей;
4) в других случаях, которые предусматривает закон.

При ликвидации фонда имущество, оставшееся у него после удовлетворения всех требований кредиторов, направляется на цели, указанные в уставе фонда.

ЛИКВИДНОСТЬ АКЦИЙ *(liquidity of shares (stock))* — возможность для держателей акций превратить их в деньги, получить больше, столько же или меньше того, что было заплачено при их приобретении или с учетом их капитализации.

ЛИКВИДНЫЕ АКТИВЫ — средства, которые могут быть непосредственно использованы для погашения долговых обязательств и которые можно легко реализовать, превратить в деньги.

К ликвидным активам относятся деньги как таковые, золото, краткосрочные государственные ценные бумаги, средства на текущих счетах (до востребования) в банках, акции, облигации, продаваемые векселя, имущественные ценности, поддающиеся быстрой продаже, векселя, по которым наступил срок оплаты, краткосрочная задолженность по дебету. Степень ликвидности активов определяется как соотношение между денежными средствами, быстрореализуемыми активами (предприятия, фирмы, банка) и суммой их краткосрочных обязательств. Учет по ликвидным активам производится на балансовых счетах пятого раздела (денежные средства) и шестого раздела (расчеты) баланса. Отношение этих активов к текущим обязательствам отражает оценку ликвидности или платежеспособности организации.

Наиболее ликвидными считаются краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 1 года.

Чуть меньшей степенью ликвидности обладают отгруженные товары и готовая продукция, дебиторская задолженность, по которой платеж ожидается через срок, превышающий 12 месяцев, и долгосрочные финансовые вложения, запасы и иные оборотные активы.

Наименее ликвидны основные средства, нематериальные активы, незавершенное строительство.

ЛИКВИДЫ — наиболее быстроконвертируемая в деньги часть текущих активов. В ликвиды включаются денежная наличность, краткосрочные инвестиции и дебиторская задолженность.

ЛИМИТ КОНТРАКТОВ *(limit of the contracts)* — наибольшее число фьючерсных контрактов, которое допускается для заключения их одним лицом. Такой лимит устанавливают биржи или органы, осуществляющие регулирование биржевой торговли, для предотвращения манипуляций ценами.

ЛИМИТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СТРАХОВЩИКА *(limit of indemnity)* — предельно допустимая возможная ответственность страховщика по отдельному риску или страховому случаю, которая фиксируется в стра-

ховом полисе и вытекает из условий договора страхования.

В обязательном медицинском страховании лимит ответственности страховщика ограничивается перечнем медицинских услуг, которые входят в стандартную базовую программу медицинского страхования.

ЛИМИТ СТРАХОВАНИЯ *(limit of coverage)* — максимальная денежная сумма, на которую страхователь может в данной компании застраховать жизнь, здоровье, материальные ценности.

Установленный лимит страхования обычно сообщается компанией в страховой декларации.

Лимитированная ответственность применяется, как правило, в тех случаях, когда определение страховой суммы заранее представляется невозможным, (например в страховании гражданской ответственности владельцев средств транспорта). При этом применяют различные лимитные категории для разных случаев причинения вреда (увечья или смерти) одному лицу либо нескольким лицам, произошедших вследствие одного страхового события, а также отдельно при повреждении (уничтожении) страхователем имущества третьих лиц.

На практике лимит страхования применяется при установлении страховщиком аварий, стихийных бедствий, травматизма, смертности и иного исходя из накопленных данных статистики. Исходная информация для установления лимита страхования содержится в страховой декларации или декларации здоровья. Лимит страхования может ограничиваться особыми условиями договора страхования, франшизой, включающими специальные оговорки. Страховщик может передать право установления лимита страхования сюрвейеру.

ЛИМИТ СТРАХОВОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ *(limit of insurance compensation (indemnity, recompense))* — максимальный размер страхового возмещения по одному страховому случаю, который может быть самостоятельно выплачен структурным подразделением страховой компании (представительством, агентством, филиалом), а также страховыми агентами (обычно в небольших суммах). Лимит страхового возмещения устанавливает правление страховой компании на основе сложившейся за несколько лет средней убыточности страховой суммы, а также с учетом других факторов (конкуренции, инвестиций, квалификации и компетентности кадров и пр.).

В случаях, когда размер возмещения превышает лимит страхового возмещения, решение вопроса о его выдаче страхователю передается вышестоящему звену.

ЛИМИТ ЦЕН *(limit on prices).* 1. Предельно допустимый рост или падение цен в течение одной сессии на бирже. Биржи вводят лимит цен с целью предотвращения чрезмерных ценовых колебаний и смягчения влияния на них спекулятивных факторов. 2. Цена, оговариваемая в условиях договора при заказе брокеру.

ЛИМИТЕД (ЛТД - LTD) *(limited)* обозначает ограниченность ответственности компании по ее обязательствам.

Общество, в наименовании которого имеет место такая аббревиатура, отвечает в соответствии со своими обязательствами только тем имуществом, которое ему принадлежит, и не несет ответственности по обязательствам своих акционеров или пайщиков.

В Великобритании данный термин используется только в названии частных фирм, количество акционеров в которых ограничено.

ЛИМИТИРОВАНИЕ КРЕДИТА — ограничение кредитования клиентов коммерческих банков конкретными пределами (в объемах) и условиями предоставления кредита; это способ установления сумм кредита для заемщиков, учреждений банка по объектам кредитования и видам ссуд на основе кредитного плана.

ЛИНИЯ БАНКА СТРАТЕГИЧЕСКАЯ *(strategic policy of a bank)* — специальная область целостной политики финансово-кредитного института (имеются в виду прежде всего частные, кооперативные или коммерческие банки), дополняемая тактической линией банка. *Характеризуется* формированием стремлений и выдвижением целей, которые предусмотрены на длительный срок и вызывают кардинальные изменения в деятельности банка, его положении и занимаемой позиции. При этом задачи, решенные в тактических рамках, представляют собой средство достижения крупномасштабных целей на длительные сроки. Часто устремления такого рода предполагаются в процессе вырабатывания идеологии банка и уточняются (корректируются) при укрупненной проработке концепции банка, существует как бы своеобразное дерево целей.

В качестве примера стратегической линии банка можно рассматривать деятельность по открытию филиалов, представительств, дочерних компаний (например, лизинговых, страховых и т. д.). Эта линия в политике банка наиболее полно выражается во внешних документах банка, ориентированных на различные формы совместного или делового предпринимательства, создание и поддержку новых структур, например посредством вертикального и (или) горизонтального слияний и т. д.

ЛИНИЯ БАНКА ТАКТИЧЕСКАЯ *(tactical policy of a bank)* — специальная область целостной политики финансово-кредитного института (имеются в виду прежде всего частные, кооперативные или коммерческие банки), дополняющая стратегическую линию банка. Ее можно охарактеризовать постановкой текущих, но тем не менее важных задач и применением необходимых средств для их успешного решения. При этом задача, решенная банком, должна быть поэтапным средством достижения им долгосрочной и крупномасштабной цели в соответствии со стратегией банка. Подобного рода задачи часто ставятся при детальной проработке банковской (на базе идеологии банка) концепции.

В качестве примера тактической линии банка служит разработка версии об увеличении перечня услуг банка своим клиентам за счет, например, факторинга или форфейтинга.

Главные реализационные меры тактической линии банка по большей части отражаются во внутренних банковских документах (приказах, распоряжениях и др.), подписанных его президентом, руководителями разных уровней. Успешная реализация тактической линии банка находится в тесной взаимосвязи с уровнем овладения служащими банка богатой мировыми достижениями техникой банковского дела; она осуществляется путем текущих банковских операций.

ЛИНИЯ ИГРЫ КЛИЕНТОВ БИРЖИ *(line of action of the exchange clients)* — графическое изображение выигрышей и проигрышей продавцов и покупателей биржи. Используется для анализа и прогноза их поведения.

ЛИНКИДЖ МАРКЕТИНГА *(marketing linkage).* I. Соединение элементов маркетинговой политики фирмы, когда появляется новая модификация товара, а на рынке еще присутствует достаточное количество изделий старой модификации. Ее проводят в целях полной распродажи устаревших изделий. 2. Взаимосвязанное развитие отдельных направлений, согласованные действия, проводимые компанией в области политики сбыта.

ЛИРА *(lira)* — название денежной единицы, имеющей хождение в Турции (= 100 курушей) и до 1 января 2002 г. в Италии (= 100 чентезимо).

1 января 2002 г. в Италии была введена единая для европейских стран денежная валюта — евро.

ЛИСТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ *(executive write, writ of execution)* — один из видов исполнительных документов, *выдаваемый судами на основании:*

1) принимаемых ими судебных актов;
2) решений Международного коммерческого арбитража и иных третейских судов;
3) решений иностранных судов и арбитражей;
4) решений межгосударственных органов по защите прав и свобод человека. В исполнительном листе дословно указываются следующие данные: наименование суда и дело, по которому он выдан, время вынесения резолютивного решения вступления его в силу, время выдачи исполнительного листа, наименование взыскателя, должника и адреса обеих сторон.

Исполнительные листы, выдаваемые на основании:

1) судебных актов судов общей юрисдикции могут быть предъявлены к исполнению в течение 3 лет;
2) судебных актов арбитражных судов — в течение 6 месяцев;
3) решений Международного коммерческого арбитража и иных третейских судов — в течение 6 месяцев.

Исполнительный лист, который выдан судом Российской Федерации на основании

решения иностранного суда, может быть предъявлен к исполнению в течение 3 лет с момента вступления решения в законную силу.

Взыскатель, пропустивший срок предъявления исполнительного листа к исполнению, вправе обратиться с заявлением о восстановлении пропущенного срока в суд, принявший соответствующий судебный акт.

ЛИСТОВКА — вид печатных агитационных материалов. Представляет собой текстовое листовое издание, которое печатается непериодически и, как правило, имеет объем не более страницы (см.: Словарь издательских терминов. М.: Книга, 1983. С. 64).

Листовка может быть признана в качестве печатного агитационного материала в том случае, если в ее содержании присутствуют признаки предвыборной агитации, агитации по вопросам референдума и она предназначается для массового распространения и обнародования в процессе избирательной кампании, при проведении референдума.

Согласно избирательному законодательству листовка должна иметь выходные данные.

ЛИСТ ПОДПИСНОЙ *(subscription list)* — список юридических и физических лиц, которым в результате подписки выделены ценные бумаги. Подписные сертификаты выдаются такие листы.

ЛИСТ СТРАХОВОЙ ОЦЕНОЧНЫЙ *(insurance appraised value list)* — бланк, заполняемый сюрвейером в установленной форме при оценке строений для целей страхования. Страховой оценочный лист составляется для каждого хозяйства, имеющего строения. В него заносятся все строения, которые находятся в собственности определенного владельца, независимо от фактического местонахождения строений. Строение, принадлежащее на правах владения одному лицу, записывается в один страховой оценочный лист. Если оно находится во владении нескольких лиц, то на каждую часть строения составляется отдельный оценочный лист.

Строения в стадии строительства оцениваются (если они имеют постоянное место, стены и крышу), записываются в страховой оценочный лист с отметкой о степени выполнения работ.

По окончании строительства такие постройки подлежат переоценке, и это также отражается *в оценочном листе, в котором указываются:*

1) адрес, по которому находятся строения;
2) хозяйственное назначение и тип каждого строения;
3) год возведения постройки;
4) строительный материал фундамента, стен и кровли;
5) размеры строения (длина, ширина, высота);
6) кубатура строения или площадь его основания;
7) оценочная норма для типичного строения;
8) сумма оценки (в руб.);
9) отклонение от типичной постройки (в руб. или процентах);
10) оценка новой постройки с учетом отклонения (в руб.);
11) процент износа и скидка на износ;
12) страховая сумма — оценка с учетом износа (отдельно по каждой постройке и суммарная);
13) примечание, в котором указываются имевшие место изменения в составе строений, их оценке и т. д.

Для оценки строений применяются данные учета бюро технической инвентаризации.

ЛИСТКИ — специальные издания Национального котировочного бюро США, содержащие информацию о ценах на ценные бумаги, которые обращаются на внебиржевом фондовом рынке. Данные об облигациях печатаются на желтых листках, а данные о других ценных бумагах — на розовых листах.

ЛИСТОК-РАСШИФРОВКА — учетный регистр, применяемый при журнально-ордерной форме учета.

Этот документ применяется в случаях необходимости в расшифровке (группировке) сумм, заносимых в дебет и кредит по счетам и статьям аналитического учета.

Записи в листок-расшифровку производятся по дебетовому признаку, основываясь на однородные документы по итогам за день или несколько дней. Для каждого дебетуемого счета открывается отдельный листок-расшифровка на месяц. По истечении месяца данные листков находят отражение в ведомостях или журналах-ордерах.

ЛИТТЛА-МИРРЛИСА МЕТОД *(Little-Mirrlees method)* — метод оценки проектов для развивающихся стран. Исходным пунктом методологии является деформация рынков продуктов и факторов производства. Такой подход, по существу, представляет собой анализ результатов и затрат, в котором осуществляются поправки к ценам продуктов и факторов производства, а также процентным ставкам.

Мерой оценки является общественный нераспределенный доход, находящийся в руках государства и выраженный в конвертируемой иностранной валюте. По утверждению авторов все расходы на проекты и доходы от них оказывают влияние на платежный баланс, в расчетах в иностранной валюте наиболее точно отражаются относительные общественные издержки и доходы от различных товаров и услуг в развивающейся стране. Авторы считают, что дополнительная единица потребления обладает меньшей важностью, чем дополнительная единица инвестиций. В то же время дополнительное потребление, созданное таким проектом, имеет определенное социальное значение. Такое потребление должно быть оценено принятой мерой оценки.

Ввиду того что сбережения в стране не достигают количества общественно оптимальных сбережений, дополнительная единица дохода государства рассматривается как более ценная, чем дополнительная единица частного потребления. Согласно таким положениям при оценке проекта берется в расчет теневая цена используемого труда. Ее размер равен предельному продукту труда при его альтернативном использовании плюс издержки общества на обеспечение дополнительного потребления рабочих, получающих (вероятно) более высокую заработную плату, и минус выгоды от увеличенного потребления, которые измеряются в единицах общественного дохода.

Авторы анализа — Литтл и Миррлис — применили концепции учетной и потребительской ставок процента. Учетная ставка процента отражает темп сокращения доходов государства с течением времени. Ее величина находится в зависимости от общественной нормы прибыли, от предельного общественного проекта, нормы сбережения и доли государственного дохода в частном потреблении. Для определения последнего фактора возникает необходимость в информации о потребительской процентной ставке. Это ставка, по которой будущее потребление будет дисконтировано для его приведения к потреблению текущему.

Метод Литтла—Миррлиса вызвал множество отзывов со стороны критиков. По мнению некоторых экономистов, внутренние цены представляют собой лучший индикатор альтернативных издержек, чем цены, выраженные в иностранной валюте. Аналогично, при избытке мощностей рост спроса на продукцию может не оказывать своего влияния на торговый баланс. Другие экономисты считают нелогичным утверждение о том, что прирост частного потребления менее важен, чем накопления и инвестиции. Утверждение о возможности роста благосостояния при снижении потребления и росте инвестиций также является спорным.

ЛИЦА ВЗАИМОЗАВИСИМЫЕ *(interdependent persons).* I. *Взаимозависимыми лицами для целей налогообложения* являются физические лица и (или) организации, между которыми отношения могут влиять на условия или экономические результаты деятельности их самих и представляемых ими лиц, т. е.:

1) одна организация участвует (напрямую или косвенно) в другой организации, причем суммарная доля этого участия превышает 20%. Долю косвенного участия одной организации в другой через последовательность иных организаций определяют как произведение долей непосредственного участия организаций этой последовательности одна в другой;
2) одно физическое лицо подчиняется другому физическому лицу в соответствии с должностным положением;
3) лица состоят в брачных отношениях, отношениях родства или свойства, усыновителя и усыновленного, попечителя и опекаемого согласно действующему семейному законодательству Российской Федерации.

Судом лица могут быть признаны взаимозависимыми, когда отношения между ними могут оказывать влияние на результаты сделок по реализации товаров (работ, услуг).

2. Взаимозависимыми лицами признаются лица, которые *удовлетворяют* хотя бы одному из следующих *признаков:*

1) один из участников сделки (физическое лицо) или его должностное лицо является одновременно и должностным лицом другого участника сделки;
2) участники сделки вместе владеют предприятиями;
3) участников сделки связывают трудовые отношения;
4) один из участников сделки — владелец вклада (пая) или обладатель акций с присущим ему правом голоса в уставном капитале другого участника сделки, которые составляют не менее 5% уставного капитала;
5) деятельность обоих участников сделки непосредственно либо косвенно контролируется третьим лицом;
6) участники сделки осуществляют совместный непосредственный или косвенный контроль над третьим лицом;
7) один из участников сделки непосредственно или косвенно осуществляет контроль над другим участником сделки;
8) участники сделки или их должностные лица находятся в родственных отношениях.

ЛИЦА, ИМЕЮЩИЕ ПРАВО НА ЛЬГОТЫ ВСЛЕДСТВИЕ КАТАСТРОФЫ НА ЧЕРНОБЫЛЬСКОЙ АЭС *(persons having the right of privileges due to the accident at Chernobyl AES). К гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие чернобыльской катастрофы, относятся:*

1) граждане, которые получили или перенесли лучевую болезнь и другие заболевания, связанные с воздействием радиации в результате чернобыльской катастрофы или с работами по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС;
2) инвалиды, ставшие таковыми вследствие чернобыльской катастрофы:
   а) все граждане, которые участвовали в ликвидации последствий чернобыльской катастрофы в пределах зоны отчуждения или были заняты на эксплуатации или других работах на Чернобыльской АЭС;
   б) военнослужащие и военнообязанные, которые были призваны для специальных сборов и привлечены к выполнению работ, которые связаны с ликвидацией последствий чернобыльской катастрофы, вне зависимости от места дислокации и выполнявшихся работ; лиц начальствующего и рядового состава органов внутренних дел, Государственной противопожарной службы, проходивших (проходящих) службу в зоне отчуждения;
   в) граждане, эвакуированные из зоны отчуждения и переселенные либо выехавшие добровольно из зоны отселения после принятия решения об эвакуации;
   г) граждане, пожертвовавшие костным мозгом для спасения жизни людей, пострадавших вследствие чернобыльской катастрофы, вне зависимости от истекшего с момента трансплантации костного мозга времени, и времени развития у них в этой связи инвалидности;
3) все граждане, которые участвовали в 1986—1987 гг. в проведении работ по ликвидации последствий чернобыльской катастрофы в пределах зоны отчуждения, занятые в этот период на связанных с эвакуацией населения, материальных ценностей, сельскохозяйственных животных работах, а также занятых на эксплуатации или других работах на Чернобыльской АЭС; военнослужащие и военнообязанные, которые были призваны для специальных сборов и привлечены к выполнению работ, которые связаны с ликвидацией последствий чернобыльской катастрофы, вне зависимости от места дислокации и выполнявшихся работ; также летно-подъемный, инженерно-технический составы гражданской авиации независимо от места дислокации и выполнявшихся работ; лица начальствующего и рядового состава органов внутренних дел, проходившие в 1986—1987 гг. службу в зоне отчуждения; граждане, в том числе военнослужащие и военнообязанные, призванные на военные сборы и принимавшие участие в 1988—1990 гг. в работах по объекту «Укрытие»; медицинский персонал и другие работники лечебных учреждений (не включая лиц, профессиональная деятельность которых связана с работой с любыми видами источников ионизирующих излучений в условиях радиационной обстановки на их рабочем месте, соответствующей профилю проводимой работы), которые получили дозы облучения сверх нормы при оказании медицинской помощи и обслуживании в период с 26 апреля по 30 июня 1986 г. пострадавших в результате чернобыльской катастрофы лиц, которые являлись источником ионизирующих излучений;
4) граждане, занятые на работах в зоне отчуждения;
5) граждане, эвакуированные в 1986 г. из зоны отчуждения или переселенные (переселяемые), в том числе выехавшие добровольно, из зоны отселения в 1986 г. и в последующие годы, дети (в том числе дети, находившиеся в момент эвакуации в состоянии внутриутробного развития;
6) граждане, постоянно проживающие (работающие) на территории зоны проживания с правом на отселение;
7) граждане, постоянно проживающие (работающие) на территории зоны проживания с льготным социально-экономическим статусом;
8) граждане, постоянно проживающие (работающие) в зоне отселения до их переселения в другие районы;
9) граждане, занятые на работах в зоне отселения (не проживающие в этой зоне);
10) граждане, выехавшие из зоны проживания добровольно на новое местожительство с правом на отселение в 1986 г. и в последующие годы;
11) военнослужащие, лица начальствующего и рядового состава органов внутренних дел, Государственной противопожарной службы, проходящие (проходившие) военную службу в зоне отчуждения, зоне отселения, зоне проживания с правом на отселение и зоне проживания с льготным социально-экономическим статусом.

В качестве основания для предоставления льготы выступает удостоверение участника ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС или специальное удостоверение инвалида.

ЛИЦА, УЧАСТВУЮЩИЕ В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ ПО ДЕЛУ О БАНКРОТСТВЕ *(persons taking part in arbitration in a case of bankruptcy). В арбитражном процессе по делу о банкротстве участвуют:*

1) представитель работников должника;
2) представитель собственника имущества должника — унитарного предприятия;
3) представитель учредителей (участников) должника;
4) представитель собрания кредиторов или представитель комитета кредиторов;
5) иные лица в случаях, предусмотренных Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

Роль представителей граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, организаций, которые являются участвующими в арбитражном процессе по делу о банкротстве лицами, могут исполнять любые дееспособные граждане (в том числе аудиторы, оценщики, экономисты и иные специалисты), обладающие полномочиями на ведение дела о банкротстве, которые должны быть надлежащим образом оформлены.

ЛИЦА, УЧАСТВУЮЩИЕ В ДЕЛЕ О БАНКРОТСТВЕ *(persons taking part in a case of bankruptcy).* Ими являются должник, арбитражный управляющий, конкурсные кредиторы, уполномоченные органы, федеральные органы исполнительной власти, а также органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления по местонахождению должника, лицо, предоставившее обеспечение для проведения финансового оздоровления.

Лицо, предоставившее обеспечение для проведения финансового оздоровления, — это лицо, предоставившее обеспечение исполнения должником обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности, которое несет ответственность за неисполнение должником данных обязательств.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ *(audit activity license)* — процедура выдачи специального разрешения (лицензии), дающего право осуществлять аудиторскую деятельность аттестованным аудиторам, а также юридическим ли-

цам (аудиторским фирмам), отвечающим требованиям законодательства и зарегистрированным в установленном порядке. *Для работы по каждому направлению аудиторской деятельности существует своя лицензия на:*

1) банковский аудит;
2) аудит страховых организаций;
3) аудит бирж, внебюджетных фондов и инвестиционных организаций;
4) общий аудит (аудит иных экономических субъектов).

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ *(banking (bank) transaction licensing).* Осуществление банковских операций производится только на основании лицензии, выдаваемой Банком России в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Лицензии, которые выдает *Банк России,* учитывают в реестре лицензий, выданных на осуществление банковских операций.

Реестр лицензий, выданных кредитным организациям, должен быть опубликован Банком России не реже 1 раза в год в официальном издании Банка России — «Вестнике Банка России». Изменения и дополнения в данный реестр Банк России публикует в течение месяца со дня их внесения в реестр.

Лицензия на осуществление банковских операций выдается без ограничения сроков ее действия.

В лицензии на осуществление банковских операций указаны те банковские операции, которые вправе осуществлять данная кредитная организация, а также валюта, в которой эти операции могут быть осуществлены.

Осуществление юридическим лицом банковских операций без лицензии грозит взысканием с этого юридического лица всей суммы, которая получена в результате осуществления этих операций, а также штрафа в двукратном размере этой суммы в федеральный бюджет. Указанная сумма и штраф взыскиваются в судебном порядке по иску прокурора, соответствующего федерального органа исполнительной власти, которых уполномочил на то федеральный закон или Банк России.

Банк России имеет право предъявлять в арбитражный суд иск о ликвидации юридического лица, которое осуществляет банковские операции без соответствующей лицензии.

Граждане, производящие банковские операции незаконно, несут гражданско-правовую, административную либо уголовную ответственность в порядке, установленном законом.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ *(licensing of exchange trade)* — выдача разрешения (лицензии) на организацию биржевой торговли в установленном порядке Комиссией по товарным биржам. Биржа имеет право на подачу заявления о предоставлении ей лицензии, но к моменту обращения сумма вкладов в уставный капитал должна составлять не менее 50% его объявленной суммы.

Условия выдачи биржевой лицензии

Лицензия на организацию биржевой торговли может быть выдана бирже по окончании установления соответствия учредительных биржевых документов и правил биржевой торговли Закону «О товарных биржах и биржевой торговле» и другим законодательным актам Российской Федерации. Также лицензия выдается бирже при условии, что документы оформлены соответствующим образом и представлены в Комиссию в срок, не превышающий 2 месяца со дня подачи заявления на получение лицензии.

Комиссия по товарным биржам имеет право запрашивать информацию, которая подтверждает достоверность сведений, поданных заявителем, у органов государственной власти и управления (в том числе министерств и ведомств, правительств республик в составе Российской Федерации), а также банков, иных предприятий, учреждений и организаций.

Если биржа получает отказ на выдачу ей лицензии, то она вправе обратиться в Комиссию по товарным биржам с повторным заявлением о предоставлении ей лицензии, причем заявление должно быть рассмотрено в течение 1 месяца со дня получения повторного заявления на выдачу лицензии.

Биржа также имеет право на обжалование решения Комиссии об отказе в выдаче лицензии в судебном порядке.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ *(insurance activity licensing)* — выдача страховщикам разрешения (лицензии) на право проведения страхования. Лицензия на осуществление страхования, перестрахования, взаимного страхования, страховой брокерской деятельности выдается субъектам страхового дела.

Правом на осуществление деятельности в сфере страхового дела может пользоваться только получивший лицензию субъект страхового дела.

Для получения лицензии на осуществление добровольного и обязательного страхования, взаимного страхования соискатель лицензии должен представить в орган страхового надзора следующие документы:

1) заявление о предоставлении лицензии;
2) его (соискателя лицензии) учредительные документы;
3) документ о том, что соискатель лицензии зарегистрирован в качестве юридического лица в соответствии с установленными государством правами и нормами;
4) протокол об учредительном собрании по поводу утверждения учредительных документов соискателя лицензии и по вопросу утверждения на должности единоличного исполнительного органа, руководителя (их может быть несколько) коллегиального исполнительного органа соискателя лицензии;
5) информацию о составе акционеров (участников);
6) документы, удостоверяющие оплату уставного капитала в полном объеме;
7) документы о государственной регистрации юридических лиц, которые являются учредителями субъекта страхового дела, заключение аудитора о достоверности их отчетности по финансовой деятельности за последний отчетный период, если для таких лиц предусмотрен обязательный аудит;
8) сведения, касающиеся единоличного исполнительного органа, руководителя (руководителей) коллегиального исполнительного органа, главного бухгалтера, (ревизора), соискателя лицензии;
9) данные о страховом актуарии;
10) правила страхования по тем видам страхования, которые предусматриваются настоящим Законом, с приложением образцов используемых документов;
11) расчеты страховых тарифов, к ним прикладывается используемая методика актуарных расчетов и указание источника исходных данных, а также структуры ставок по тарифам;
12) положение о формировании страховых резервов;
13) обоснование с экономической точки зрения осуществления видов страхования.

Выдачу лицензий осуществляет Федеральная служба России по надзору за страховой деятельностью (Росстрахнадзор).

Перестраховщики не обязаны представлять бизнес-план, правила и расчет тарифов.

Лицензии выдаются на осуществление следующих видов страхования; добровольного и обязательного личного, имущественного страхования, страхования ответственности, перестрахования.

В случаях, когда страховщики нарушают необходимые законодательные требования, действие лицензии может быть приостановлено, ограничено, а в случае неустранения этих нарушений лицензия может быть отозвана.

Несоответствие документов требованиям законодательства Российской Федерации может послужить основанием для отказа в выдаче юридическому лицу лицензии на осуществление страховой деятельности.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ЧАСТНОЙ ОХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ *(licensing of private guard activity)* — выдача лицензии органом внутренних дел в порядке, установленном законом, предприятию, которое в соответствии со своим уставом намерено заниматься оказанием охранных услуг.

Для того чтобы получить соответствующую лицензию на оказание охранных услуг, предприятие, которое создается с этими целями, должно представить в соответствующий орган внутренних дел записку, содержащую перечисление видов охранных услуг и указание территории осуществляемой деятельности создаваемого предприятия охраны, данные о предполагаемой численности персонала, намерении использовать средства (технические, специальные и др.), оружие и потребности в них.

В случае необходимости органами внутренних дел по праву может быть установлена достоверность сведений, которые изложены в представленных документах, необходимых для принятия решений о выдаче лицензий на охранную деятельность.

Виды охранного вооружения, порядок приобретения, учета, хранения и ношения охранниками оружия регламентирует Правительство Российской Федерации.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ЧАСТНОЙ СЫСКНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ *{licensing of private detective activity)* — выдача лицензий на частную сыскную деятельность на определенной территории Российской Федерации, производимая соответствующим органом внутренних дел в пределах его компетенции. Гражданин, который претендует на получение лицензии на работу в роли частного детектива, должен лично *представишь в соответствующий орган внутренних дел* следующие документы:

1) анкету;
2) фотографии;
3) медицинскую справку о состоянии здоровья;
4) документы, подтверждающие его гражданство, наличие юридического образования, или прохождение специальной подготовки для работы в качестве частного сыщика, либо стаж работы в оперативных или следственных подразделениях не менее 3 лет;
5) сведения о потребности в специальных средствах, средствах связи и иных технических средствах и намерении их использовать.

Органы внутренних дел имеют право на установление достоверности сведений, изложенных в представленных документах, которые необходимы для принятия решения о выдаче лицензии, также органы внутренних дел также вправе устанавливать эту достоверность путем собеседования с гражданином, претендующим на ее получение.

Лицензия не выдается:

1) гражданам, не достигшим возраста 21 года;
2) гражданам, состоящим на учете в органах здравоохранения по поводу психического заболевания, алкоголизма или наркомании;
3) гражданам, которым предъявлено обвинение в совершении преступления (до разрешения вопроса об их виновности в установленном законом порядке);
4) гражданам, имеющим судимость за совершение умышленного преступления;
5) гражданам, уволенным с государственной службы, из судебных, прокурорских и иных правоохранительных органов по компрометирующим их основаниям;
6) бывшим работникам правоохранительных органов, осуществлявшим контроль за частной детективной и охранной деятельностью, если со дня их увольнения не прошел год;
7) гражданам, не представившим необходимые документы.

Если гражданину, направившему заявление о выдаче лицензий, было решено отказать, то орган внутренних дел должен проинформировать его в письменном виде и указать мотивы отказа. Такое решение или нарушение срока рассмотрения заявления могут быть обжалованы в вышестоящий орган внутренних дел или суд.

Гражданину, который получает лицензию на осуществление деятельности в качестве частного детектива, соответствующим органом внутренних дел вместе с тем одновременно выдается документ установленного образца, удостоверяющий его личность.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА *(export and import licencing)* — мера оперативного регулирования внешнеэкономических связей государством.

Применяется на конкретные временные периоды по отдельным товарам (работам, услугам), которые включены в перечень продукции общегосударственного назначения, а также по отдельным странам и группам стран в случаях, когда этого требуют экономические (например состояние платежных отношений) и политические условия.

Одним из составных элементов лицензирования экспорта и импорта является *контингентирование экспорта и импорта* — установление централизованного контроля над ввозом и вывозом товаров в пределах конкретных квот в течение конкретного временного периода.

Благодаря лицензированию обеспечивается рациональное использование иностранной валюты с целью приобретения товаров за рубежом или ограничение товарного экспорта, который необходим для внутреннего рынка. Его применяют также с целью выторговывания встречных уступок у партнера или в качестве ответной операции на дискриминационные действия.

ЛИЦЕНЗИЯ БАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ *(hank currency license)* — разрешение Центрального банка Российской Федерации коммерческому банку на кредитно-расчетное обслуживание внешнеэкономической деятельности юридических и физических лиц и другие операции с иностранной валютой.

По объему предоставляемых прав лицензии делятся на:

1) генеральную лицензию, обеспечивающую коммерческий банк правом осуществлять операции в иностранной валюте как на территории Российской Федерации, так и за границей;
2) расширенную лицензию, позволяющую коммерческому банку в соответствии с правами поддерживать корреспондентские отношения на территории СНГ с иностранными банками, число которых не превышает 6;
3) разовую лицензию, обеспечивающую коммерческий банк правом на осуществление конкретной банковской операции в иностранной валюте.

ЛИЦЕНЗИЯ БЕСПАТЕНТНАЯ *(unpatented license)* — договор на передачу технического опыта или научно-технических достижений, не являющихся патентоспособными, а также таких технических решений, которые не запатентованы за границей (например, передача ноу-хау).

ЛИЦЕНЗИЯ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ *(audit licence)* — разрешение на осуществление аудиторской деятельности, которое выдается Аудиторской палатой. Все претенденты на получение лицензий получают сертификаты в результате успешной сдачи экзаменов. Лицензии могут быть выданы и аудиторским фирмам, и частным лицам с высшим образованием.

Порядок выдачи, приостановления и аннулирования лицензии соответствует законодательству Российской Федерации о лицензировании отдельных видов деятельности.

Датой получения аудиторской организацией или индивидуальным аудитором лицензии на занятие аудиторской деятельностью является дата принятия решения о выдаче соответствующей лицензии.

Лицензии на осуществление аудиторской деятельности, выданные в установленном порядке до вступления в силу Федерального закона «Об аудиторской деятельности» сохраняют свое действие до окончания предусмотренного в них срока. По истечении названного срока новые лицензии выдаются в предусмотренном законодательством Российской Федерации о лицензировании порядке.

ЛИЦЕНЗИЯ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННОГО БРОКЕРА *(customs broker licence)* — лицензия, предоставляющая право на осуществление деятельности в качестве таможенного брокера.

Для получения лицензии необходимо:

1) иметь в штате специалиста по таможенному оформлению;
2) заключить договор страхования своей деятельности (страховая сумма не может быть менее тысячекратного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда);
3) иметь необходимое материально-техническое оснащение;
4) иметь условия, обеспечивающие ведение учета и отчетности, точно и полно отражающие операции с товарами, подлежащими таможенному контролю.

Порядок выдачи лицензии и срок ее действия должны быть определены Государственным таможенным комитетом Российской Федерации.

ЛИЦЕНЗИЯ НА ПОЛЬЗОВАНИЕ НЕДРАМИ *(licence(-se) on use of depths (entrails) of the earth)* — специальное разрешение, удостоверяющее право ее владельца на пользование участком недр в определенных границах в соответствии с указанной в нем целью в течение установленного срока при соблюдении владельцем заранее оговоренных условий. Лицензия — это бланк установленной формы с изображением Государственного герба Российской Федерации, а также текстовыми, графическими и иными приложениями, которые определяют основные условия пользования недрами.

Лицензия и ее неотъемлемые составные части должны содержать:

1) данные о пользователе недр, получившем лицензию, и органах, предоставивших лицензию, а также основание предоставления лицензии;
2) данные о целевом назначении работ, связанных с пользованием недрами;
3) указание пространственных границ участка недр, предоставляемого в пользование;
4) указание границ земельного отвода или акватории, выделенных для ведения работ, связанных с пользованием недрами;

5) сроки действия лицензии и сроки начала работ (подготовки технического проекта, выхода на проектную мощность, представления геологической информации на государственную экспертизу);
6) условия, связанные с платежами, взимаемыми при пользовании недрами, земельными участками, акваториями;
7) согласованный уровень добычи минерального сырья, право собственности на добытое минеральное сырье;
8) соглашение о праве собственности на геологическую информацию, получаемую в процессе пользования недрами;
9) условия выполнения установленных законодательством, стандартами (нормами, правилами) требований по охране недр и окружающей природной среды, безопасному ведению работ;
10) порядок и сроки подготовки проектов ликвидации или консервации горных выработок и рекультивации земель.

Лицензией на пользование недрами закрепляются перечисленные условия и форма договорных отношений их использования, втом числе контракт на предоставление услуг (с риском и без риска), а также указанная лицензия может быть дополнена иными условиями, которые не противоречат законодательству.

ЛИЦЕНЗИЯ НА ПРОИЗВОДСТВО *{production licence (license))* — лицензия, выдаваемая владельцем патента, которая позволяет использовать патентованное изобретение в производстве.

ЛИЦЕНЗИЯ НЕИСКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ (ПРОСТАЯ) — лицензионный договор, по которому лицензиар, предоставляя лицензиату право на использование объекта промышленной собственности, сохраняет за собой все права, подтверждаемые патентом, в том числе и на предоставление лицензий третьим лицам. Применительно к товарным знакам и знакам обслуживания как таковое понятие «неисключительная лицензия» в российском законодательстве отсутствует (легально закреплено лишь наличие различных видов лицензии без их уточнения), однако на практике оно имеет место.

Такую лицензию выдают, как правило, фирмы стран с относительно емким внутренним рынком также на товары массового производства.

ЛИЦЕНЗИЯ ПАТЕНТНАЯ *{patent license)* — разрешение, выдаваемое владельцем патента (лицензиаром) другому лицу или фирме (лицензиату), которые позволяют использовать изобретение в промышленных и коммерческих целях, это разрешение находится под патентной защитой в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение. Простая, исключительная, полная и принудительная лицензии — основные виды патентной лицензии.

Предоставление разрешения (права) на использование документации или изобретения оформляется договором о патентной лицензии в обязательном порядке, установленном уполномоченными на то органами.

Может включать также ноу-хау, которое имеет отношение к данному патенту.

ЛИЦО АФФИЛИРОВАННОЕ *(affiliated person)* — физические и юридические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Аффилированными лицами юридического лица являются:
1) один из членов его совета директоров (наблюдательного совета) или иного коллегиального органа управления, член его коллегиального исполнительного органа, а также лицо, которое осуществляет полномочия его единоличного исполнительного органа;
2) лица, принадлежащие к той группе лиц, к которой принадлежит данное юридическое лицо;
3) лица, обладающие правом на распоряжение более чем 20% общего количества голосов, которые приходятся на голосующие акции либо составляющие уставный или складочный капитал вклады, доли конкретного юридического лица;
4) юридическое лицо, в котором определенное лицо вправе распоряжаться более чем 20% общего количества голосов, которые приходятся на голосующие акции либо составляющие уставный или складочный капитал вклады, доли данного юридического лица;
5) члены советов директоров (наблюдательных советов) или иных коллегиальных органов управления, коллегиальных исполнительных органов участников финансово-промышленной группы, лица, которые осуществляют полномочия единоличных исполнительных органов участников финансово-промышленной группы, в случае, если юридическое лицо — участник финансово-промышленной группы.

Аффилированными лицами физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность, являются:
1) лица, принадлежащие к той группе лиц, к которой принадлежит данное физическое лицо;
2) юридическое лицо, в котором данное физическое лицо имеет право распоряжения более чем 20% общего количества голосов, которые приходятся на голосующие акции или составляющие уставный или складочный капитал вклады, доли данного юридического лица.

Акционерное общество ведет учет своих аффилированных лиц и представляет отчетность об аффилированных лицах в порядке, определенном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим регулирование рынка ценных бумаг.

Определение аффилированного лица преследует цель пресечения возможных махинаций со стороны должностных лиц, руководящих предприятием и являющихся аффилированными лицами. Таким образом, инвестиционные фонды России не имеют права приобретать ценные бумаги у своих аффилированных лиц и продавать им ценные бумаги и прочее имущество; в России инвестиционным фондам запрещено также осуществлять инвестирование в ценные бумаги своего аффилированного лица.

ЛИЦО БЕЗ ГРАЖДАНСТВА *(stateless person)* — лицо, не являющееся гражданином данной страны и не обладающее доказательствами его принадлежности к гражданству какого-либо иностранного государства. Подобная ситуация возникает тогда, когда лицом утрачивается его гражданство и не приобретается новое.

Лицо без гражданства в Российской Федерации пользуется национальным режимом так же, как и иностранные граждане. На тех же условиях они не имеют определенных политических прав (например избирательных).

Документами, удостоверяющими личность лица без гражданства в Российской Федерации, являются:
1) документ, выдачу которого осуществляет иностранное государство и который признается в качестве документа, удостоверяющего личность лица без гражданства в соответствии с международным договором Российской Федерации;
2) разрешение на временное проживание;
3) вид на жительство;
4) иные документы, которые законодательство может предусматривать или признавать.

ЛИЦО ДОВЕРЕННОЕ *(confidential agent, fiduciary).* 1. Лицо, осуществляющее сделку от имени и по поручению другого лица (представляемого, доверителя) в соответствии с полномочием на основе доверенности, указанием закона либо актом уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления.

Представителями не являются лица, которые осуществляют свою деятельность хотя и в чужих интересах, но от собственного имени (коммерческие посредники, конкурсные управляющие при банкротстве, душеприказчики при наследовании и пр.), а также лица, обладающие полномочиями на осуществление переговоров относительно возможных будущих сделок.

Представителем не могут быть совершены сделки от имени представляемого в отношении себя лично, а также в отношении лица, для которого он одновременно является представителем, исключение составляют случаи коммерческого представительства.

Совершение через представителя сделок, которые могут совершаться только лично (завещание, усыновление и др.), а также других указанных в законе сделок не допускается.

2. Незаинтересованное физическое или юридическое лицо, которое назначается по решению арбитража или избирается на собрании кредиторов для управления имуществом физического лица или предприятия, признанного банкротом при ликвидации или реорганизации последнего.

ЛИЦО ДОЛЖНОСТНОЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ *(official (office holder) of the customs)* — гражданин, занимающий должность в таможенных органах, которому в порядке, установленном законодательством,

присвоено специальное звание или квалификационный разряд.

В качестве сотрудников таможенных органов могут выступать граждане, достигшие восемнадцатилетнего возраста, которые способны в соответствии со своими личными и деловым качествами, уровнем образования и состоянием здоровья выполнять возложенные на таможенные органы функции.

Граждане поступают на службу в таможенные органы в добровольном порядке, поступление на службу осуществляется в соответствии с условиями контракта о службе в таможенных органах.

Требования к физическому состоянию (здоровью) граждан, которые поступают на службу в таможенные органы, и сотрудников таможенных органов, занимающих соответствующие должности, устанавливаются Правительством Российской Федерации.

При поступлении граждан на службу в таможенные органы осуществляется проверка сведений и документов в предусмотренном федеральным законом порядке.

Если в процессе указанной проверки устанавливается препятствующее поступлению гражданина на службу в таможенные органы обстоятельство, то этому гражданину в письменной форме представляется информация о причине отказа в течение 1 месяца со дня принятия решения об отказе в приеме на службу в органы таможни.

ЛИЦО ЗАРЕГИСТРИРОВАННОЕ *(registered person)* — физическое или юридическое лицо, информация о котором внесена в реестр владельцев именных эмиссионных ценных бумаг.

Виды зарегистрированных лиц:

1) владелец именных ценных бумаг;
2) номинальный держатель;
3) доверительный управляющий;
4) залогодержатель.

Зарегистрированные лица обязаны:

1) представлять регистратору полную и достоверную информацию, в которой возникает необходимость при открытии лицевого счета;
2) представлять регистратору информацию об изменении данных, которые были указаны зарегистрированным лицом в его анкете;
3) представлять регистратору сведения об обременении ценных бумаг обязательствами;
4) представлять регистратору документы, предусмотренные действующим законодательством для исполнения операций по лицевому счету;
5) обеспечивать гарантию того, что при передаче ценных бумаг ограничения, установленные законодательством Российской Федерации, или уставом эмитента, или вступившим в законную силу решением суда, не будут нарушены;
6) оплачивать услуги, представляемые регистратором согласно прейскуранту последнего.

Если зарегистрированное лицо не представляет информацию об изменении данных, которые были ранее указаны в его анкете, или представляет неполную или недостоверную информацию об изменении указанных данных, то регистратор не является ответственным за понесенные по этим причинам убытки.

ЛИЦО ЗАСТРАХОВАННОЕ *{insured person).* 1. Лицо, на имя которого заключен договор личного страхования. В договоре предусматривается выплата страховой суммы при наступлении определенных событий, связанных с жизнью этого лица.

При заключении индивидуального договора страхования застрахованным признается только сам страхователь; при заключении договора о страховании работников за счет предприятий, организаций и так далее застрахованные не выступают в качестве страхователей, причем на заключение подобного договора страхования может не потребоваться согласия работников.

Если в соответствии с договором страхования риска ответственности за причинение вреда застраховывается ответственность другого лица (не страхователя), то страхователь имеет право на замену этого лица (до наступления страхового случая) другим лицом, если иное не предусмотрено договором, для этого страхователь должен уведомить об этом страховщика в письменной форме.

Страхователь может заменить застрахованное лицо в договоре личного страхования другим лицом при условии, что само застрахованное лицо и страховщик дали на это согласие.

2. Лицо, которое подлежит обязательному пенсионному страхованию и за которое уплачиваются (уплачивались) страховые взносы при финансировании накопительной части трудовой пенсии.

ЛИЦО МАТЕРИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЕ *(materially accountable executive)* — работник, который в соответствии с нормативными актами и договором несет полную материальную ответственность за ущерб, возникший в результате необеспечения сохранности вверенных ему под отчет ценностей.

Круг лиц, которые несут полную материальную ответственность, устанавливаемую законодательством.

На связанные с материальной ответственностью должности не разрешается принимать лиц, имеющих судимость за корыстные преступления или уволенных с работы за хищения и злоупотребления.

Материально ответственными лицами являются кладовщики, кассиры, а также другие работники, которые приняли под свою ответственность хранение материальных и денежных средств. Они обязуются в письменной форме нести материальную ответственность.

Материально ответственные лица принимают и отпускают материальные ценности и деньги на основании установленных документов (накладных, кассовых ордеров и др.), одновременно они ведут учет материальных ценностей и денег в соответствующих учетных регистрах (карточках или книгах складского учета, кассовой книге и др.).

ЛИЦО ПОДОТЧЕТНОЕ *(advance der)* — работники предприятия, ко согласно приказу его руководителя m ли денежные суммы под отчет для пре щих расходов. В роли подотчетных Л1 гут выступать только работники дс предприятия (учреждения, организащ домства) в соответствии с приказом (ряжением) его руководителя. Ими д< представляться в установленные сроКF совые отчеты о расходе подотчетных За несвоевременное представление а вых отчетов и расходование дет средств не по назначению подотчетны привлекаются к дисциплинарной oi венности. В случае задолженности по четным суммам размер этой задолже1 может удерживаться из заработной подотчетных лиц.

Подотчетные лица ведут бухгалт(учет расчетов по выданным и исп ванным авансам. Выданный аванс и о неиспользованного аванса отражаю! дебету счета; использованный или в темный аванс — по кредиту счета.

ЛИЦО ФИЗИЧЕСКОЕ *(natural (pi person)* — в гражданском праве — данин (иностранный гражданин, ли1 гражданства) как субъект гражда! права в отличие от юридического ли1 ляющегося коллективным образовали!

ЛИЦО ЮРИДИЧЕСКОЕ *(juridica stic, legal, artificial) person)* — субъект данских правоотношений; организация рая имеет в собственности, ХОЗЯЙСТЕ ведении или оперативном управлении о ленное имущество и отвечает по свои зательствам этим имуществом, моя своего имени приобретать и осущес имущественные и личные неимущесп права, нести ответственность, быть i и ответчиком в суде.

Каждым юридическим лицом осуик ются предусмотренные законом, адм ративным актом или своим уставом *i* у каждого юридического лица есть ур рованная в том же порядке внутренняя низация, обособленное имущество и о' венность по своим обязательствам.

Юридическое лицо является *правое ным и дееспособным.*

Государство не отвечает по обязател государственной организации — в ческого лица, а эта организация не oi по долговым обязательствам государст

Юридическое лицо прекращает сво способность, правоспособность, сущее ние в результате ликвидации или рее зации.

В Российской Федерации юриди лицо подлежит государственной регис в установленном порядке. В предусм ных законодательством случаях юриди лицо может действовать на основании го положения об организациях данног

ЛИШЕНИЕ ПРАВА ЗАНИМАТЬ (ДЕЛЕННЫЕ ДОЛЖНОСТИ *(depr of right to hold the certain posts)* — вщ зания, заключающийся в запрещение

мать должности на государственной службе, в органах местного самоуправления.

В качестве основного вида наказания применяется лишение прав занимать определенные должности на срок от 1 года до 5 лет; в качестве дополнительного вида наказания — на срок от 6 месяцев до 3 лет.

Лишение права занимать определенные должности в судебном порядке

Лишение права занимать определенные должности может быть назначено в качестве дополнительного вида наказания и в случаях, когда оно не предусмотрено соответствующей статьей Особенной части Уголовного кодекса в качестве наказания за соответствующее преступление, если с учетом характера и степени общественной опасности совершенного преступления и личности виновного суд признает невозможным сохранение за ним права занимать определенные должности.

Если назначается этот вид наказания, то в качестве дополнительного к обязательным работам, исправительным работам, а также при условном осуждении его срок начинает отсчет с момента вступления приговора суда в законную силу. Если назначается лишение права занимать определенные должности в качестве дополнительного вида наказания к ограничению свободы, аресту, содержанию в дисциплинарной воинской части, лишению свободы, оно распространяется на все время отбывания указанных основных видов наказаний, но в этом случае его срок начинает отсчет с момента их отбытия.

ЛИШЕНИЕ ПРАВА ЗАНИМАТЬСЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ *(deprivation of right to do some business)* — вид наказания, заключающийся в запрещении заниматься определенной профессиональной или иной деятельностью.

Лишение права заниматься определенной деятельностью устанавливается на срок от 1 года до 5 лет в качестве основного вида наказания и на срок от 6 месяцев до 3 лет в качестве дополнительного вида наказания.

Лишение права заниматься определенной деятельностью в судебном порядке

Лишение права заниматься определенной деятельностью может назначаться в качестве дополнительного вида наказания и в случаях, когда оно не предусмотрено соответствующей статьей Особенной части Уголовного кодекса в качестве наказания за соответствующее преступление, если с учетом характера и степени общественной опасности совершенного преступления и личности виновного суд признает невозможным сохранение за ним права заниматься определенной деятельностью.

В случае назначения этого вида наказания в качестве дополнительного к обязательным работам, исправительным работам, а также при условном осуждении его срок исчисляется с момента вступления приговора суда в законную силу. В случае назначения лишения права заниматься определенной деятельностью в качестве дополнительного вида наказания к ограничению свободы, аресту, содержанию в дисциплинарной воинской части, лишению свободы оно распространяется на все время отбывания указанных видов наказаний, но здесь его срок начинает отсчет с момента их отбытия.

ЛОББИ (от англ. *lobby* — «кулуары») — действия государственных органов, законодательных, исполнительных, судебных властей, направленные на поддержку отдельных отраслей и сфер экономики регионов, предприятий, социальных групп, продиктованные не объективной необходимостью, а заинтересованностью, иногда — подкупом должностных лиц.

Лоббисты в качестве представителей власти помогают последним получать выгодные государственные заказы, кредиты, помощь, льготы, лицензии, благоприятные условия деятельности (экономической, коммерческой), создавать и регистрировать новые организации, подавлять конкурентов.

Различают аграрное лобби и промышленное лобби.

Лобби аграрное — группы аграриев, влияющих на законодательные органы и выполняемые последними законодательные процессы в свою пользу.

Лобби промышленное — группы промышленников, представителей военно-промышленного комплекса, которые воздействуют на законодательные органы и выполняемые ими законодательные процессы в свою пользу.

ЛОВУШКА (жарг.) *(trap)* — экономическая ситуация, напоминающая замкнутый круг; положение, при котором попытка выйти из западни по одному пути ведет по другому пути в ту же западню.

ЛОВУШКА БЕДНОСТИ *(poverty trap)* — *Ситуация*, при которой повышение дохода домохозяйства с низкими доходами *влечет за собой:*

1) утрату предоставляемых государством льгот;
2) повышение налогообложения, практически «съедающее» повышение дохода.

Данный термин появился в США вследствие того, что многочисленные пособия по бедности, которые выплачиваются из подоходных налогов, не влияют на повышение жизненного уровня низкооплачиваемых категорий.

Ловушка бедности способствует ликвидации стимулов к зарабатыванию денег и часто деморализует людей, попавших в нее. Ловушка бедности является встроенным механизмом в большинстве систем прогрессивного налогообложения.

Ловушка ликвидности:

1) в условиях экономики, находящейся в депрессивном состоянии, *понижение ставки процента по кредитам не способствует оживлению инвестиций*, т. е. этот процесс сопровождается неизменным неравновесием между S и I. Вероятность ловушки ликвидности имеет отношение к наличию «нормального» уровня процентной ставки по облигациям. При падении до нормального уровня процентной ставки по облигациям на рынке наблюдается лавинообразный сброс облигаций держателями и перемещение богатства в деньги. Ловушка ликвидности чревата такими последствиями, что экономику сложно вывести из инвестиционного кризиса, а монетарная политика является неэффективной;
2) гипотетическая ситуация, которую рассматривал еще Д. М. Кейнс в своей теории спроса на деньги, согласно которой *рост предложения денег способствует прекращению влияния на норму процента и, следовательно, на инвестиции.*

ЛОВУШКА МАЛЬТУЗИАНСКАЯ — формальное следствие из теории английского экономиста Т. Р. Мальтуса; согласно его теории, рост населения происходит намного быстрее производственного роста, так как рост населения происходит в геометрической, а рост производства — в арифметической прогрессии. Отсюда следует, что человечество попадает в ловушку и обречено на постоянную безработицу, голод, обнищание широких масс, если им не будет налажено регулирование «чрезмерной» рождаемости.

ЛОГИСТИКА ЗАПАСОВ *(stock logistics)* — раздел логистики, обучающий выявлению и использованию законов и закономерностей формирования и трансформации запасов как формы существования материальных потоков в рамках организации, логистической системы организаций и в экономике в целом.

Целью логистики запасов является обеспечение снабжения потребителей разных уровней требуемыми материальными ценностями в определенном количестве и установленного качества, причем это должно происходить в виде непрерывного процесса.

ЛОГИСТИКА ИНФОРМАЦИОННАЯ *(Information logistics)* — область логистики организации, изучающая и решающая проблемы организации и интеграции информационных потоков для принятия управленческих решений в логистических системах.

В начале исследования, изучения информационную логистику рассматривали как обеспечение информацией физического процесса материального потока. Со временем (по мере распространения логистических систем) все сильнее стала ощущаться потребность в развитии и внедрении в практику информационной логистической системы (ЛИС). ЛИС поспособствовала бы органическому объединению всех логистических подсистем (логистики снабжения, производственной логистики, логистики распределения и т. д.), т. е. ЛИС позволила бы создать связующие нити, на которые нанизывались бы все элементы логистической системы. При этом информационной структурой предполагается создание баз данных, коммуникаций внутри организации, присутствие в наличии технических и программных средств по принятию решений в управленческой сфере.

Информационная логистика обеспечивает две стороны общего логистического процесса: оптимизацию и интеграцию каждого потока по горизонтали, синхронизацию управленческих процессов по вертикали.

ЛОГОТИП (от гр. *logos* — «слово» + *typos* — «отпечаток»). 1. Типографская литера со словами и слогами, которая наиболее часто употребляется для набора. 2. Специально разработанная по стилю, сокращенная форма фирменного названия, часто разрабатывается в оригинальном начертании. Логотип широко применяется рекламой. Фирма специально разрабатывает логотип, для того чтобы привлечь внимание к ней и ее товарам.

ЛОДИНГ *{loading)* — премия за риск, выплачиваемая как дополнение к процентным и акцептным платежам (ее взимает банк или учетный дом), к номинальной стоимости переводного векселя, который представляется для дисконтирования.

Ставка лодинга может варьироваться в зависимости от репутации, престижа и кредитоспособности плательщика по векселю и индоссантов, иногда ее варьирование также зависит и от операции, которая послужила основанием для оформления векселя.

ЛОКО *(loco).* 1. Условие сделки, которое означает, что назначаемая продавцом цена за товар не учитывает начислений, которые будут иметь отношение к дальнейшей транспортировке товара. 2. Сделка купли-продажи иностранной валюты или ценных бумаг, причем расчет по ней производится в наличном порядке на той же бирже, где она была заключена.

ЛОКТ-ИН (англ. *locked-in).* I. Ситуация, когда инвестором ожидается опасность от продажи своих приносящих доход ценных бумаг, ввиду того что этот доход послужит объектом налога на увеличение рыночной стоимости капитала. 2. Кредитное учреждение, которое выдает ссуды под залог движимого имущества. Стоимость вещей проходит оценку по соглашению обеих сторон. Владелец заложенной вещи получает именной ломбардный билет (расписку, квитанцию). Если ссуда не возвращается или владелец не выкупает свое имущество, то оно переходит в собственность локт-ин и может быть им реализовано.

ЛОМБАРД-СТРИТ — термин, который олицетворяет Лондон в качестве финансового центра на тех же основаниях, как и Уолл-стрит представляет собой символ нью-йоркского финансового центра. По определению одного английского писателя Ломбард-стрит воплощает клиринговые банки, учетные конторы, вексельных брокеров и интересы богачей.

ЛОРО-КОНТО (от ит. *Loro-conto).* 1. Счета, открываемые банком своим банкам-корреспондентам для зачисления денежных средств и проведения платежей по поручениям банков-корреспондентов, а также их клиентов. 2. В банковской переписке термин «лоро» употребляют в отношении корреспондентского счета третьего банка, который открывается у банка-корреспондента данного кредитного учреждения, а счет банка-корреспондента в данном кредитном учреждении называют «ностро».

При открытии счета лоро определяется вид валюты, в которой будет вестись счет. По счету лоро начисляются проценты и за выполняемые поручения.

ЛОТ *(lot).* 1. Партия товара, количество и качество которого стандартно. 2. Один контракт на бирже. 3. Любая группа товара, которая предлагается на продажу в качестве одного целого. 4. Предмет или совокупность предметов, которые продаются на аукционе.

Лот может быть полным и неполным.

Этот термин имеет широкое распространение в торговле на аукционах, где предлагаемый к продаже товар разбивается на лоты, которые состоят либо из одного предмета (антикварное изделие, спортивная лошадь), либо из нескольких предметов однородного качества (набора шкурок, ящиков чая одинакового качества).

На аукционе на каждый лот, который имеет порядковый номер, установлена своя цена.

Лот неполный (odd lot) — партия ценных бумаг, товара больше или меньше обычной партии, принятой за единицу сделки. Например:

1) число акций, предназначенных для купли-продажи, менее установленного количества в 100 или 10 штук;
2) от 1 до 99 акций для подавляющего большинства эмиссий акций;
3) от 1 до 9 акций для так называемых неходовых акций.

Лот полный (board (full, round) lot) — партия ценных бумаг, являющаяся стандартной единицей сделок на фондовой бирже, или любое количество таких единиц.

Цены для стандартных сделок, как правило, немного ниже. И наоборот, при покупке неполного лота с покупателя взимается дополнительная выплата — надбавка за неполный лот, которая составляет, например, на фондовой бирже 1/8 пункта за акцию.

На бирже в Нью-Йорке — пакет из 100 акций.

ЛРП-СИСТЕМА *(supporting system for decision-making process)* — комплекс математических и эвристических методов и моделей, объединенных общей методикой формирования альтернатив управленческих решений в организационных системах, определения последствий реализации каждой альтернативы и обоснования выбора наиболее приемлемого решения.

Процедура принятия решения

Каждая система поддержки принятия решений носит строго индивидуальный характер, так как ее определяют конкретное содержание решаемой управлением проблемы и особенности процедуры принятия решений в той или иной организации. Если процедуры принятия решений устойчивы, носят регулярный характер (например, периодическое планирование производственной деятельности), то последовательность функционирования системы поддержки принятия решений признается нормативной методикой, которая применяет преимущественно формальные модели и методы при незначительном использовании диалоговых процедур. Если проблемные ситуации возникают периодически, обладают высоким уровнем неопределенности, не имеют полных аналогов в прошлом опыте, то при их решении системы поддержки принятия решений разрабатываются для каждой проблемы индивидуально. В состав таких задач включают чаще всего логико-эвристические и экспертные методы и модели, главную роль начинают играть диалоговые процедуры.

ЛРП-СИСТЕМА ЛОГИСТИЧЕСКАЯ *(logistic requirements planning)* — вся цепочка (сеть), по которой товар из сырья превращается в готовое изделие и затем через систему продаж попадает к конечному потребителю. *Типичными задачами, решаемыми системой управления логистическими цепочками, являются:*

1) определение структуры складов сырья и готовой продукции для уменьшения операционных издержек;
2) оптимизация схемы транспортных операций для снижения издержек;
3) выбор мест производства товара для поставки на конкретный региональный рынок.

Идея управления логистическими цепочками возникла из методов производственного управления, известных как ЛТ (от англ. *just in time* — «точно вовремя заказать и установить» и *kanban* — «точно вовремя привезти»). По сути, это модификации одного и того же метода:

1) первая схема ориентирована на технологию выталкивания *(push)* продукции;
2) вторая — на вытягивание *(pull).*

К примеру, система продаж по заказам — это технология вытягивания, а производство на склад — схема технологии выталкивания.

ЛЬГОТЫ — преимущества, дополнительные права, которые предоставляются определенным категориям граждан, отдельным организациям, предприятиям, регионам. В основном такие преимущества полностью или частично освобождают льготников от уплаты налогов, внесения других обязательных платежей (бесплатный проезд в общественном транспорте), а также освобождают от выполнения общих для всех обязанностей или способствуют дополнительным выплатам (повышенные стипендии, пенсии, пособия).

ЛЬГОТА КАССОВАЯ *(cash privilege)* - предоставление банком клиенту возможности иметь отрицательное сальдо текущего счета в течение краткосрочного периода. Указанная льгота предоставляется согласно молчаливой договоренности между банком и клиентом либо при согласованных с банком условиях (основное из таких условий — жесткий срок погашения обязательств клиентом).

Кассовая льгота доставляет клиенту определенные удобства, ввиду того что последний не должен обладать резервной наличностью. Кассовую льготу относят к числу платных услуг, за которые банком взимаются значительные проценты.

Кассовая льгота близка к банковским операциям, таким как овердрафт и контокоррент по своей сущности.

ЛЬГОТА КРЕДИТНАЯ *(credit benefit)* — условия предоставления краткосрочного кредита клиенту банка, осуществляемое в особой форме в том случае, когда величина платежа выше остатка денежных средств клиента на его счете. В этом случае банк автоматически предоставляет клиенту кредит на сумму, превышающую остаток средств, — производит списывание средств со счета клиента в полном объеме. В итоге овердрафта у банка образуется дебетовое сальдо. Правом пользования овердрафтом обладают наиболее надежные клиенты банка согласно договору, в котором установлены максимальная сумма овердрафта, условия предоставления кредита по овердрафту, порядок его погашения. Отличие овердрафта от обычных ссуд в том, что в погашение задолженности направляются все суммы текущего счета клиента.

ЛЬГОТЫ ТАМОЖЕННЫЕ ИНОСТРАННЫМ ЛИЦАМ *(customsprivileges (facilities) for the foreign persons)* — частичное или полное освобождение определенных иностранных физических и юридических лиц от выполнения установленных законом общих правил, регулирующих таможенный режим, или преимущества, предоставляемые этим лицам на основании внутригосударственных предписаний или обусловленные участием страны, на территории которой льготы предоставляются, в международных соглашениях и договорах, в которых предоставление таких льгот специально оговорено.

Предоставление льгот в соответствии с Таможенным кодексом РФ.

Согласно Таможенному кодексу Российской Федерации таможенные льготы предоставляются представительствам иностранных государств и их работникам (дипломатическим, консульским), а также иным иностранным лицам (дипломатическим и консульским курьерам, членам делегаций иностранных государств, международным межправительственным организациям).

Глава дипломатического представительства иностранного государства, члены дипломатического персонала представительства, а также проживающие с ними члены их семей могут ввозить на территорию России товары для личного пользования (в том числе товары для первоначального обзаведения) и вывозить из Российской Федерации товары для личного пользования согласно установленному порядку перемещения товаров через таможенную границу Российской Федерации и с освобождением от таможенных платежей (кроме платежей за хранение, таможенное оформление товаров вне определенных для этого мест или вне времени работы таможенных органов Российской Федерации и подобного рода услуг).

Личный багаж главы дипломатического представительства иностранного государства, членов дипломатического персонала представительства и проживающих вместе с ними членов их семей не подвергается таможенному досмотру при отсутствии серьезных оснований для предположений, что он содержит не предназначенные для личного пользования товары или товары, ввоз или вывоз которых запрещается законодательством Российской Федерации, международными договорами Российской Федерации либо регулируются специальными правилами. Такой досмотр может быть произведен только в присутствии вышеуказанных лиц или их уполномоченных представителей.

Таможенные льготы, предусмотренные Таможенным кодексом Российской Федерации для членов дипломатического персонала представительства иностранного государства, предоставляются представителям иностранных государств, членам парламентских и правительственных делегаций, а также сотрудникам делегаций иностранных государств, которые приезжают в Российскую Федерацию для участия в межгосударственных переговорах, международных конференциях и совещаниях или с другими официальными поручениями (это на основе взаимности). Аналогичные льготы распространяются и на членов их семей, и на сопровождающих указанных лиц. Предоставление таможенных льгот для международных межправительственных организаций, представительств иностранных государств при этих организациях, а также для их персонала и членов их семей определяется соответствующими международными договорами Российской Федерации.

ЛЬГОТЫ ТАРИФНЫЕ *(tariff concessions)* — предоставляемые на условиях взаимности или в одностороннем порядке при осуществлении торгово-политических отношений Российской Федерации с иностранными государствами льготы (преференции) по таможенному тарифу Российской Федерации в виде освобождения от уплаты пошлины, снижения ставок пошлин либо установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации.

Установление преференций по таможенному тарифу РФ допускается в отношении товаров:

1) которые произошли из государств, образующих вместе с Российской Федерацией зону свободной торговли или таможенный союз либо подписавших соглашения с целью создания такой зоны или такого союза;
2) которые произошли из развивающихся стран, пользующихся национальной системой преференций Российской Федерации (система периодически пересматривается Правительством Российской Федерации, но не реже чем 1 раз в 5 лет). Национальная схема преференций Российской Федерации должна пересматриваться каждый год на основании мотивированного представления Министерства внешних экономических связей Российской Федерации и Министерства иностранных дел Российской Федерации.

К товарам может быть применен режим наиболее благоприятной для нации или преференциальный режим с условием, что надлежащее удостоверение об их происхождении получено не позднее чем через год с момента таможенного оформления.

ЛЮМПЕН (от нем. *lumpen* — «лохмотья») — термин, введенный К. Марксом для обозначения низших слоев пролетариата. Затем люмпенами стали называть все деклассированные слои населения (бродяг, нищих, уголовников и др.). Под люмпенизацией общества понимается увеличение доли таких слоев в населении страны и распространение люмпеновской психологии в условиях социального кризиса.

ЛЮСТРАЦИЯ (от лат. *lustratio* — «очищение посредством жертвоприношений»). I. Общее *наименование религиозных обрядов,* которые имеют отношение к очистительной, душеспасительной силе магических действий, ритуалов. *2. Законодательные меры* и практика недопущения лиц, которые неугодны правящим кругам по различным мотивам (политическим, религиозным и др.) в аппарат управления, государственные учреждения, учреждения системы образования. Значительная часть общественности рассматривает подобные меры как антидемократические, которые ущемляют человеческие права, как форму дискриминации. В ряде восточно-европейских государств в середине 1990-х гг. сложилась специальная процедура проверки занимающих ответственные государственные должности лиц, а также кандидатов на эти должности: проверяют на предмет их принадлежности в прошлом к руководству коммунистических партий, службам государственной безопасности или сотрудничества с такими службами. Ее проведение осуществляется особыми органами на основании специальных законов. Если в процессе люстрации установлены факты сотрудничества с тоталитарным режимом, лицу предлагается выбрать либо добровольную отставку (с сохранением тайны выявленных фактов), либо принудительную отставку (с публичным оглашением компрометирующей информации). 3. Определение доходов с недвижимого имущества.

4. Несанкционированное наблюдение за гражданами со стороны спецслужб, вмешательство в корреспонденцию (в том числе перехват факсимильных сообщений, перлюстрация электронной почты), прослушивание телефонных разговоров, применение технических средств с целью несанкционированного вмешательства в частную жизнь. 5. В Средние века это понималось как *ревизия королевских владений,* которую проводили специальные лица для того, чтобы навести порядок в казенных доходах и обеспечить средствами содержание наемной армии.

М

МАГАЗИН. I. Любое предприятие, которое выступает в качестве юридического лица и осуществляет деятельность, связанную с розничной торговлей, либо это предприя-

тие, расположенное в отдельном здании, торговом помещении. 2. Биржевой термин, под которым понимается дилерская компания, занимающаяся куплей-продажей.

Магазин *беспошлинной торговли* — это продажа товаров на таможенной территории, причем налоги и таможенные пошлины не взимаются. Согласно законодательству РФ правом на организацию такого магазина может обладать только гражданин России, имеющий лицензию ГТК РФ.

Магазин *диспондент оптовый* — магазин, в котором проводится оптовая торговля и который поставляет товары потребителям, подавшим на это заявку.

Магазин *комиссионный* — магазин, осуществляющий свою деятельность за счет реализации тех товаров, которые приняты им от юридических или физических лиц на комиссию.

Магазин *продовольственный* — магазин, в котором реализуются продовольственные товары.

Магазин *связанный* — магазин, принявший на себя обязательство продавать товар только одного конкретного поставщика и не конкурирующие с ним товары.

Магазин *фирменный* — это магазин, осуществляющий реализацию, продажу товаров конкретного производителя или одной либо родственных торговых марок.

Магазинаж — плата за хранение товаров в магазинах, обычно взимающаяся в денежной форме.

МАГАЗИН ДЕЖУРНЫЙ — тип розничного магазина небольших размеров с ограниченным ассортиментом товаров повышенного спроса и с ненормированным временем работы, причем без выходных.

Для магазина дежурного характерны сравнительно высокие цены, нахождение в непосредственной близости от жилых районов.

МАГАЗИН ЗАВОДСКОЙ — магазин со сниженными ценами, являющийся собственностью предприятия-производителя и им же управляемый. Таким магазином, как правило, осуществляется реализация производственных излишков, а также товаров, качество которых не соответствует стандартным требованиям.

МАГАЗИН КОМБИНИРОВАННЫЙ — розничный магазин с ассортиментом товаров, скомбинированных по определенным признакам; предприятие розничной торговли, занимающееся продажей нескольких групп товаров, которых должны связывать общность спроса и удовлетворение отдельных потребностей.

Иногда так называют магазин, сочетающий продовольственный ассортимент с фармацевтическим. Размеры комбинированного магазина превышают размеры супермагазина в 2 раза (средний размер — полтора футбольных поля). В США через комбинированные магазины реализуется менее 5% продуктов питания, однако около 21 % бакалейных магазинов организовано по данному принципу.

МАГАЗИН ПРОДАЖИ ПО КАТАЛОГАМ — магазин со сниженными ценами, реализующий быстрообновляемый ассортимент высококачественных товаров известных марок по пониженным ценам. Покупатели выбирают из каталога потребительские товары, зачастую собственноручно заполняют бланки заказов и совершают покупки в тех местах, где расположены склады. Товары, как правило, хранятся в служебных помещениях, а их заказ весьма ограничен. Такие магазины стараются минимизировать свои издержки, довольствуясь невысокой нормой прибыли, что способствует назначению более низких цен и росту объема продаж.

МАГАЗИН САМООБСЛУЖИВАНИЯ — розничный магазин, в котором покупатели самостоятельно, не пользуясь услугами продавцов, на основе сравнения товаров различных производителей осуществляют свой выбор, что позволяет покупать товары по более низким ценам.

МАГАЗИН СНИЖЕННЫХ ЦЕН — розничный магазин, реализующий обычные товары по относительно низким ценам, чего можно достичь путем установления невысокой нормы прибыли и большого объема продаж. Среди магазинов сниженных цен выделяют торговые предприятия, которые закупают у оптовых торговцев и производителей остатки товаров. Обычно такие товары котируются как нестандартные или вышедшие из моды и закупаются по ценам, которые значительно ниже обычных оптовых. Можно выделить следующие типы магазинов сниженных цен:

1) заводские магазины;
2) оптовые клубы;
3) независимые магазины со значительно сниженными ценами. Они либо являются отделениями большой корпорации розничной торговли, либо принадлежат независимому продавцу.

МАГАЗИН С ОГРАНИЧЕННЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ — розничный магазин, в котором покупателю при покупке оказывается определенная помощь, например представляется информация о применении и сервисном обслуживании товаров. Возможно оказание дополнительных услуг, например предоставление кредита.

МАГАЗИН С ПОЛНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ — розничный магазин, для которого характерно оказание покупателю помощи на каждом этапе процесса покупки товара, включая его бесплатную доставку, предоставление кредита, услуги на дому, возможный возврат товара. Все это выражается в более высоких ценах.

МАГАЗИН СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ — розничный магазин, характеризующийся небольшим разнообразием представленных товарных групп, но богатым ассортиментом внутри каждой группы. Как правило, это магазин, торгующий товарами определенного ассортимента или товарами, предназначенными для узкого круга покупателей.

МАГАЗИНЫ КОРПОРАТИВНОЙ СЕТИ — тип розничного магазина, объединяющего несколько магазинов, имеющих общего владельца и проводящих единую политику по закупкам и продажам однотипных групп товаров. Среди основных *преимуществ*, присущих таким магазинам, выделяют объемные закупки товаров по низким ценам. В компетенции корпоративных служб находится осуществление определенных *функций*, таких, например, как ценообразование, продвижение продукта, закупки, контроль запасов, прогнозирование сбыта и пр.

МАГАЗИНЫ РОЗНИЧНЫЕ — предприятия, занимающиеся розничной торговлей. Они различаются по типам, размерам и подвергаются классификации по разным *признакам:*

1) в соответствии с уровнем предоставляемых услуг среди розничных магазинов выделяют магазины самообслуживания, магазины с ограниченным обслуживанием и магазины с полным обслуживанием;
2) в зависимости от предлагаемого ассортимента выделяют специализированные магазины, универмаги, супермаркеты, дежурные магазины, супермагазины, комбинированные магазины и гипермаркеты;
3) согласно уровню цен такие магазины подразделяют на магазины, в которых действуют сниженные цены, магазины с ценами, сниженными в значительной степени, магазины продажи по каталогам;
4) в зависимости от форм собственности и контроля различают такие предприятия розничной торговли, как магазины корпоративной сети, частные магазины, кооперативы розничных торговцев.

МАГНАТ (от лат. *magnatus* — «богатый, знатный») — представитель финансового капитала, размеры которого очень велики и который задействован в промышленности. Исторически под этим термином подразумевался крупный феодал, представитель богатой и родовитой знати.

МАЖОРИЗАЦИЯ — условное участие инвестора в предварительной подписке на акции. Эта процедура производится главным образом в рекламных целях, а в действительности инвестор приобретать акции не намерен.

МАКЛЕР — посредник в сделках, заключаемых продавцами и покупателями; лицо, которое постоянно и профессионально занято в посреднической деятельности во время приобретения и реализации товаров, ценных бумаг, услуг, страхования, осуществления сделок купли-продажи за счет сведения партнеров по сделке. Маклер указывает на возможности совершения сделок, однако сам сделок не заключает. Посредническая деятельность маклера оплачивается обеими сторонами в определенном размере от суммы сделки. Маклер ускоряет и облегчает возможность сделки и собственно сделку, позволяет

заказчику сэкономить средства и время, не отвлекает его от основной деятельности. Стоимость услуг маклера, как правило, ниже потенциально возможных затрат заказчика, если бы он выполнял эту работу сам. Однако при регулярности сделок необходимость в услугах маклера отпадает. Маклер — необходимый посредник при операциях на бирже с товаром и ценными бумагами.

Маклер *на центральном рынке* — это посредник, продающий свои консультации на бирже по поводу возникающих вопросов, касающихся рыночной конъюнктуры.

Маклерский договор — договор о предоставлении услуг, в котором оговаривается и порядок выплаты вознаграждения маклеру за осуществление им посредничества.

МАКЛЕР БИРЖЕВОЙ — посредник, маклер, находящийся в составе биржевого персонала. Он проводит торги в товарных секциях и осуществляет регистрацию устного согласия продавца и покупателя на заключение сделки. Маклер получает вознаграждение от каждой из сторон, участвующих в сделке, в размере, зависящем от суммы сделки.

МАКЛЕР ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЙ — член биржи, покупающий и продающий ценные бумаги за свой счет.

МАКЛЕР КУРСОВОЙ — маклер на бирже, обладающий необходимой информацией об изменяющихся котировках курсов ценных бумаг или валюты.

МАКЛЕР ОПЕРАЦИОННЫЙ — маклер, проводящий операции по брокерским поручениям. Это осуществляется за счет заказчиков-брокеров.

МАКЛЕР СТРАХОВОЙ — маклер, выполняющий посреднические функции в сделке между страховщиком и страхователем.

МАКЛЕРИАТ — основной рабочий биржевой персонал.

МАКЛЕР-СПЕЦИАЛИСТ — маклер на бирже, который специализируется на купле-продаже некоторых определенных видов ценных бумаг.

МАКРОМАРКЕТИНГ — один из видов маркетинга, помогающего вырабатывать государственную политику в конкретных сферах общественной деятельности. Основами макромаркетинга являются анализ и осознание потребностей на уровне общества, определение влияния последних на принимаемые государством решения. В таком понимании макромаркетинг рассматривается в качестве *элемента* экономической системы, результаты функционирования которого должны оцениваться наравне с результатами деятельности других элементов экономики, таких как получение и распределение доходов, налогообложение, достижение благосостояния. Макромаркетинг несет ответственность за достижение социальных целей. Что касается страны в целом, то макромаркетинг ориентирован на повышение (поддержание) привлекательности данной страны для других стран, их хозяйствующих субъектов, других социальных институтов и населения, престижа в международных организациях. Макромаркетинг *страны* не ставит своей целью конкретные акты купли-продажи, однако дает ощутимые экономические *результаты*, такие как эффективная реализация геофизических, финансовых, технико-технологических и кадровых ресурсов (использование вне территории внутренних ресурсов и привлечение внешних), рост объемов и активизация внешнеэкономической деятельности, участие в международных проектах.

Макромаркетинг может быть использован при решении задач покрытия дефицита бюджета. На его основе можно привлечь в бюджет больше необходимых средств на условиях, более выгодных государству. Для этого необходимо детальное знание сегментов рынка, потенциальных покупателей государственных и корпоративных ценных бумаг, проведение качественной оценки емкости рынка и параметров ценных бумаг, сопоставление требований инвесторов (по доходности, сроку обращения, номиналу государственных ценных бумаг) с целями государства.

МАКРОСРЕДА — среда, в условиях которой функционирует фирма (предприятие) и которая включает в себя экономическую, природную, социально-культурную, политическую сферы.

МАКРОСТРУКТУРА РЫНКА — это устанавливаемое на рынке соотношение между предложением и спросом на товары и услуги, объединенные в группы по функциональному назначению.

МАКРОЭКОНОМИКА (от гр. *macros* — «большой» и *oikos* — «экономика») — один из крупнейших разделов экономической науки, который изучает крупномасштабные явления и процессы экономики, которые имеют отношение к экономике и хозяйству страны в целом. *Объектами* изучения макроэкономики являются сводные показатели по всему хозяйству страны: национальное богатство, валовой национальный и валовой внутренний продукты (ВНП и ВВП соответственно), национальный доход, суммарные государственные и частные инвестиции, общая сумма денег, находящихся в обращении. В то же время макроэкономика изучает и исследует средние по стране *экономические показатели* (средние доходы, среднюю заработную плату, уровень инфляции, безработицу, занятость, производительность труда, показатели роста, темпы увеличения или уменьшения величин, характеризующие экономику страны).

Макроэкономические модели — экономико-математические модели, характеризующие развитие экономики в целом и ее наиболее важных с математической точки зрения частей: отраслей, секторов, сфер. В роли переменных таких моделей выступают макроэкономические показатели.

Макроэкономические показатели — сводные, обобщающие, усредненные по экономике в целом показатели, отражающие объемы производства и потребления, доходов и расходов, структуры, эффективности, уровень благосостояния, экспорт и импорт, темпы экономического роста и др.

Макроэкономическая сфера распространения — взаимосвязь между отдельными рынками, сферами, отраслями в масштабах всей страны.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА — долгосрочные государственные меры, направленные на регулирование экономики страны в целом с целью обеспечения ее надежного функционирования.

МАКСИМИЗАЦИЯ ВЫБОРА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ — одна из альтернативных общественных целей маркетинга, согласно которой надо обеспечить такое разнообразие товаров, при котором потребители получили бы возможность найти товары, полностью удовлетворяющие их запросы.

МАКСИМИЗАЦИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ — термин, чаще всего используемый в следующих *значениях:*

1) одна из альтернативных общественных целей маркетинга, в соответствии с которой маркетинг должен обеспечить не только количество, качество, разнообразие и доступность товаров, но и качество культурной и физической среды обитания людей;
2) осуществление компанией, фирмой ценовой политики таким образом, чтобы цены на ее продукцию находились в соответствии с тем уровнем, который обеспечивает нужные количество, качество, разнообразие и доступность товаров по приемлемым для потребителей ценам, а также максимально высокий общий доход.

МАКСИМИЗАЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ — один из главнейших принципов неоклассиков, согласно которому каждая личность или компания, организация в отдельности (исходя из имеющихся возможностей и информации) пытаются извлечь максимальную пользу и прибыль.

МАКСИМИЗАЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ — одна из альтернативных общественных целей маркетинга, согласно которой значительный рост потребления приводит к увеличению масштабов производства, повышению уровня занятости, следовательно, благосостоянию общества.

МАКСИМИЗАЦИЯ СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ — одна из альтернативных общественных целей маркетинга, согласно которой наиболее важным является не простое увеличение потребления, а рост удовлетворенности потребителей.

МАКСИМИЗАЦИЯ ТЕКУЩЕЙ ПРИБЫЛИ — стратегия фирмы, состоящая в выборе компанией, фирмой такой траектории, которая бы позволила получать максимальную текущую прибыль благодаря рациональному выбору производимого или продавае-

мого товара, его объема, цены предложения, партнеров, экономического района для реализации и т. д.

Преследующая подобную цель фирма оценивает спрос и издержки относительно различных ценовых уровней и выбирает цену, обеспечивающую максимальные поступления текущей прибыли и наличности и максимальное возмещение издержек. Во всех приведенных случаях фирма рассматривает текущие финансовые показатели в отличие от долговременных как более важные. Чтобы максимизировать текущую прибыль, фирме необходимо знать два основных *показателя:* спрос и предложение, опираясь на которые она осуществляет свою деятельность (спрос на продукцию и издержки производства). Вследствие этого цена будет устанавливаться на самом высоком уровне, соответствующем спросу на товар, и превысит производственные издержки.

МАКФАДДЕН ДЭНИЭЛ (род. 29 июля 1937 г.) — американский экономист, специалист по микроэкономической теории и эконометрике.

Краткая биография

В 1957 г. получил диплом бакалавра Миннесотского университета по специальности «Физика». В 1962 г. защитил кандидатскую диссертацию в области экономического бихевиоризма. В 1962—1963 гг. являлся ассистентом профессора экономики Питсбургского университета. В 1963—1966 гг. — ассистент, а в 1966—1968 гг. — адъюнкт профессора. С 1969 г. являлся членом Эконометрического общества; в 1977 г. был избран

Д. МакФадден

в члены Американской академии наук и искусств, а в 1981 г. — Национальной академии наук. В 1968—1970 гг. был редактором «Журнала статистической физики» и членом редколлегии ряда ведущих американских экономических журналов, таких как «Обзор американской экономики» (1973—1977 гг.), «Эконометрический журнал» (1973—1977 гг.), «Журнал прикладной экономики» (с 1996 г.). В 1968—1979 гг. являлся профессором экономики Калифорнийского университета в Беркли, а в 1977—1991 гг. — профессором экономики, затем заведующим кафедрой и директором Статистического центра Массачусетского технологического института. С 1991 г. он — декан экономического факультета Калифорнийского университета.

С 1994 г. он — вице-президент Американской экономической ассоциации.

Основные труды

Автор семи книг и монографий и более ста пятидесяти статей.

Главные достижения

Основными объектами научных интересов Д. МакФаддена являются микроэкономическая теория и эконометрика. Его работы относятся к сравнительно новой области экономической науки — микроэконометрике, находящейся на стыке традиционной экономической теории и статистики. В своих работах Д. МакФадден стремился интегрировать методы количественного измерения экономических процессов в теоретические концепции, объясняющие механизм их протекания. В разное время он занимался построением моделей латентных переменных, эконометрических моделей выбора, эконометрикой больших выборок, теориями выборки, производства и потребителей.

Д. МакФадден внес вклад в решение фундаментальных проблем, связанных со статистическим анализом микроэкономических данных. Одно из первых научных достижений заключалось в переформулировании теории производства в модель рыночной экономики с использованием теоремы двойственности. Второй существенный вклад в современную экономическую теорию — разработка эмпирической теории потребителя для нестандартных бюджетных множеств с ее приложением к анализу спроса на транспортные услуги и энергетические приборы. Теоретической основой методики статистических обследований, разработанных Д. МакФадденом, стала новая теория дискретного выбора. Ее разработка вызвала подлинную революцию в эмпирических исследованиях в данной области.

Д. МакФадден разработал методы моделирования некоторых стандартных типов выбора из нескольких возможных альтернатив, например в стратегических исследованиях относительно того, сколько детей хотели бы иметь супружеские пары. Такого рода выбор требует комплексного статистического анализа, так как факторы, влияющие на решение супругов относительно первого ребенка, отличаются от тех, которые определяют решение супругов, имеющих троих детей, завести четвертого ребенка. Методы Д. МакФаддена внесли значительный вклад в разработку фундаментальных проблем экономической теории, но вместе с тем они развивались в столь тесном взаимодействии с прикладными исследованиями, что обогатили теоретический и практический арсенал смежных социальных дисциплин.

В последние годы научные интересы Д. МакФаддена фокусируются в области анализа демографических трендов, экономики старения, сберегательного поведения, потребительского спроса с использованием психометрических данных, а также методов моделирования экономических процессов. В сферу научных интересов входят и так называемая вычислительная эконометрика, а также анализ рынка предложения труда.

Теория и методы анализа экономических процессов, предложенные Д. МакФадденом, нашли широкое применение в статистическом анализе поведения индивидуумов и домашних хозяйств не только в рамках экономической теории. Ученый награжден Нобелевской премией в 2000 г. за вклад в развитие теории и метода анализа дискретного выбора в области экономики.

МАЛЬТУЗИАНСТВО — предложенная в конце XVIII в. английским экономистом Т. Р. Мальтусом теория, опорой которой является то, что экономическое благосостояние определяется естественным законом народонаселения в большей степени, чем уровнем развития производства. Этот закон гласит, что темпы прироста населения в значительной степени превышают темпы роста производства средств существования. Критики мальтузианства утверждают, что из-за сосредоточения внимания в первую очередь на вопросах народонаселения основные причины голода остаются вне поля зрения. Не вызывает сомнения, что аграрные государства уже достигли такого уровня развития, при котором способны прокормить и себя, и весь остальной мир. Однако нуждающиеся не получают продовольствия в достаточном количестве, поскольку беднейшим государствам не хватает твердой валюты, чтобы покупать его у мировых поставщиков.

Термин «мальтузианство» понимается:

1) как политика, направленная на ограничение рождаемости;
2) как стратегия или политика, направленная на замедление темпов производства, как добровольные систематические и долгосрочные или повторяющиеся мероприятия по сокращению предложения на рынке.

Мальтус подчеркивал определяющее значение биологических факторов в воспроизводстве населения, считая, что в силу биологических особенностей людей население имеет тенденцию размножаться в геометрической прогрессии, в то время как средства существования могут увеличиваться лишь в арифметической прогрессии. Соответствие между численностью населения и количеством средств существования, по Мальтусу, должно регулироваться эпидемиями, голодом, войнами, непосильным трудом, истребляющим огромные массы людей.

МАЛЬТУС ТОМАС РОБЕРТ (1766-1834) — английский экономист, священник.

Краткая биография

Дипломирован в 1788 г. Джезус-колледжем Кембриджского университета. 3 года спустя получил ученую богословскую степень. В период с 1797 по 1803 гг. был викарием одного из приходов Суррейского графства. В 1805—1834 гг. являлся профессором кафедры современной и политической экономии в колледже Ост-Индской компании.

Основные труды

«Опыт о законе народонаселения» (1798 г.), «Начала политической экономии» (1820 г.).

Т. Р. Мальтус

Главные достижения

Т. Р. Мальтус считал, что по аналогии с природой, где способность растений и животных к безграничному размножению сдерживается недостатком места и пищи, средства существования людей в силу действия закона убывающего плодородия почвы не могут возрастать быстрее, чем в арифметической прогрессии, в то время как население удваивается каждые 25 лет, возрастая в геометрической прогрессии. Полагая неизменным различие в темпах роста населения и производства продовольствия, Т. Р. Мальтус пришел к выводу, что большая часть населения Земли обречена жить в нищете.

Он решительно выступал против идей утопического социализма У. Годвина, взглядов идеологов французской буржуазной революции (Ж. Ж. Руссо и др.), отвергал трудовую теорию стоимости Д. Рикардо.

Т. Р. Мальтус рассматривал прибыль в качестве номинальной надбавки к стоимости товара путем сведения последней к производственным издержкам. Отделив прибыль от труда, он считал источником прибыли капиталиста продажу товара выше его стоимости. Основываясь на этом, ученый развил теорию реализации, причем утверждал, что совокупный спрос рабочих и капиталистов не может обеспечить реализацию любого количества товаров и услуг путем продажи товаров на рынке по цене, превышающей их стоимость. Т. Р. Мальтус видел решение проблемы реализации в постоянном росте непроизводительного потребления так называемых третьих лиц, землевладельцев и других, которые обеспечивают дополнительный спрос на все производимые товары. По его мнению, только предъявляемый ими спрос и может обеспечить реализацию всей массы товаров, производимых в обществе. Таким образом, в отличие от А. Смита и Д. Рикардо, которые считали, что ключевой проблемой для политэкономии является накопление, обеспечивающее рост производства, Т. Р. Мальтус придал важнейшее в экономической теории значение проблеме реализации, в частности в условиях перепроизводственных кризисов.

Томас Мальтус был достаточно противоречивой фигурой своего времени, однако и сейчас он окружен таинственным ореолом. Для некоторых этот человек остается великим пророком, чьи теории и ныне являются справедливыми. Другие же считают его ограниченным ученым, чьи взгляды, приемлемые два столетия назад, расходятся с реалиями сегодняшнего дня. Выполнению некоторых пророчеств Мальтуса препятствует ряд факторов, действие которых в годы его жизни практически не сказывалось. Наиболее очевидными из них являются гигантский рост производства продуктов питания, с одной стороны, и снижение уровня рождаемости — с другой. Производство продуктов питания благодаря научно-техническому прогрессу в сельском хозяйстве увеличивалось гораздо более высокими темпами, чем Мальтус мог себе представить. Одновременно падение уровня рождаемости привело к тому, что некоторые европейские страны столкнулись с проблемой нулевого прироста населения. Идеи Мальтуса по поводу реализации факторов эффективного спроса обязаны своим возрождением кейнсианству. Дж. Кейнс и его последователи использовали ряд положений Мальтуса в концепции поддержания эффективного спроса для регулирования капиталистической экономики.

МАНГОНИЗАЦИЯ — подделка товаров.

МАНДАТ. 1. Документ, подтверждающий достоверность прав и полномочий определенного лица. 2. Полномочие, наказ, поручение.

МАНДЕЛЛ РОБЕРТ (род. в 1932 г.) — канадский ученый-экономист.

Краткая биография

Учился в Вашингтонском университете, затем аспирантуре Массачусетского технологического института и Лондонской школы экономики. В 1956 г. защитил кандидатскую диссертацию о миграции капитала на мировых рынках. В 1956—1957 гг. стажировался в Чикагском университете по специальности «Политическая экономия», преподавал в Стэндфордском университете. С 1961 г. он — сотрудник исследовательского отдела Международного валютного фонда; в 1965—1967 гг. — преподаватель в Чикагском университете, главный редактор «Журнала по политической экономии».

Р. Мандел-і

В 1965—1975 гг. он — приглашенный профессор Высшего института международных исследований, с 1974 г. — профессор отделения экономики Колумбийского университета, в 1997—1998 гг. — профессор экономики в Центре Джона Гопкинса при Высшей школе международных исследований Пола Нитце.

Основные труды

Автор более 40 книг, 200 статей, нескольких десятков докладов международных и правительственных организаций по проблемам мировой экономики, денежно-кредитной и бюджетной политики, инфляции, экономического роста. Его работы относятся к сфере фундаментальной науки и отличаются новаторским подходом, нестандартной постановкой проблем и практической значимостью: «Теория оптимальных валютных зон» (1961 г.), «Мобильность капитала и стабилизационная политика в условиях фиксированного и плавающего валютного курса» (1963 г.), «Международная экономика» (1968 г.).

Главные достижения

В начале 1960-х гг. в ряде статей Р. Манделл поставил вопрос о том, какое влияние оказывают денежно-кредитная и бюджетная политика на интеграцию международных рынков капитала, в том числе казавшийся в то время абсурдным вопрос о том, следует ли стране иметь только свою собственную валюту или же теоретически и практически возможна ситуация, когда для целого региона выгодно отказаться от своего валютного суверенитета в пользу общей валюты. Р. Манделл показал несомненные выгоды, которые даст наличие общей валюты обширному экономическому региону. К ним относились экономия трансакционных издержек, возникающих в торговле товарами и услугами, а также меньшая неопределенность в относительных ценах. Р. Манделл дал определение оптимальной валютной зоны, охарактеризовав ее как совокупность регионов, между которыми достаточно высока склонность к миграции, чтобы обеспечить полную занятость в случае, если один из регионов переживает экономический кризис. Он проанализировал краткосрочный эффект денежно-кредитной и фискальной политики в открытой экономике. Несмотря на внешнюю простоту, его анализ содержал ряд важных и ясно сформулированных практических выводов. Взяв за основу известную диаграмму ISLM (сбережения для инвестиций — денежный рынок) для закрытой экономики, разработанную Дж. Хиксом, Р. Манделл ввел в нее внешнюю торговлю и мобильность капитала. Это позволило ему показать прямую зависимость результатов стабилизационной политики от степени мобильности капитала на мировых рынках, а также от режима валютных курсов. Модель показывала неэффективность денежно-кредитной политики в условиях фиксированных курсов валют и бюджетной политики при гибких валютных курсах.

Роберт Манделл внес свой вклад и в другие разделы макроэкономической теории.

Например, им было обосновано, что высокие темпы инфляции могут вынудить инвесторов снизить кассовые остатки в пользу инвестиций в реальный сектор экономики, подводя к выводу, что даже сами инфляционные ожидания могут иметь положительный экономический эффект, побуждая инвесторов действовать таким образом. Этот вывод получил название «эффект Манделла—Толбина».

В 1999 г. Р. Манделл — один из лауреатов Нобелевской премии по экономике за анализ денежно-кредитной и бюджетной (фискальной) политики в условиях различных режимов валютных курсов, а также за анализ оптимальных валютных зон.

МАНИПУЛИРОВАНИЕ (от лат. *manipulus* — «пригоршня, горсть») — порождаемое рекламой распространение информации, слухов с целью воздействия на потребителей для создания желаемой рыночной ситуации.

Манипулируемый потребитель — потребитель (покупатель), которому навязывают определенный тип потребления путем применения рекламы.

МАНИПУЛИРОВАНИЕ ЦЕНАМИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ — действия любого участника рынка ценных бумаг (группы участников), которые направлены в сторону изменения цены финансового инструмента по курсу. Это чревато *дестабилизацией* рынка ценных бумаг. В качестве примеров можно привести следующие случаи:

1) одновременное выставление поручений на покупку и продажу ценных бумаг на организованном рынке, причем цены на них отличны от рыночных. Это делается с целью изменения рыночной цены в свою пользу или извлечения другой выгоды;
2) сговор участников торгов о покупке (продаже) на организованном рынке ценных бумаг по таким ценам, которые имеют явное отличие от рыночных цен;
3) купля-продажа крупных пакетов ценных бумаг на организованном рынке, причем без предварительного заключения с[illegible], которая предотвращает вероятную де[illegible]лизацию рынка, и получения соответствующего разрешения;
4) иные случаи целенаправленного воздействия на стоимость фондового инструмента по курсу в целях получения выгоды (например изменение цен на рынке в свою пользу).

Кредитная организация не имеет права манипулировать ценами на рынке ценных бумаг путем представления заведомо искаженной информации о ценных бумагах, эмиентах эмиссионных ценных бумаг, ценах на енные бумаги, включая информацию, предавленную в рекламе.

МАНИФЕСТ (от лат. *manifestus* — «явй») — документ, который предъявляет инистрация судна таможенным органам. ем содержатся необходимые данные ревозимом на судне грузе в виде перечня адных (коносаментов). Встречаются следие *разновидности* манифеста: грузовой хтовый.

Мани[illegible]

m m

[illegible] груз, [illegible] коносаменту и т. д. [illegible]нифест *фрахтовый* — документ, содержащий информацию, аналогичную содержащейся в манифесте грузовом, а также данные по оплате за провоз.

МАНКО (от ит. *manco* — «нехватка»). 1. Недостача наличности в кассе, недочет в кассовых ведомостях за счет ошибки в записях либо просчета кассира. 2. Недовес товара.

МАНУФАКТУРА (от лат. *manus* — «рука» и *facere* — «делать») — мануфактурное производство, чаще всего встречающееся в западноевропейских странах в XVI—XVIII вв. Способ производства, а также тип предприятий, главными характеристиками которых являются разделение и кооперация труда, однако сохранены ручной труд, ремесленничество, низок уровень применения машин и оборудования.

МАРГИНАЛИИ (от лат. *marginalis* — «край») — заметки, сноски, пометки, выносимые на поля книги или рукописи.

МАРГО (от лат. *margo* — «край») — место, оставленное на краях делового письма, чтобы выносить на него заметки, сноски.

МАРЖА (от фр. *marge* — «край, поле страницы») — разница между ценами продажи и покупки биржевого товара, которые указываются в биржевом бюллетене. Прибыль фирм, покупающих и продающих эти товары, находится в зависимости от уровня этой разницы цен. В более широком смысле в банковской, биржевой, торговой, страховой практике под маржой понимают разницу между процентными ставками, курсами ценных бумаг, ценами на товары и другими аналогичными показателями, что имеет место одновременно в различных условиях продажи, покупки, кредитования. По смыслу понятие «маржа» близко понятиям «разница», «прибыль», «депозит».

Термин «маржа» применяется в следующих *значениях*:

1) разница между ставками по привлекаемым и предоставляемым кредитам; разница между суммой обеспечения, под которое предоставлен кредит, и суммой выданного кредита;
2) дополнительная доля по изменениям валютного курса, депозиту, залоговому обеспечению;
3) в товарных сделках это сумма денег либо залог, которые клиент помещает в расчетной палате или у брокера с целью застраховать от возможных [illegible] ным контрактам откры[illegible] является платежом за т[illegible]
4) один из методов коти[illegible] валютных курсов;
5) на биржевых рынках [illegible] платит сразу некоторую [illegible] называется покупкой с «[illegible] протекает при помощи бр[illegible]

Маржа *вариационная* — [illegible] гарантийный депозит в бир[illegible] на определенный срок, кото[illegible] вается по итогам движения [illegible] дня. В случае благоприятного [illegible] депозит может выплачиваться [illegible]

Маржа *гарантийная* — это р[illegible] стоимостью залога за кредит [illegible] этого кредита.

Маржа *котируемая* — раз[illegible] индексом-ориентиром и ценой а[illegible] уровнями доходности).

Маржа *ссудная* — разница м[illegible] мостью привлеченных средств и [illegible] кредитования.

Маржа *форвардная* — разни[illegible] валютными курсами по сделкам за [illegible] расчет (спот) и курсом валюты по [illegible] сделкам.

Маржа *чистая процентная* — [illegible] между средними процентными ст[illegible] получаемыми по кредитам, капитал[illegible] ниям, и средней ставкой, которая уп[illegible] ется по долговым обязательствам и [illegible] лу. Также это величина отношения ч[illegible] процентного дохода банка по проц[illegible] к средней сумме приносящих проценты [illegible] вов, выражающаяся в процентах.

МАРЖА БАНКОВСКАЯ — разн[illegible] в величинах ставок кредитного и депози[illegible] го процентов, между процентными ставка[illegible] по активным и пассивным операциям.

МАРЖА ДЕМПИНГОВАЯ — разност[illegible] между внутренними и экспортными ценами [illegible] отношение нормальной стоимости товара за [illegible] вычетом экспортной цены такого товара [illegible] к его экспортной цене. Маржу демпинговую *определяют* путем *сопоставления* нормальной стоимости товара (предмета антидемпингового расследования) в государстве-экспортере и экспортной цены данного товара. Если подобное определение не представляется возможным, то производство, реализация такого товара в целях потребления при обычном ходе торговли и его продажа на внутреннем рынке не превышают 5% импорта такого товара в РФ (либо в государстве-экспортере имела место простая переотправка товара в РФ, либо государством-экспортером при проведении антидемпингового расследования применены иные методы определения нормальной стоимости товара). В компетенции федерального органа исполнительной власти определение маржи демпинговой на основе сопоставления экспортной цены товара с его себестоимостью в стране происхождения или подходящем третьем государстве с учетом необходимых производственных и прочих затрат [illegible] прибыли. Себестои[illegible]

тывается на основе данных производителя-экспортера, причем указанные данные должны соответствовать правилам бухгалтерского учета и отчетности в государстве, экспортирующем товар, объективно отражать производственные и торговые издержки, а также прибыль, определяться с помощью базы данных о производстве и продаже товара в условиях обычной торговли.

МАРЖА КРЕДИТНАЯ — разница между стоимостью товара, которая фиксируется в договорах займа, и величиной выданной ссуды.

МАРЖА ПОДДЕРЖИВАЕМАЯ ГАРАНТИЙНАЯ — минимальная сумма, которая должна быть на маржевом счете покупателя, в депозите у брокера до окончания сделки. Маржа возвращается после ликвидации биржевого долга или входит в оплату поставки товара и вносится при условии изменения цен в неблагоприятную сторону.

МАРЖА ПРИБЫЛИ — относительная прибыль, которую исчисляют в процентах к капиталу или проданной продукции. Термин является синонимом понятия «рентабельность».

Маржа *чистой прибыли* — отношение нетто-прибыли к нетто-продажам компании, фирмы.

МАРЖА УЧЕТНОЙ СТАВКИ — разница между процентной банковской ставкой по кредитам и депозитам.

МАРЖИНАЛИЗМ (от фр. *marginal* — «предельный», лат. *marginalis* — «находиться на краю») — направление в экономике, теория, которая объясняет экономические процессы и явления, опираясь на предельные приростные величины или состояние. На этом направлении базируется современная неоклассическая экономическая теория. Первыми представителями маржинализма являлись И. фон Тюнен (1783—1850), А. О. Курно (1801—1877), Г. Г. Госсен (1810—1858). Это направление экономической науки окончательно сформировалось в 70—80-е гг. XIX в. В истории экономической мысли принцип маржинализма стал ядром ряда экономических открытий XIX в., которые объединяются понятием «маржиналистская революция». Предельный маржиналистский подход был впервые применен к исследованию полезности благ основоположниками австрийской школы К. Менгером (1848—1921), Ф. фон Визером()851—1926), О. Бем-Баверком (1851—1919). Согласно этому подходу экономическая стоимость определяется меновым курсом (или ценой) последней единицы поступившего на рынок товара. Маржинализм широко применяет понятия «предельная производительность», «предельные издержки», «предельная полезность». Он базируется на законах убывающей предельной полезности, предельной производительности, предельной доходности и законах спроса и предложения. Маржинализм широко применяет экономико-математические методы и опирается на количественный анализ. Создатели неоклассической теории Дж. Б. Кларк, А. Маршалл, В. Парето, Л. Вальрас, К. Виксель применяли предельный анализ при исследовании установления цен на товары, услуги и факторы производства на конкурентных рынках.

В современной экономической теории основные маржиналистские «предельные» категории используют при анализе спроса и предложения, в построениях моделей рыночного равновесия. Достаточно широко распространено убеждение, что маржинализм представляет собой субъективную теорию.

Этот термин также применяется в следующих *значениях:*

1) точка зрения, позиция, принцип анализа процессов, явлений на основе предельных величин;
2) пребывание в предельном состоянии, т. е. на грани.

Маржинальная выручка — прирост прибыли за счет реализации дополнительной единицы товара.

Маржинальная ставка налога — ставка налога, применимая к последнему, крайнему приращению налогооблагаемого дохода, прибыли.

МАРКА *(brand)* — название, знак, символ, рисунок, их сочетания и комбинации, которые предназначаются для идентификации продукта продавца с целью отличения своего товара от продукта, производимого конкурентами. В понятие «марка» могут быть включены марочное имя, марочный знак и товарный знак.

Марочное имя (brand name) — часть марки, которая может быть произнесена вслух. Как правило, это буквы, слова и (или) их комбинации.

Марочный знак (brand mark) — часть марки, которая является узнаваемой, но непроизносимой. Марочный знак — это символ, рисунок, цвет и шрифтовое оформление, отличающие марку продавца от марки конкурентов.

В соответствии с тем, под какой маркой продукт подлежит реализации, выделяют две разновидности марки: марку производителя, иногда ее называют национальной маркой, и частную марку. Зачастую потребители формируют имидж марки продуктов конкретного производителя, опираясь при этом на свое индивидуальное мнение.

В российской, прежде всего нормативной, литературе используется обобщенный термин «товарный знак», не различающий разные виды марок. В таком же смысле иногда используется термин «торговая марка».

МАРКА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ *(manufacturer's brand)* — марка, которая может быть либо создана самим производителем, либо взята у другого производителя на условиях аренды. Производитель, осуществляя маркировку своего продукта, товара, вправе *использовать:*

1) индивидуальные марочные имена для каждого из своих продуктов;
2) единое наименование по марке для всех своих продуктов;
3) различные марочные имена продуктов, разделенных по отдельным группам;
4) марочное имя компании-производителя. Допускается сочетать его с марочными именами отдельных своих продуктов. Возможно применение стратегии расширения марки и многомарочной стратегии.

МАРКА ЧАСТНАЯ *(private brand)* — марка, которую разрабатывают предприятия, занимающиеся оптовой или розничной торговлей. Иногда марка частная может носить название марки посредника, марки дистрибьютора, марки дилера.

МАРКА ТОВАРНАЯ — наименование, знак, рисунок, символ или их сочетание, клеймо, которое дает возможность опознать, отличить товар данного производителя, продавца, выделить его из числа аналогичных товаров производителей-конкурентов.

МАРКЕТИНГ (от англ. *market* — «рынок») — комплексная система организации производственной и коммерческой деятельности компании, фирмы, а также ее деятельности по сбыту производимых товаров, созданию и выпуску продукции, отличающейся оптимальными параметрами качества и цены. Сюда относят продвижение товара на рынок параллельно отслеживанию и анализу рынка, потребительских желаний, формирование спроса для оптимального удовлетворения потребностей и получения максимальной прибыли. Основная *задача* системы маркетинга состоит в том, чтобы приспособить деятельность предпринимателей к рыночным требованиям.

В широком смысле маркетинг представляет собой социально-управленческий процесс, с помощью которого осуществляется удовлетворение индивидуумов и групп индивидуумов путем создания продуктов и их обмена. Ключевыми *понятиями,* обосновывающими этот процесс, являются «потребность», «желание», «спрос», «товар», «обмен», «сделка», «рынок».

Данный *процесс* определяется таким образом, что потребности трансформируются в конкретные желания, которые, в свою очередь, исходя из денежных возможностей выступают на рынке в качестве спроса на конкретные продукты.

Что касается отдельных хозяйственных субъектов, то здесь маркетинг определяется как цельная система, необходимая для планирования ассортимента и объема выпуска продукции, определения цен, распределения продуктов между рынками и стимулирования их сбыта.

В общем виде в маркетинг входят следующие *виды деятельности:*

1) анализ рынка, в том числе его сегментация и позиционирование;
2) разработка товара с характеристиками, требуемыми потребителями;
3) определение стратегии и тактики относительно ценообразования;
4) разработка рекламной концепции.

Основные *принципы* маркетинга:

1) тщательный учет при принятии хозяйственных решений всего, что касается

потребностей, статики и динамики спроса и конъюнктуры рынка;
2) обеспечение необходимых условий для максимального приспособления производства к требованиям рынка, структуре спроса с учетом долгосрочных перспектив;
3) активное воздействие на рынок, клиентов и потребителей при помощи всех доступных средств с целью склонить их к приобретению именно данного товара.

Что касается значимости для всего общества, то можно выделить четыре *альтернативные цели*, которые преследует процесс маркетинга:
1) максимизацию потребления;
2) максимизацию степени удовлетворения потребителей;
3) максимизацию выбора потребителей;
4) максимизацию качества жизни.

В обществе в зависимости от этапов его развития преобладают и доминируют различные цели.

Исходя из размеров охваченного рынка выделяют конкретные *виды* маркетинга: массовый, продуктно-дифференцированный, маркетинг целей. В зависимости от *уровня* выделяют макромаркетинг, региональный маркетинг и микромаркетинг. Что касается *специфики организации*, то маркетинг выполняет различные *роли:*
1) может представлять собой одну из равных функций производственно-сбытовой деятельности (например когда у предприятия узок ассортимент товаров производственно-технического назначения);
2) маркетинг может стать одной из важнейших функций, если организация испытывает трудности со сбытом;
3) маркетинг может являться основной функцией, если все другие функции организации играют подчиненную роль по отношению к маркетингу, который обеспечивает организацию клиентами, способствует ее финансовому благосостоянию;
4) маркетинг может играть по отношению к другим функциям координирующую и интегрирующую роль, если организация проводит единую скоординированную политику по отношению к потребителям.

Изначально маркетинг был связан с продажей физических продуктов. В настоящее время он используется применительно ко всему, что может быть продано на рынке. В частности, сейчас достаточно широко применяются маркетинг услуг, маркетинг организаций, маркетинг личности в отдельности, маркетинг места и маркетинг идей. В зависимости от ориентации и направленности маркетинговой деятельности на установление контактов (длительных или одноразовых) с партнерами выделяют маркетинг отношений и маркетинг сделки.

МАРКЕТИНГ ВНУТРЕННИЙ — маркетинг, проводимый внутри сервисной организации и направленный на эффективное обучение и мотивацию труда сотрудников, которые непосредственно контактируют с клиентами организации, а также на создание условий, при которых работа сотрудников представляет собой деятельность единой команды, обеспечивая максимальное удовлетворение требований клиентов. Маркетинг внутренний проводится до маркетинга внешнего, т. е. маркетинга, который имеет направленность на клиента. Персонал организации должен быть уверен в высоком качестве и степени полезности продукции и услуг организации. В противном случае любые маркетинговые мероприятия не принесут успеха.

МАРКЕТИНГ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ — это маркетинговые программы, объединенные общими принципами, но разработанные для нескольких рыночных сегментов, отдельного региона, индивидуального направления деятельности, под конкретные идеи, проекты. Компания посредством предложения товаров разнообразного вида надеется на рост сбыта своей продукции, а также на более глубокое проникновение на каждый из осваиваемых сегментов рынка. Она надеется, что с помощью упрочения позиции в нескольких рыночных сегментах сможет идентифицировать в потребительском сознании фирму с данной товарной категорией. Кроме того, фирма рассчитывает, что произойдет рост повторных покупок, ввиду того что именно товар фирмы соответствует желаниям потребителей, а не наоборот.

МАРКЕТИНГ ИДЕЙ, или общественный маркетинг, — процесс разработки, реализации и контроля выполнения целевых программ, направленных на восприятие целевой группой (или целевыми группами) общественной идеи, движения или практики. Для достижения максимальной ответной реакции данной группы в процессе осуществления общественного маркетинга необходимыми мерами являются сегментирование рынка, изучение потребителей, разработка замысла, коммуникаций, приемы облегчения усвоения, стимулы к использованию приемов в теории обмена. Маркетинг идей может преследовать самые разнообразные *цели:*
1) достижение понимания (знание питательной ценности продуктов);
2) побуждение к действию всех членов группы единовременно;
3) стремление изменить или искоренить привычки поведения;
4) изменение основополагающих представлений.

Как правило, маркетинг идей находится в тесной взаимосвязи с продвижением в массы населения общесоциальных идей, таких, например, как защита природы, борьба с вредными для здоровья привычками (алкоголизмом, наркоманией) и др.

МАРКЕТИНГ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ТОВАРОВ — меры по организации сбыта продукции, которая произведена с помощью современных высоких технологий или готовых производств под ключ. Маркетинг такого типа отличается тем, что здесь задействовано большое число специалистов, необходимых для принятия экономических решений.

МАРКЕТИНГ ИННОВАЦИОННЫЙ - принцип просвещенного маркетинга, в соответствии с которым организация должна непрерывно осуществлять качественное совершенствование своих продуктов и инструментов, применяемых для маркетинга.

МАРКЕТИНГ ИНТЕГРИРОВАННЫЙ — один из видов маркетинга, основу которого составляет единство двух маркетингов: внутреннего и внешнего. *Целью* маркетинга интегрированного является служебная деятельность всех организационных подразделений, направленная на удовлетворение интересов потребителей. Маркетинг интегрированный — это система, состоящая из двух уровней. Первый уровень — скоординированное выполнение маркетинговых функций, которое осуществляется согласно потребительским интересам. Второй уровень, основываясь на тех же позициях, обеспечивает согласованную работу всех подразделений организации.

МАРКЕТИНГ ИНТЕРАКТИВНЫЙ - вид маркетинга, который проводят сервисные организации, пришедшие к выводу, что качество предоставленной услуги в значительной мере зависит от качества взаимоотношений между продавцом услуги и клиентом. Клиент рассматривает качество услуги с двух сторон: во-первых, с технической точки зрения, во-вторых, что тоже имеет принципиальное значение, с точки зрения функционального качества услуги.

МАРКЕТИНГ КОНВЕРСИОННЫЙ - вид маркетинга, задачей которого является продвижение на рынок товаров, отношение к которым еще не сформировалось или, более того, имеет негативный характер. *Цель* такого маркетинга — изменить негативное отношение со стороны потребителей к какому-либо продукту (негативный спрос) на положительное путем модернизации продукта, снижения цены и более эффективного его продвижения, а также создания благоприятного образа товара с помощью рекламы.

К маркетингу конверсионному прибегают, например, табачные фирмы в тех случаях, когда государство посредством органов здравоохранения, просвещения, социального страхования, общественности способствует резкому снижению числа курильщиков.

Так, например, табачные компании США, пытаясь восстановить утраченные позиции, разработали и начали выпуск специальных марок сигарет с якобы пониженным содержанием канцерогенных смол, т. е. обновили продукцию, сопроводив данный процесс рекламой.

МАРКЕТИНГ-КОНТРОЛЛИНГ — один из видов маркетинга, принимаемого в качестве системы организации контроллинга результатов маркетинга-менеджмента на предприятии. Такая система состоит из подсистем контроля и аудита, предполагающих планирование, организацию, учет, контроль, ревизию и оценку результатов претворения в жизнь концепций, стратегий и планов маркетинга, достижение эффективности на-

правленных на достижение целей мероприятий. Понятие маркетинга-контроллинга включает в себя большую часть всей маркетинговой деятельности.

МАРКЕТИНГ КОНЦЕНТРИРОВАННЫЙ — концентрация усилий маркетинга на значительной доле одного или нескольких субрынков в противовес их сосредоточению на незначительной доле рынка большого масштаба. Такой подход особенно часто используется организациями с ограниченными ресурсами. Компания благодаря маркетингу концентрированному пользуется на рынке определенной репутацией, занимая прочную позицию на обслуживаемых сегментах рынка, так как она обладает полнейшей информацией о нуждах этих сегментов. Кроме того, за счет специализации производства, распределения и применения мер, стимулирующих сбыт, фирма добивается экономии во многих сферах своей хозяйственной деятельности. В то же время такой маркетинговый подход обусловлен повышенным уровнем риска. Избранный сегмент может не оправдать себя, возможно появление конкурента, желающего занять позицию на выбранном сегменте рынка. С учетом этого в интересах многих компаний находится процедура диверсификации своей деятельности, осуществляемая путем охвата нескольких разных сегментов рынка.

Маркетинг концентрированный эффективен главным образом для малого бизнеса и организаций с ограниченными ресурсами. Для реализации маркетинга концентрированного требуются глубокое изучение небольших сегментов рынка и высокая репутация продукта организации в этих сегментах.

МАРКЕТИНГ ЛИЧНОСТИ *(person marketing)* — маркетинг, который подразумевает деятельность, направленную на создание, поддержание или изменение общественного отношения к конкретным лицам. Такой маркетинг чаще всего применяют политические деятели, артисты, бизнесмены, спортсмены, стремясь повысить свой рейтинг, расширить бизнес. Реализация процесса маркетинга личности в принципе аналогична маркетингу физических продуктов и услуг. Он также осуществляется в три *этапа'.*

1) исследование рынка, выделение его сегментов и определение запросов потребителей;
2) разработка продукта согласно тем качествам личности, которые соответствуют запросам и тому, как надо трансформировать эту личность для ее максимального удовлетворения этим запросам;
3) разработка программы по продвижению личности и ее «доставке» потребителям (например программы по подготовке встречи кандидата в депутаты с его потенциальными избирателями).

МАРКЕТИНГ МАССОВЫЙ *(mass marketing)* — маркетинг, который направлен на продвижение на рынок товаров одного типа, пользующихся массовым спросом, имеющих широкое распространение и применение, таких как продукты питания, одежда, обувь, бытовая химия, бытовая техника и т. д. При маркетинге массовом продавец осуществляет массовое производство, массовое распределение и стимулирует сбыт одного и того же товара для всех потребителей сразу, причем также в массовом объеме. При этом рынок не подвергается сегментации, а потребители — изучению. В качестве примера выступает компания «Кока-кола», которая на одном из этапов своей деятельности занималась производством одного вида напитка и реализовывала его на всех рынках. Данный подход дает возможность реализации продукции по наименьшим ценам. Главным преимуществом массового маркетинга является то, что при подобном подходе максимально снизятся производственные и ценовые издержки и сформируется возможно больший рынок потенциальных клиентов.

МАРКЕТИНГ МЕЖДУНАРОДНЫЙ *(international marketing)* — маркетинг, используемый организациями во внешнеэкономической деятельности. Он предполагает изучение внешней среды маркетинга международного, определение целесообразности выхода на внешний рынок, отбор конкретных рынков и способов, позволяющих свободный выход на них, разработку маркетингового плана, решение задач, касающихся его реализации.

Факторы целесообразности выхода на внешний рынок:

1) неудачи в конкурировании на внутреннем рынке;
2) сужение внутреннего рынка;
3) желание атаковать зарубежных конкурентов в их собственной стране;
4) желание использовать преимущества от расширения производственных масштабов, применить в производстве дополнительные, излишние мощности;
5) возможность увеличения прибыли за рубежом;
6) стремление снизить риск ориентации на один рынок;
7) уровень риска деятельности за рубежом;
8) знание потребителей и конкурентов;
9) возможность адаптации продуктов к требованиям зарубежных рынков;
10) знание политических и правовых особенностей деятельности в других странах;
11) зарубежный опыт менеджеров.

При *выборе* конкретных рынков определяются:

1) число возможных зарубежных рынков;
2) степень привлекательности рынка каждой страны.

Для этого потенциальные рынки подвергаются ранжированию с помощью таких *показателей,* как:

1) размер рынка;
2) скорость его роста;
3) степень риска.

Для выхода на зарубежный рынок используют следующие *методы:*

1) экспорт;
2) совместное предпринимательство;
3) прямое инвестирование.

Решения о степени адаптации комплекса маркетинга к местным условиям являются основополагающими при разработке плана маркетинга международного. Для этого используют два *противоположных подхода:*

1) стандартизированный комплекс маркетинга;
2) индивидуализированный комплекс маркетинга.

Между этими подходами существует множество вариантов стратегического выбора. Так, для продукта используют следующие виды *стратегии* выхода на зарубежный рынок:

1) распространение произведенного продукта в неизменном виде, т. е. при производстве продуктов на экспорт в них не вносятся какие-либо изменения;
2) приспособление продукта, т. е. внесение в продукты изменений в соответствии с условиями или потребностями страны-импортера;
3) изобретение продукта, т. е. создание чего-то нового для зарубежного рынка.

Выбор конкретной стратегии во многом зависит от сложившейся специфики деятельности на отдельных международных рынках, например от возможностей проведения рекламной компании. Определяя цены на международных рынках, организации используют самые различные *подходы:*

1) цена на определенный продукт может быть одинаковой для всех стран;
2) цена на один и тот же продукт может быть более высокой в развитых и относительно низкой в менее развитых странах.

В общем случае цена в стране-импортере обычно выше цены на данный продукт на внутреннем рынке. В отдельных случаях для получения высокой прибыли в стране, где не очень высоки ставки налогов, продукт может продаваться зарубежным дочерним предприятиям по более низким, чем на внутреннем рынке, ценам.

МАРКЕТИНГ МЕСТА *(place marketing)* — маркетинг, используемый с целью создания, поддержания или изменения мнения или отношения клиентов к отдельным местам. Здесь в первую очередь следует отметить маркетинг хозяйственной деятельности (местоположение предприятий, магазинов, компаний), маркетинг мест отдыха (привлечение на отдых в районы, города, страны местных жителей и туристов), маркетинг жилья и маркетинг инвестиций в земельную собственность (процедуры, связанные с земельными участками как объектами капитальных вложений).

МАРКЕТИНГ МНОГОКАНАЛЬНЫЙ *(multichannel marketing)* — разновидность маркетинговой деятельности, в условиях которой организация создает два и более распределительных канала для обслуживания сегмента (сегментов) рынка. Например, сбыт строительных материалов осуществляется как напрямую строительными организациями, так и через оптовые и розничные торговые фирмы.

МАРКЕТИНГ МНОГОУРОВНЕВЫЙ — то же, что *Маркетинг сетевой.*

МАРКЕТИНГ НЕДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ — один из видов маркетинга, в условиях которого организация, несмотря на сегментацию рынка, не принимает во внимание специфику отдельных его сегментов и выходит на весь рынок или на крупнейшие его сегменты с одним продуктом. В таком случае компанией концентрируются усилия на определение общего в нуждах клиентов, а не их различий. Она разрабатывает товар и маркетинговую программу, которые покажутся привлекательными возможно большему числу потенциальных покупателей. При этом компания полагается на методы массового распределения и массовые рекламные кампании, которые преследуют цель создать в сознании людей превосходный образ продукта. Такой маркетинг очень *экономичен*, ввиду того что производственные издержки, затраты на поддержание запасов данного товара и его транспортировку не слишком высоки. Издержки на рекламу также минимальны. Поскольку нет надобности в проведении маркетинговых исследований сегментов рынка и планировании согласно этому сегментированию, то здесь отмечается снижение затрат на маркетинговые исследования и управление производством товара. Компания, использующая такой вид маркетинга, создает товар, рассчитанный на самые крупные сегменты рынка.

Однако, когда описанными стратегией и практикой пользуются несколько фирм одновременно, это чревато интенсивной конкуренцией в крупных сегментах рынка, а потребители в более мелких сегментах получают меньше удовлетворения. Следовательно, предпочтительнее и целесообразнее освоение более мелких рыночных сегментов.

МАРКЕТИНГ ОНЛАЙНОВЫЙ (англ. *on-line marketing)* — маркетинг, который базируется на использовании компьютерных сетей — коммерческих онлайновых каналов. Подобные каналы создаются различными организациями, которые обладают соответствующими службами информации и маркетинга. Такими каналами может пользоваться только тот, кто внес месячную абонентскую плату за их применение. Благодаря использованию данных каналов возможно получение маркетинговой информации, а также совершение выгодных торговых сделок. Маркетинг онлайновый привлекателен том, что он удобен для потенциальных покупателей (можно быстро и конфиденциально заказывать товары 24 часа в сутки независимо от местонахождения), представляет информацию из разных областей (возможно получение большого количества сравнительных данных о компаниях, продуктах и конкурентах прямо дома, в офисе). Применяя маркетинг онлайновый, покупатели испытывают меньшее напряжение (нет необходимости общаться с продавцом, подвергаться воздействию убеждающих и эмоциональных факторов). Данный вид маркетинга дает определенные *преимущества* компаниям-продавцам:

1) они быстро приспосабливаются к новым условиям на рынке, меняя ассортимент, цены и описание своей продукции;
2) при торговле указанным путем издержки компаний меньше за счет того, что не нужно тратиться на создание и функционирование магазина;
3) взаимоотношения с покупателями строятся гораздо легче, когда от них поступает необходимая информация и компании пересылают им информацию по их запросам;
4) легкость в подсчете количества посетивших сайт компании людей. Это, безусловно, полезно для улучшения предложений компании.

МАРКЕТИНГ ОПЕРАЦИОННЫЙ *(operational marketing)* — маркетинг, который основывается на активном процессе с краткосрочным планированием и направлен на уже существующие рынки. Это классический коммерческий процесс достижения запланированного объема продаж посредством применения тактических приемов, относящихся к товару, его цене, доведению продукта до потребителя и его продвижению.

МАРКЕТИНГ ОРГАНИЗАЦИИ *(organization marketing)* — маркетинг, который описывает деятельность, предпринимаемую для создания, поддержания или изменения отношения, поведения тех слоев общества и организаций, которые интересуют данное предприятие. Эта деятельность направлена на создание благоприятного имиджа организации. Такой подход применяется на практике всеми коммерческими, бюджетными, общественными организациями. Как правило, маркетинг организации применяется главным образом *подразделениями по связям с общественностью.* Формирование общественного мнения — это, по существу, маркетинг, переместившийся с уровня продуктов на уровень всей организации. *Сходство* между маркетингом организации и деятельностью по формированию общественного мнения способствует объединению этих двух функций под одним руководством.

МАРКЕТИНГ ОТНОШЕНИЙ *(relationship marketing)* — маркетинг, основывающийся на построении долгосрочных отношений с клиентами, приносящих взаимную пользу и выгоду ключевым *партнерам.* В роли партнеров выступают потребители, поставщики, торговцы, занимающиеся оптовой и розничной торговлей. Маркетинг отношений отличается от маркетинга сделки тем, что преследует *цель* максимизации итоговых результатов своей профессиональной деятельности за весь период контактов с ключевыми клиентами.

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА *(personal marketing)* — управленческая деятельность, направленная на обеспечение организации трудовыми ресурсами на долговременный период. Эти ресурсы в совокупности образуют *стратегический потенциал,* позволяющий решить конкретные целевые задачи организации. Маркетинг персонала — это содержательное расширение функции производственного маркетинга в пользу управления трудовыми (человеческими) ресурсами. В его определение входят следующие *понятийные элементы:*

1) маркетинг как главный управленческий принцип, ориентированный на рынок;
2) маркетинг в качестве способа поиска решений согласно определенной системе. Посредством применения современных методов исследования рынка формируется база данных для стратегических и оперативных решений;
3) маркетинг в роли средства достижения преимуществ перед конкурентами.

Ориентированная и целенаправленная коммуникативная политика позволяет представить собственную организацию на рынке как конкурентоспособную и привлекательную. Маркетинг персонала рассматривает рабочее место как продаваемый на рынке труда продукт. С указанной точки зрения *понятийные элементы* маркетинга персонала представляются следующим образом:

1) выступают в роли направления стратегического и оперативного планирования персонала;
2) создают информационную базу для работы с персоналом с применением способов изучения внешнего и внутреннего рынков труда;
3) направлены в сторону достижения привлекательности работодателя посредством коммуникации с целевыми группами, рыночными сегментами.

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ - то же, что маркетинг личности.

МАРКЕТИНГ ПО ИНТЕРНЕТУ *(Internet marketing)* — один из видов маркетинга онлайнового. Информационные ресурсы, предоставленные Интернетом, могут применяться в конкретных *направлениях* маркетинговой деятельности, таких как:

1) реклама (размещение информации о товаре, участие в телеконференциях);
2) стимулирование сбыта;
3) проведение маркетинговых исследований (применение каталогов, проведение опросов посетителей, анализ результатов телеконференций, использование данных опросов, проводимых на других серверах);
4) продажа товаров через Интернет;
5) связи с общественностью (публикация в сети пресс-релизов, текущей информации"для акционеров, общественности).

Исследовать своих конкурентов можно путем посещения их серверов, использования информации об их связях с партнерами. При изучении рынка появляется возможность узнать о посетителях сервера компании, использовать вторичную информацию из сети Интернет. При этом необходимо учитывать, что:

1) в роли пользователей Интернета в России выступают главным образом организации, а не физические лица. Потенциальные покупатели чаще всего являются высокообразованными новаторами, доходы которых превышают средний уровень;
2) нет возможности осмотреть и примерить товары.

МАРКЕТИНГ ПОДДЕРЖИВАЮЩИЙ *(supporting marketing)* — маркетинг, который решает *задачу* поддержания существующего уровня полноценного спроса на определенный вид товара, если произойдет изменение в предпочтениях потребителей или усилится конкуренция. Также маркетинг поддерживающий отслеживает ситуацию на рынке, выявляет тенденции и факторы, которые могут способствовать изменению величины спроса.

Классический пример использования маркетинга поддерживающего — это деятельность компании «Дженерал моторс». В 20-х гг. XX в. она обогнала компанию «Форд» путем противопоставления стандартной фордовской модели «Е» черного цвета современной, выполненной в широкой цветовой гамме модели автомобиля.

МАРКЕТИНГ ПОЛИТИЧЕСКИЙ — маркетинг, который имеет общие черты с маркетингом личности, его применяют к целям и задачам политической борьбы. Политический маркетинг отличается от маркетинга личности тем, что описывает деятельность компании, направленную на создание, поддержание или изменение отношения общественности (электората) к конкретным политическим деятелям и политическим партиям, движениям.

Маркетинг политический чаще всего применяют политические партии, прибегая к поддержке обслуживающих их аналитических центров и консультационных организаций во время проведения избирательных консультаций.

МАРКЕТИНГ ПРОБНЫЙ *(test marketing)* — маркетинг, который преследует *цель* попробовать предложить новый товар в реальных рыночных условиях. Согласно результатам такого маркетинга необходимым образом корректируется первоначальный план маркетинга. *Цель* маркетинга пробного заключается в оценке самого продукта и его маркетинговой программы (цены, рекламы, марки, упаковки, сервиса) и определении того, каким образом на все это будет проявляться реакция со стороны потребителей и посредников. Вовсе не исключено применение *результатов* маркетинга пробного для определения прогнозов объема продаж и прибыли. Как правило, в качестве *объекта* изучения при проведении маркетинга пробного выступают различные рынки. По этой причине подобную экспериментальную деятельность зачастую называют *тестированием рынка*. Для изучения рынка необходимо использовать следующие *методы:* стандартное, контролируемое, электронное тестирование рынка и имитационное моделирование рынка.

При маркетинге пробном образцы продукции, носящие производственно-технический характер, передаются на определенное время потенциальным потребителям, чтобы испытать их.

Кроме того, продукт может быть испытан на выставках и демонстрациях, проводимых торговыми организациями, дистрибьюторами и дилерами.

МАРКЕТИНГ ПРОДУКТНО-ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ *(product-variety marketing)* — маркетинг, в условиях которого организация производит и продвигает сразу несколько видов продукции, обладающей различными свойствами, предназначенной для всех покупателей, но рассчитанной на разные вкусы.

В качестве примера можно взять компанию «Кока-кола». Она занимается производством нескольких типов безалкогольных напитков в разной упаковке. Эти напитки предназначены скорее для массовых потребителей с разными вкусами, чем для разных сегментов рынка.

МАРКЕТИНГ ПРОМЫШЛЕННЫЙ — маркетинг, который преследует цель продвижения на рынок продукции, необходимой для использования промышленными предприятиями в их производстве: сырья, материалов, комплектующих.

МАРКЕТИНГ ПРОСВЕЩЕННЫЙ — маркетинг, ориентированный на длительную перспективу и имеющий следующие *принципы:*

1) доведение до потенциальных потребителей объективной информации о продуктах и деятельности компании, в том числе предоставление положительных и отрицательных аспектов;
2) проведение инновационного маркетинга с целью укрепления контакта с покупателем, предоставления ему все больших благ и льгот, обеспечения его долгосрочной ориентации на продукты данной организации;
3) применение маркетинга с осознанием общественной цели организации: персонал удовлетворяет его работа, поскольку он понимает, что способствует выполнению общественной миссии. В качестве примера рассмотрим ситуацию, когда персонал фирмы, выпускающей удобрения, работает эффективнее, осознавая, что стратегическая цель — повышение продуктивности сельского хозяйства;
4) следование социально-этическому маркетингу.

МАРКЕТИНГ ПРОТИВОДЕЙСТВУЮЩИЙ — маркетинг, который ставит *задачу* создания способствующей снижению спроса на определенный товар ситуации на рынке. Такой маркетинг стремится убедить потребителей отказаться от потребления вредных для здоровья продуктов с помощью резкого повышения цен, ограничения их доступности, дискредитирующей информации о данных продуктах. Как правило, маркетинг противодействующий применяют государственные и общественные организации.

МАРКЕТИНГ ПРЯМОГО ЗАКАЗА — то же, что *Маркетинг прямой.*

МАРКЕТИНГ ПРЯМОЙ *(direct marketing)* — своего рода интерактивная система маркетинга, в которой применяются коммуникативные средства с целью получения прямого ответа на предложение покупки. *Задачей* этого маркетинга является непосредственное донесение до потенциального потребителя (человека, компании, организации) информации в виде каталога с предложением покупки товара или услуги. При этом используются такие средства коммуникации, как почта, телефон, электронная почта и т. п.

На первоначальном этапе применения маркетинга прямого его рассматривали как одну из форм розничной торговли (товар перемещался от производителя к потребителю без торговых посредников). Можно сказать, что организации, реализующие свой товар с помощью собственного торгового персонала, магазинов, проводят таким образом маркетинг прямой. В настоящее время различают несколько *форм* маркетинга прямого:

1) маркетинг *прямой по почте* — прямой маркетинг, который проводится путем рассылки почтовых отправлений (писем, рекламы, образцов, проспектов) потенциальным клиентам. Выбор адресатов производится согласно спискам наиболее вероятных покупателей определенных групп товаров;
2) маркетинг *по каталогам* — прямой маркетинг, осуществляющийся с помощью рассылаемых выбранным клиентам каталогов либо путем предложения каталогов в магазинах;
3) маркетинг *прямой интегрированный* — прямой маркетинг, осуществляющийся посредством различных маркетинговых приемов в несколько этапов для стимулирования потребительской реакции на предложение товара и увеличения прибыли, например последовательное рекламирование, применение прямого маркетинга по почте и личных визитов торговых агентов.

МАРКЕТИНГ РАЗВИВАЮЩИЙ — вид маркетинга, используемый в ситуации, обусловленной скрытым спросом. В качестве его *задач* выступают оценка масштаба потенциального рынка и определение требований к новым продуктам, которые могут превратить скрытый спрос в реальный. В рамках такого вида маркетинга организуется их выпуск в необходимом объеме, осуществляются рекламные кампании, создается специфический имидж продукта, который ориентирован на конкретные группы потребителей.

МАРКЕТИНГ РЕГИОНАЛЬНЫЙ — то же, что *Маркетинг территориальный.*

МАРКЕТИНГ СДЕЛКИ *(transaction marketing)* — маркетинг, который представляет собой составную часть маркетинга отношений. Маркетинг сделки ориентирован на получение выгод только от одной сделки, заключаемой в конкретный момент времени. Он не направлен на установление долгосрочных отношений с партнерами.

МАРКЕТИНГ СЕТЕВОЙ — форма осуществления розничной торговли без помощи магазинов. Это своеобразный вид персональной продажи. В данном случае агентами по сбыту (дистрибьюторами) и фирмами-произ-

водителями устанавливаются контакты с потенциальными покупателями. Как правило, продажи осуществляются дома у покупателя. Продав определенный товар, торговый агент предлагает покупателю найти новых покупателей на основе оплаты «процент от объема продаж», которых, в свою очередь, просит на тех же условиях найти очередных покупателей. Таким путем создается своя *сеть* покупателей-продавцов. Сбытовой агент получает определенный процент от продажи вновь созданной им сети продавцов.

МАРКЕТИНГ СОЦИАЛЬНЫЙ — маркетинг, который заключается в разработке, реализации, контроле социальных программ, необходимых для повышения уровня восприятия определенными слоями неких социальных целей или действий. Маркетингом социальным преследуются *цели* различного вида:

1) достижение понимания;
2) побуждение к единовременному действию;
3) стремление изменить привычки поведения людей;
4) изменение неверных основополагающих представлений (например, таких, что труд инвалидов не может быть высокоэффективным).

При разработке стратегий социальных перемен наблюдается обычный *процесс планирования* маркетинговой деятельности:

1) определяются цели социальных изменений;
2) исследуются убеждения, отношения, ценностные представления и поведенческие привычки определенного слоя общества;
3) рассматриваются возможные варианты коммуникаций с данным общественным слоем, доведения до него планируемых мероприятий;
4) разрабатывается маркетинговый план, создается маркетинговая организация, направленная на его реализацию и контроль его выполнения.

Зачастую маркетинг социальный применяют государственные и общественные организации.

МАРКЕТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИЙ — подвид просвещенного маркетинга, в соответствии с которым маркетинговые решения принимаются согласно потребительским запросам, требованиям самой организации, интересам общества и потребителей в долгосрочной перспективе. В случае, когда организация выполняет свою социальную миссию не в полном объеме, она производит полезные для общества продукты, применение которых приятно потребителю.

МАРКЕТИНГ СТИМУЛИРУЩИЙ — вид маркетинга, *задачей* которого является выявление способов развития спроса в условиях его отсутствия. Причинами отсутствия спроса могут быть слабая информированность потребителей о продукте, существование препятствий (правовых, религиозных, культурных и пр.) для его распространения. При маркетинге стимулирующем изменение отрицательного отношения к продукту достигается за счет концентрации внимания потенциальных потребителей на тех его свойствах, которые в наибольшей степени соответствуют их потребностям и интересам, а также за счет устранения препятствий к его распространению. В качестве основных *инструментов* маркетинга стимулирующего выступают:

1) резкое падение цен;
2) активизация деятельности, направленной на рекламу продукта;
3) использование новых методов продвижения продукта.

МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ — вид маркетинга, который в отличие от маркетинга операционного сосредоточен прежде всего на анализе потребностей физических лиц и организаций. *Целью* маркетинга стратегического является исследование тенденций заданного рынка и выявление различных существующих либо потенциальных рынков или их сегментов на основе анализа потребностей, которые необходимо удовлетворить.

Обычно в *понятие* маркетинга стратегического входят также задачи предпланового маркетингового анализа: маркетинговые исследования, сегментация и позиционирование. Причем принимается во внимание тактический (оперативный) характер формирования политики в области маркетинга. В то же время согласно всем аспектам маркетинговой деятельности существуют и стратегические, и тактические задачи. В маркетинговых исследованиях, например, выделяют тактические задачи (постоянный мониторинг текущей ситуации на рынке), стратегические задачи в области разработки продуктовой политики (это, например, разработка и производство новых продуктов), ценовой политики.

Обычно под стратегическим понимается маркетинг, в *задачи* которого входят изучение и определение всех действующих и перспективных внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на деятельность компании, определение основных направлений в долгосрочной перспективе.

МАРКЕТИНГ ТАКТИЧЕСКИЙ — то же, что и *Маркетинг операционный.*

МАРКЕТИНГ ТЕЛЕВИЗИОННЫЙ — один из видов прямого маркетинга, который осуществляется путем телевизионного показа рекламы прямого влияния или использования специальных телевизионных коммерческих каналов. Такие каналы предназначаются исключительно для передачи коммерческой и рекламной информации, ознакомившись с которой потребитель может заказать товар по выгодным ценам не выходя из дома.

МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ — маркетинг, осуществляемый согласно интересам территории, ее внутренних, внешних субъектов. Его проводят для создания, поддержания или изменения мнений, намерений и (или) поведения внешних по отношению к данной территории субъектов. Маркетинг территории направлен в сторону создания и поддержания привлекательности, престижа территории в целом, сосредоточенных на ней природных, материально-технических, финансовых, трудовых, организационных, социальных и иных ресурсов, а также возможностей для реализации и воспроизводства данных ресурсов. Накоплен прогрессивный опыт регионов и городов различных стран по применению потенциала маркетинга территориального в целях повышения туристической и коммерческой притягательности регионов. При маркетинге территориальном главное внимание уделяется предпринимательским мотивам и целям. Оно акцентируется на преимуществах, которыми предприниматели стремятся обладать в новом регионе, куда направлена их активность, а также на ликвидации возможных трудностей, препятствующих их проникновению на данную территорию. Отдельные направления использования маркетинга территориального отражаются в маркетинге места.

МАРКЕТИНГ УСЛУГ *(services marketing)* — маркетинг, имеющий *целью* продвижение на рынок определенных услуг. *Функции* такого маркетинга — это создание услуги, обеспечение ее дифференцирования, новизны, оптимальных условий предоставления, установление низких цен и т. д. Маркетинг услуг состоит из внешнего маркетинга, который направлен на клиентов организации, внутреннего маркетинга и интерактивного маркетинга. При маркетинге услуг перед организациями, предоставляющими сервис, стоит решение трех маркетинговых *задач*, таких как:

1) создание услуги, имеющей преимущественное отличие от аналогичной услуги конкурентов, т. е. дифференциация услуг с обеспечением их новизны, более низких цен, лучших условий предоставления;
2) поддержание высокого качества услуги;
3) обеспечение максимально хорошего производительного уровня при оказании услуг без снижения их качества.

МАРКЕТИНГ ЦЕЛЕВОЙ — маркетинг, характеризующийся тем, что осуществляются производство и реализация продуктов, разработанных специально для определенных сегментов рынка, т. е. этот вид маркетинга разграничивает сегменты рынка, выбирает из них один или несколько и разрабатывает товары и комплексы маркетинга в расчете на каждый из отобранных сегментов. В настоящее время большинство компаний переходит от методов массового и товарно-дифференцированного маркетинга к технике маркетинга целевого, который помогает продавцам полнее выявлять имеющиеся маркетинговые возможности. Для каждого целевого рынка возможна разработка продавцом товара, необходимого на этом рынке. Чтобы эффективно охватить каждый из таких рынков, он может варьировать цены, каналы распределения, рекламные усилия. Вместо не слишком эффективного распыления своих маркетинговых усилий («стрельбы из дробовика» по воробьям) продавец может сфокусировать их на покупателях, которые в максимальной степени заинтересованы в приобретении товара («стрельба из винтовки»). Для осуществления

маркетинга целевого необходимо провести три основных *мероприятия:*

1) сегментирование рынка;
2) выбор целевых сегментов;
3) позиционирование товара на рынке.

МАРКЕТИНГ-МИКС — модель маркетинга, которая базируется на комбинированном и координированном использовании различных маркетинговых *инструментов*. Это так называемая модель 4Р Е. Маккарти, разработанная в 1960 г. и получившая название «маркетинг-микс» («комплексный маркетинг»). В ней выделялись четыре основных *элемента* маркетинга: товар (Product), цена (Price), продвижение товара (Promotion) и распределение (Place).

В настоящее время некоторые специалисты расширяют маркетинг-микс до шести и более элементов: товар (Product), цена (Price), товародвижение и распределение (Place), продвижение (Promotion), персонал (People), способ действия (Policy). Попытка включения в комплекс маркетинга проектирования во времени и в пространстве результатов маркетинговых исследований (Projection) привлекает внимание и является интересной с точки зрения маркетинговой деятельности. В целом маркетинг-микс определяется позициями и взаимодействием стратегий по отношению к следующим *объектам:*

1) комплексному продукту (собственно продукту, ассортименту, сервису);
2) комплексной цене (продажной цене, цене потребления, условиям оплаты);
3) комплексному распределению (складированию, поставкам, каналам сбыта, организации продаж);
4) комплексу коммуникаций (взаимодействию рекламы, стимулированию сбыта, прямому маркетингу, личным продажам).

При данной модели маркетинга в комплексе используется маркетинговый *инструментарий*, т. е. осуществляется проведение товарной, ценовой, распределительной (сбытовой), коммуникативной политики в общей предпринимательской системе.

МАРКЕТИНГОВАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА (МИС) — единый комплекс персонала, оборудования и процедур, который требуется для сбора, обработки, анализа и распределения в установленное время достоверной информации, необходимой для подготовки и принятия маркетинговых решений. МИС — это способ обработки решений по поиску маркетинговой информации, необходимой менеджерам. Руководителям и специалистам по маркетингу необходимо владеть специфической информацией и особыми методами ее получения. МИС представляет собой концептуальную систему, помогающую решать задачи маркетинга и стратегического планирования. Она преобразует и распространяет полученные из внутренних и внешних источников данные в необходимую специалистам маркетинговых служб и руководителям информацию. Кроме того, МИС обеспечивает поставку необходимой информации руководителям производственных служб, НИОКР, так как взаимодействует с другими автоматизированными системами организации. Информация из внутренних источников — это данные о заказах на продукцию, объемах продаж, отгрузке продукции, уровне запасов, оплате отгруженной продукции и др. Информация из внешних источников основывается на данных маркетинговой разведки и маркетинговых исследований.

МАРКЕТИНГОВАЯ РАЗВЕДКА — непрерывная деятельность по сбору текущей информации об изменении внешней среды маркетинга. Она нужна для разработки и корректировки планов маркетинга. Внутренняя информация складывается из полученных результатов, а маркетинговая разведка исследует то, возникновение чего может произойти во внешней среде. Источники получения текущей внешней информации различны. Чтобы собрать ее, применяют формальные и неформальные процедуры. Добывание такой информации осуществляется следующими *способами:*

1) изучением книг, газет, публикуемых материалов торговых организаций, отчетов фирм-конкурентов;
2) беседами с внешними по отношению к организации лицами (потребителями, поставщиками, дистрибьюторами и др.), которых необходимо эффективно мотивировать на сбор и представление нужной информации;
3) беседами с другими менеджерами и сотрудниками;
4) осуществлением промышленного и коммерческого шпионажа.

МАРКЕТИНГОВАЯ СЛУЖБА *(marketing department)* — структурное подразделение организации, осуществляющее маркетинговую деятельность. Маркетинговая служба — важнейшее функциональное звено в управлении организацией, которое совместно с другими ее подразделениями (производственными, технологическими, экономическими) создает единый процесс, направленный на удовлетворение запросов потребителей и достижение целей данной организации. В этом процессе маркетинговая служба должна играть интегрирующую, координирующую и направляющую роли. Основная задача маркетинговой службы — рыночная ориентация деятельности организации и координация работы ее подразделений в данном направлении. Для успешного выполнения этой задачи маркетинговая служба должна иметь высокий статус в системе управления организацией, непосредственно подчиняясь высшим должностным лицам (руководителю организации, коммерческому директору или директору по экономике). Функционирование маркетинговой службы осуществляется на основе разрабатываемого с учетом особенностей каждой организации положения о службе маркетинга.

В российских компаниях маркетинговая служба может называться иначе, например подразделение маркетинга, отдел маркетинга.

МАРКЕТИНГОВАЯ СИСТЕМА ВЕРТИКАЛЬНАЯ — совокупность производителя и торговца (одного или нескольких оптовых или розничных), осуществляющих свою деятельность в единой системе, в которой один из ее членов либо является владельцем остальных, либо предоставляет им привилегии в торговле, либо обладает мощью, обеспечивающей их полное сотрудничество. Наибольшей силой в такой системе наделен либо производитель, либо оптовик, либо розничный торговец. Такие системы возникли в качестве контролирующего средства, необходимого при исследовании поведения распределительного канала и предотвращении конфликтов в его рамках. Эти небольшие по размеру системы обладают значительной властью на рынке, исключают дублирование усилий. Маркетинговые вертикальные системы стали преобладающей формой распределения в сфере потребительского маркетинга, ими охвачено более 64% всего рынка. Выделяют следующие *виды* маркетинговых вертикальных систем:

1) маркетинговая система вертикальная *договорная* — совокупность независимых компаний, которые связаны друг с другом путем заключения договоров и координируют программы своей деятельности с целью совместного достижения коммерческих результатов и (или) большей экономии, чем это было бы возможно при осуществлении деятельности отдельно друг от друга;
2) маркетинговая система вертикальная *корпоративная* — система, в которой объединяются последовательные производственные и распределительные этапы за счет единоличного владения.

МАРКЕТИНГОВАЯ СРЕДА ФИРМЫ — совокупность активных субъектов и сил, которые осуществляют свою деятельность за пределами фирмы и оказывают влияние на возможность руководства маркетинговой службы устанавливать и поддерживать взаимовыгодные отношения долгосрочного сотрудничества с целевыми клиентами. Маркетинговую среду составляют микросреда и макросреда. Микросреда включает в себя силы, непосредственно относящиеся к самой фирме и ее возможностям по обслуживанию клиентуры. Макросреда представлена более мощными социальными силами, влияющими на микросреду, такими как факторы демографического, экономического, технического, политического, культурного характера.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ *(marketing researches)* — сбор, отображение и анализ информации, касающейся различных аспектов маркетинговой деятельности. *Задачами* маркетинговых исследований являются систематическое определение круга данных, связанных с конкретной ситуацией в области маркетинга, их сбор, анализ и отчет о результатах.

Маркетинговые исследования — это *функция*, которая через информацию объединяет маркетологов с рынками, потребителями, конкурентами, со всеми элементами внешней среды маркетинга. Такая деятельность периодична, зависит от возникновения определенных проблем, связана с применением специальных методов сбора и обработки

данных. Информация применяется для идентификации маркетинговых возможностей и проблем, анализа рыночной конъюнктуры, выбора и оценки стратегии маркетинга, показателей маркетинговой деятельности.

Фирма осуществляет маркетинговые исследования либо применяя собственные силы (отдел маркетинга), либо задействуя специализированные организации. Самые распространенные задачи исследователей маркетинга — измерение потенциальных возможностей рынка, анализ сбыта и распределения долей рынка между фирмами, изучение рыночных характеристик, направлений деловой активности, конкурентных товаров, степени реагирования потребителей на новый товар и его объем, ценовой политики, краткосрочное и долгосрочное прогнозирование. Компании, проводя маркетинговые исследования, должны представлять их специфику и знать технологию, чтобы избежать ошибок и просчетов в принятии решения на основе недостоверной информации. Маркетинговое исследование — *процесс*, состоящий из пяти *этапов:*

1) определения проблем и постановки целей исследования;
2) разработки плана сбора информации (первичной и вторичной);
3) сбора информации с помощью полевых и лабораторных (кабинетных) исследований;
4) анализа собранной информации и формулирования результатов;
5) представления результатов руководству фирмы для принятия решения.

Разработка *плана* маркетингового исследования включает:

1) определение потребностей в специфической информации;
2) выбор методов и средств сбора первичных и вторичных данных;
3) определение финансовых затрат на проведение исследований, очередности их проведения, лиц, ответственных за то или иное направление исследований.

Различают следующие *виды* маркетинговых исследований: разведочное, описательное (дескриптивное), экспериментальное и казуальное.

В рамках маркетинговых исследований проводятся рекламные исследования.

МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЙ — методы исследований обычно различают по методике, которая применяется для сбора данных, хотя все они включают в себя три взаимосвязанных элемента: формирование выборки, сбор данных и анализ данных. Эти методы могут быть разделены на качественные и количественные. Качественные методы более обоснованны, в то время как количественные — более надежны. *Качественные методы* (группы особого внимания, или фокус-группы, глубокие опросы, проекционные наблюдения) применяются главным образом тогда, когда необходимо обнаружить те аспекты отношений, мнений, намерений и поведения, которые с людьми трудно обсуждать. Полезность качественных данных определяется квалификацией того исследователя, который проводил сбор, анализ и публикацию данных. *Количественные методы* (опросы, эксперименты, физиологические измерения) обладают большей полезностью при стремлении получить информацию обо всем населении. Методика подразумевает, что опрашиваемые будут отвечать честно и точно на задаваемые вопросы. Эти вопросы обычно предлагаются в виде анкеты, интервью или тестов. Количественные методы обычно требуют меньше затрат, связанных с числом опрошенных лиц. Однако они могут быть очень дорогостоящими в общем исчислении, вследствие того что для обеспечения статистической точности собираемых данных в исследовании должно участвовать большое число людей.

МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ применяют в области маркетинга, относящиеся к принятию решения по поводу комбинации маркетинг-микса и направленные на разработку и реализацию маркетинговых стратегий и элементов маркетинга. Для принятия решения часто применяются хорошо известные модели (матрица «продукт — рынок», модель Портера, различные варианты матрицы «Бостон консалтинг групп», модель Артура Д. Литтла и т. д.). Появление понятия «маркетинговые решения» обусловлено пониманием маркетинга как управленческой концепции, ориентированной на потребителя. В этом случае маркетинговые решения являются незаменимым элементом управленческих решений, поскольку включают все сферы деятельности фирмы. При этом решения в сфере маркетинга или логистики представляют собой часть предпринимательских решений. Маркетинговые решения более продуманные, основанные на всестороннем и доскональном изучении реальной проблемы. В результате они более последовательные, системно ориентированные, дисциплинированные и структурированные.

МАРКЕТОЛОГ *(marketing specialist)* — специалист в области маркетинга, который занимается теми или иными вопросами маркетинговой деятельности (научными, практическими, преподавательскими). Данный термин используется в российской литературе по маркетингу. В практической области маркетолог *выполняет* или *организует* выполнение одной или нескольких *функций* маркетинга, таких как сбыт, продвижение, маркетинговые исследования, ценообразование, разработка планов маркетинга.

МАРКИРОВКА — надписи, наносимые на товар или его упаковку, содержащие сведения о товаре. Маркировка *товаров* — данные, характеризующие товар с качественной и количественной точек зрения, информация, которая помещается на таре, упаковке товара. Наносимая информация должна соответствовать реальной классификации стандартов. Маркировка *продукции знаком соответствия* — специальный знак, изображение, нанесенное на продукцию, тару, сопровождающую товар техническую документацию, идентифицирующее производителя или отправителя.

МАРКИРОВКА ОТПРАВИТЕЛЬСКАЯ — запись в виде дроби через косую черту, где в качестве числителя выступают номер места и знак отправителя, а в роли знаменателя — число мест в партии. Кроме того, указываются масса брутто и нетто, наименование отправителя и получателя, пункты отправления, назначения, перевалки груза, общее число мест. Вся информация отправительской маркировки должна соответствовать сведениям, указанным в коносаменте.

МАРКОВИЦ ГАРРИ (род. в 1927 г.) - американский экономист, специалист по теории финансов.

Краткая биография

Окончил экономический факультет Чикагского университета, в течение нескольких лет являлся сотрудником РЭНД корпорейшн, Фонда Коулза при Йельском университете, профессором финансов Калифорнийского (1968—1969 гг.), Пенсильванского (1972—1974 гг.) университетов. Штатный исследователь IBM корпорейшн (1974—1983 гг.). С 1983 г. профессор экономики и финансов Университета Нью-Джерси, а затем Нью-Йоркского университета. Г. Марковиц отличается от других лауреатов Нобелевской премии по экономике тем, что не посвятил большую часть своей жизни преподавательской и научной работе в университетах, а почти четверть века работал в различных фирмах и корпорациях.

Он был членом многих научных обществ и организаций: Комиссии (Фонда) Коулза, Эконометрического общества и др. Одно время занимал должность президента Американской финансовой ассоциации.

Основные труды

«Выбор портфеля» (1952 г.). Объектом исследования в данной работе является практика диверсификации портфеля в общем виде. Здесь показано, каким образом инвестор может снизить риск портфеля за счет определения своего выбора в пользу некоррелированных акций.

«Оптимизация квадратичной функции, подлежащей линейным ограничениям» (1956 г.).

Г. Марковиц

«Выбор портфеля: эффективная диверсификация инвестиций» (1959 г.).

Работы Г. Марковица по теории портфельных инвестиций позволили подвергнуть микроанализу финансы как один из важных разделов современного экономического анализа.

Главные достижения

Особое внимание Г. Марковиц уделил применению математики и компьютерной техники для практических задач в экономике, относящихся к принятию решений в сфере бизнеса в условиях неопределенности. Сотрудничая с экономистами РЭНД корпорейшн в рамках работы над созданием многоотраслевых моделей анализа промышленной деятельности, ученый принимал участие в разработке техники разреженных матриц для решения большого числа проблем моделирования экономических процессов. Работал он и над приложением методов математики к анализу фондовых рынков. Его первой крупной работой была магистерская диссертация (1950 г.), объектом изучения которой стала возможность применения математических методов к анализу фондовых рынков. Гарри Марковиц — один из основателей теории и практики финансового управления фирмами, автор теории «выбора портфеля», один из родоначальников теории финансов, которая особенно быстро развивается в системе экономической науки. Эта наука закладывает практические основы финансового управления фирмой. С помощью экономического инструментария и методов исследования у любой фирмы есть конкретная возможность. Это возможность проанализировать свое финансовое положение, оценить стоимость своего капитала и его структуру, выбрать оптимальный проект капиталовложения и источник финансирования, решить вопросы, касающиеся выпуска акций и облигаций, управлять своим капиталом и пр. В своей концепции выбора портфельных инвестиций Г. Марковиц попытался объяснить поведение инвесторов, которые при размещении акций не вкладывают весь капитал лишь в наиболее прибыльный вид ценных бумаг. Они предпочитают разнообразить капиталовложения, учитывая не только возможную прибыль, но еще и неизбежный риск. В качестве меры риска Г. Марковиц предложил применять показатель математической статистики — дисперсию. Такое предложение обусловлено тем, что инвесторы делают выбор согласно набору комбинаций размеров риска и прибыли, оптимальных по Парето.

Теория выбора портфеля Г. Марковица является одной из опор современных финансов. Разработанные им принципы конструирования портфеля — основа для большей части из того, что мы можем сказать о взаимосвязи между риском и доходностью и формировании оптимальной структуры капитала. Работы Г. Марковица в теории выбора портфеля создали финансовый микроэкономический анализ и открыли путь множеству новых исследований в финансах и экономическом анализе.

Гарри Марковиц — лауреат Нобелевской премии 1990 г. (совместно с М. Миллером и У. Шарпом) по экономике за основополагающий вклад в разработку проблем финансовых рынков, способствующих оптимальному распределению ресурсов среди различных сфер производства.

МАРКС КАРЛ (1818—1883) — немецкий экономист, социолог, историк и философ, основоположник теоретической системы марксизма, один из основателей Первого Интернационала.

к. Маркс-

Краткая биография

Родился в Трире, в семье адвоката. В 1853—1941 гг. изучал философию и право в университетах Бонна, Берлина, Иены. В 1842—1849 гг. был активным участником революционно-демократического движения в Германии, Франции и Бельгии.

Основные труды

«К критике политической экономии» (1859 г.), «Капитал» (первый том вышел в 1867 г., второй том — в 1885 г., третий том — в 1894 г., четвертый том — в 1905—1910 гг.).

Главные достижения

Основоположник теории марксизма. В работах К. Маркса предпринята попытка в обобщенном и систематизированном виде истолковать основные законы общественного развития с помощью разработанной теории исторического материализма и генезиса общественно-экономических формаций. Карл Маркс трактовал капиталистическое производство как исторически определенную форму единой интеграции производительных сил и производственных отношений, как единство процесса труда и процесса увеличения стоимости. Он развивал трудовую теорию стоимости А. Смита, разработал теорию прибавочной стоимости, рассмотрев капитал как кругооборот, в котором стоимость переходит из стадии производства в стадию обращения, при этом сохраняясь и увеличиваясь. Согласно своему закону тенденции • нормы прибыли к понижению и анализу конфликта между расширением производства и самовозрастанием стоимости К. Маркс пришел к тому, что капиталистический способ производства обусловлен исторической ограниченностью. Однако закон тенденции падения нормы прибыли фактически основывался на допущении очень быстрого роста коэффициента капиталоемкости. В современной мировой экономической практике он не подтверждается, в силу того что агрегированный показатель капиталоемкости в странах с развитой экономикой с 1920—1930-х гг. остается практически неизменным.

МАРШАЛЛ АЛЬФРЕД (1842—1924) — английский экономист, глава кембриджской школы, основатель современного макроэкономического подхода к проблемам экономики.

Краткая биография

Родился в Лондоне 26 июля 1842 г. Получил образование в Кембриджском университете. С 1877 г. возглавлял Бристольский университет, где занимался в основном различной административной деятельностью. В 1883—1884 гг. читал лекции в Оксфордском университете, в 1885—1908 гг. являлся профессором Кембриджского университета. В начале 1900-х гг. работал в Королевской комиссии по труду. Умер 13 июля 1924 г.

Основные труды

«Экономика промышленности» (1889 г.), «Промышленность и торговля» (1919 г.), «Деньги, кредит и торговля» (1934 г.).

Основы его теории изложены в «Принципах политической экономии» (1890 г.). Эта теория фактически обобщила маржиналистские достижения и стала отправным пунктом неоклассического направления в экономической науке. Актуальность этого труда не утрачена по сей день. Он оставался основой экономического образования вплоть до 40-х гг. XX в. Самый знаменитый ученик А. Маршалла Дж. М. Кейнс назвал его «величайшим экономистом XIX века».

Главные достижения

Система, разработанная А. Маршаллом, продолжала и развивала классическую теорию с включением предельного анализа и новых методов. В известной мере она определила магистральный путь экономической науки. Созданная концепция стала своего рода компромиссом между различными направлениями экономической науки. Основной идеей, выдвинутой А. Маршаллом, было переключение с теоретического характера споров вокруг стоимости на изучение проблем взаимодействия спроса и предложения как определяющих сил на рынке.

Альфред Маршалл осуществил синтез концепции маржиналистов о предельной полезности, теории производственных издержек Дж. МакКуллоха и Р. Торена. Тем самым он заложил основы современной микроэкономики на базе функционального анализа соотношений различных экономических явлений. Согласно теории А. Маршалла экономические процессы можно объяснить в терминах равновесной рыночной цены. Значительным вкладом в экономическую теорию явилось разграничение между краткосрочным и долгосрочным предложением и спросом. Сравнивая эти два фактора с лезвиями ножниц, А. Маршалл доказывал, что ни один из факторов не может функциониро-

вать без другого. Но, как у ножниц лезвия движутся по-разному в зависимости от их положения, так и значимость влияния предложения и спроса меняется по-разному. Анализируя механизм формирования рыночных цен, А. Маршалл установил зависимость влияния спроса и предложения на цену от производительности рассматриваемых отрезков времени: в краткосрочном периоде главным ценообразующим фактором является спрос, в долгосрочном — предложение. Важное место в исследованиях А. Маршалла занимает и переработанная концепция эластичности спроса, в которой спрос рассматривается в зависимости от трех основных факторов: предельной полезности, рыночной цены и денежного дохода, используемого на потребление. Предельная полезность (максимальная цена) является верхним пределом колебания рыночной цены. Спрос при этом считается эластичным, если он изменяется больше, чем изменяется цена (в процентах к исходным величинам).

Альфред Маршалл подверг анализу взаимодействие спроса и предложения на рынке, ввел в обращение новые понятийные категории, предложив «компромиссную» теорию цены. Метод, применяемый А. Маршаллом, — это метод частичного равновесия. Ученый стремился анализировать экономические проблемы применительно к реальным условиям экономический жизни, так как понимал условность и ограниченность абстрактных понятий и факторов.

Идеи Маршалла открыли дорогу целому потоку прикладных исследований товарных рынков.

МАСКУЛИНИЗАЦИЯ (от лат. *masculinus* — «мужской») — категория демографии: изменение половой структуры населения в пользу увеличения доли мужчин.

МАСЛОУ АБРАХАМ (1908—1970) — американский психолог, автор одной из самых распространенных теорий мотивации.

Краткая биография

Родился в Нью-Йорке в 1908 г. в семье еврейских эмигрантов. Учился в Висконсинском университете. Степень бакалавра он получил в 1930 г., магистра гуманитарных наук — в 1931 г., доктора — в 1934 г. Получив докторскую степень, Абрахам Маслоу вернулся в Нью-Йорк, продолжал исследовательские работы в Колумбии, а в Бруклинском колледже был преподавателем психологии. Нью-Йорк в это время представлял собой значительный культурный центр, принявший многих немецких ученых, бежавших от нацистских преследований. А. Маслоу занимался с различными психотерапевтами, включая Альфреда Адлера, Эриха Фромма и Карен Хорни. Сильное влияние оказали на него Макс Вертхаймер, один из основателей гештальтпсихологии, и Рут Бенедикт, блестящий культур-антрополог. В 1951 г. А. Маслоу перешел в новый Бреидеиский университет, заняв должность председателя психологического отделения, где оставался почти до самой смерти. Умер он в 1970 г. В период 1967—1968 гг. занимал пост президента Американской психологической ассоциации, в 1968—1970 гг. был членом совета Лафлиновского благотворительного фонда в Калифорнии.

Маслоу Абрахам

Основные труды

«Психология личности» (1937 г.), «Принципы анормального поведения» (1941 г.), «Теория человеческой мотивации» (1943 г.), «Мотивация и личность» (1954 г.).

В своих поздних работах А. Маслоу произвел значительную модификацию своей концепции мотивации и личности, тем самым фактически отказавшись от предложенной ранее пирамиды потребностей.

«К психологии бытия» (1962 г.), «Эупсихический менеджмент» (1965 г.) — собрание мыслей и статей, связанных с менеджментом и индустриальной психологией, написанных в течение лета, когда А. Маслоу работал наблюдателем на маленьком предприятии в Калифорнии.

«Психология науки» (1967 г.), «Дальние пределы человеческой природы» (опубликована посмертно в 1971 г.).

Главные достижения

Первый, кто осознал конституцию и законы построения человеческих потребностей. Он понял, что не сама по себе потребность стимулирует человека, а степень ее удовлетворения (т. е. актуальность ее для индивида). Абрахам Маслоу правильно указал критерий, благодаря которому потребности выстраиваются в иерархию. Это доминирование неудовлетворенных потребностей над удовлетворенными. Благодаря своим уникальным возможностям пирамида потребностей А. Маслоу послужила основой практически для всех позднейших теорий мотивации, нашла воплощение в ряде организационных нововведений (например в проектах «обогащения труда»). А. Маслоу считал порядок потребностей иерархическим на основании того, что их расположение определяется по восходящей линии — от «низших» (материальных) до «высших» (духовных):

1) физиологические и сексуальные (витальные) потребности (воспроизводство людей, пища, дыхание, физические движения, одежда, кров, отдых);
2) экзистенциальные потребности — потребности в безопасности существования. Они разделяются на физические и экономич ские. Физическая безопасность — у потребность в сохранении здоровья, о сутствии насилия над личностью и жизнь человека. Экономические потребное! удовлетворяются в сфере труда. Это ni требность в гарантированности занятост] страховании, стремление и желание имет постоянные средства для существоваии (заработок);
3) социальные потребности.

Кроме основных, А. Маслоу выделял идополнительные потребности: потребноси в знаниях и эстетические потребности.

Идеи А. Маслоу вывели мотивационнук теорию за рамки более простых моделей научного менеджмента и представлений бихевиористов. Он разработал более динамичную модель изменения потребностей и желаний, придавшую новое значение бессознательным мотивам.

Теория пирамиды потребностей А. Маслоу, несмотря на всю ее противоречивость, до сих пор с успехом применяется в практике менеджмента.

МАССА ДЕНЕЖНАЯ — совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, способствующих обращению товаров и услуг в народном хозяйстве, находящихся в распоряжении физических и юридических лиц, государства. В международной статистике (ООН) в объем массы денежной, кроме того, включаются деньги депозитные. МВФ определяет общий для всех стран показатель М, (наличные деньги и все виды чековых вкладов) и квазиденьги (срочные и сберегательные банковские счета и наиболее ликвидные на финансовом рынке финансовые документы). В разных странах выделяется различное число основных показателей массы денежной: в США и Италии — по четыре; в Англии — пять; в Швейцарии и Германии — по три; во Франции — десять.

Масса денежная в обращении — количественная характеристика движения денежной массы на конкретную дату и за определенный период.

Масса денежная совокупная — наличные деньги в обращении, банковские вклады, средства на банковских счетах, другие безусловные денежные обязательства в данной стране с единой валютой. В РФ масса денежная совокупная рассчитывается Банком России по состоянию на первое число месяца согласно данным сводного баланса банковской системы. В *состав* массы денежной совокупной входят следующие *показатели:*

1) денежный агрегат $M_{(|}$ — наличные деньги в обращении;
2) средства на расчетных, текущих и специальных счетах предприятий, населения и местных бюджетов;
3) депозиты населения и предприятий в коммерческих банках;
4) депозиты населения до востребования в сберегательных банках;
5) средства страховых организаций.

МАССА КРИТИЧЕСКАЯ — в маркетинге это набор новшеств, которые в обязательном

порядке должны присутствовать в товаре, для того чтобы он мог считаться современным.

МАССА ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ *(mass surplus value)* — согласно теории К. Маркса это величина прибавочной стоимости по модулю, которая находится в соответствии со стоимостью авансированного переменного капитала, умноженная на норму прибавочной стоимости.

МАСШТАБ ЦЕН — способ и средство измерения товарной стоимости в денежных единицах. В рамках обращения металлических денег и в условиях золотого стандарта масштаб цен характеризовал количество драгоценного металла, которое находилось в соответствии с одной денежной единицей.

МАТЕРИАЛОЕМКОСТЬ — расход материалов в расчете на одну натуральную единицу или на 1 руб. выпускаемой продукции. Материалоемкость измеряют физическими единицами, при помощи денег или в процентах, которые в совокупности составляют стоимость материалов в общих производственных издержках продукции, в себестоимости.

МАТЕРИАЛЬНОСТЬ (от лат. *materialis* — «вещественный») — категория учета и аудита, которая применяется для оценки степени достоверности отчетности. Ошибки или пропуски отчетности в финансовом учете и внешнем аудите считаются материальными, т. с. они важны в том случае, когда из-за них происходит дезориентация пользователя данной отчетности при принятии собственных решений или возникают убытки. Выделяют три *уровня* материальности:

1) ошибки и пропуски, которые не могут повлиять на решения пользователя отчетности, потому что их суммы незначительны;
2) ошибки и пропуски, которые оказывают влияние на принятие решений пользователем, несмотря на то что отчетность признается полезной;
3) ошибки и пропуски, в результате которых может встать вопрос о достоверности и объективности всей отчетной информации в целом.

Этот термин используется также в следующих *значениях:*

1) существенность, ощутимость;
2) вещественность.

МАТРИЦА (от нем. *Matrize*, лат. *matrix (matricis)* — «матка, источник, начало») — пространственная совокупность числовых значений, каждое из которых находится в узлах условной решетки. Решетка эта может быть многомерной.

МАТРИЦА АНСОФФА — пространственная модель, которая позволяет оценить позицию фирмы на рынке. С ее помощью можно разработать маркетинговую стратегию. Эту матрицу (стратегическую решетку) предложил в 1957 г. американский экономист И. Ансофф. Она представляет собой классификацию маркетинговых стратегий поведения фирмы на рынках. Критерием классификации является связь «продукт—рынок». В матрице Ансоффа объединены четыре локальные *стратегические альтернативы.*

1) стратегия проникновения на рынок, которая реализуется с помощью специфических маркетинговых средств, прежде всего в области рекламы;
2) стратегия развития рынка, которая предполагает освоение новых географических регионов или новых групп потребителей за счет использования новых каналов сбыта;
3) в рамках стратегии развития продукта маркетинговая служба фирмы, дающая рекомендации производственным подразделениям по совершенствованию характеристик продукции (внешнего вида и т. д.);
4) возможная диверсификация, когда фирма, используя преимущества своей технологии, может предложить потребителям новые продукты и, более того, сформировать новые потребности.

На рисунке 68 представлена типовая матрица Ансоффа.

Матрица Ансоффа может быть эффективно использована как инструмент анализа поведения фирм на развивающихся рынках.

МАТРИЦА БОСТОНСКОЙ КОНСУЛЬТАТИВНОЙ ГРУППЫ (БКГ) — инструмент, применяемый для анализа стратегических хозяйственных единиц, портфелей организации. Это двухмерная матрица, с помощью которой можно выявить товары-победители и установить степень сбалансированности между продуктами в разрезе четырех квадрантов матрицы:

1) продуктами, завоевавшими большие доли в растущих секторах рынка («звездами»);
2) продуктами, завоевавшими большие доли на зрелых рынках («дойными коровами»);
3) продуктами, завоевавшими небольшие доли рынка на быстрорастущих рынках, где велики различные риски («трудными детьми»);
4) продуктами с низкой долей рынка, переживающими стагнацию («собаками»).

Диаграмма БКГ предлагает следующий набор решений о дальнейшей деятельности фирмы: «звезды» оберегать и укреплять; по возможности избавиться от «собак», если нет причин для их сохранения; для «дойных коров» должны жестко контролироваться капиталовложения, а избыток денежной выручки должен передаваться под контроль высшего руководства фирмы; «трудных детей» необходимо специально изучать (возможно, они смогут при известных капиталовложениях превратиться в «звезды»). «Трудные дети» могут стать «звездами», а «звезды» с приходом неизбежной зрелости превратятся в «собак». Перераспределение средств от «дойных коров» должно поддерживать «звезд» и «трудных детей». Приведенная матрица позволяет выполнить две функции: принимать решения о намеченных позициях и распределять стратегические денежные средства.

Матрицу БКГ строят и для отдельных рынков, и для суммарного рынка. Используя данные матрицы, руководители принимают решения по поводу определения направлений предпочтительного инвестирования, чтобы завоевать значительную долю рынка, а может быть, с целью снятия с производства какого-то продукта. Однако вместе с наглядностью и кажущейся простотой применения матрица БКГ имеет определенные недостатки. Главные из них заключаются в следующем: привлекательность рынка оценивается только при помощи показателя скорости изменения объема продаж, а оценка позиции бизнеса осуществляется по показателю доли рынка.

МАТРИЦА «ДОЛЯ РЫНКА - РОСТ РЫНКА» — матрица, составленная из четырех квадрантов. Она необходима при определении стратегического поведения предприятия или его хозяйственных единиц. Матрица основывается на сочетании факторов успеха при различных долях рынка с учетом действий самых сильных конкурентов и рыночных перспектив роста. Темпы прироста, превышающие 10%, считаются самыми высокими. Из соответствующих комбинаций в квадрантах определяются нормативные стратегии для отдельных видов продукции согласно спросу на них. В качестве критериев выступают получение прибыли за счет увеличения выручки или доли рынка и сбалансированность портфеля инвестиций.

МАТРИЦА ЗАВОЕВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ — инструмент, применяемый при анализе основных стратегий конкуренции. При построении матрицы завоевания конкурентных преимуществ используются два *атрибута:* источник преимуществ организации в процессе конкурирования и диапазон рыночной деятельности (рис. 69).

		ПРОДУКТ	
		Старый	Новый
РЫНОК	Старый	Проникновение на рынок	Развитие продукта
	Новый	Развитие рынка	Диверсификация

Рис. 67. Матрица Ансо<1>фа

Диапазон рыночной деятельности	Преимущества: Наименьшие издержки	Преимущества: Наибольшая ценность для потребителя
Широкий	Лидерство в области издержек	Получение дифференциального преимущества
Узкий	Фокусировка на издержках	Фокусированная дифференциация

Рис. 68. Матрица завоевания конкурентных преимуществ

С помощью данной матрицы выделяют такие *базисные стратегии* завоевания конкурентных преимуществ, как:

1) лидерство в области издержек;
2) получение дифференциального преимущества;
3) фокусировка на издержках;
4) фокусированная дифференциация.

МАТРИЦА «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ - СТАДИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА» — инструмент, используемый при анализе стратегических единиц хозяйствования, хозяйственного и продуктового портфелей организации. Как видно из рисунка, анализируемые продукты могут попасть в одну из трех отмеченных зон выбора стратегий (рис. 70).

Наиболее широким диапазоном выбора стратегий обладают «молодые» продукты с доминирующими позициями на рынке. «Старые» и неконкурентоспособные продукты располагаются в правом нижнем углу матрицы. Они требуют максимально радикальных решений, связанных с сокращением или ликвидацией данного бизнеса.

МАТРИЦА КОРПОРАЦИИ «ДЖЕНЕРАЛ ЭЛЕКТРИК» *(GE matrix)* — инструмент анализа стратегических хозяйственных единиц (СХЕ), хозяйственного и продуктового портфелей организации. В матрице GE используются два *комплексных индекса:* сила позиции СХЕ (продуктового портфеля, отдельного продукта) в отрасли, привлекательность отрасли. Каждая из этих координат определяется с учетом нескольких параметров (рис. 71).

Индекс силы позиции определяется с учетом *показателя* относительной *доли рынка,* динамики ее изменения, величины получаемой прибыли, имиджа, степени конкурентности цены, качества продукта, эффективности сбыта, географических преимуществ рынка, эффективности работы сотрудников. Возможно взвешивание используемых показателей. Приняты три *уровня* градации индекса *силы позиции:* сильная, средняя, слабая. Определение индекса привлекательности отрасли зависит от размера и разнообразия рынков, скорости их роста, количества конкурентов, средней величины прибыли по всем отраслям, цикличности спроса, структуры отраслевых расходов, политики цен, законодательства, трудовых ресурсов. Пересечение линий, характеризующих различные уровни значений этих двух *индексов,* образует *матрицу,* которая делится на три зоны: зону, в которую организация должна инвестировать; зону, в которой организация должна поддерживать инвестиции на прежнем уровне; зону, в которой надо получить максимально возможную прибыль, после чего ее следует покинуть.

Сегодня существуют разнообразные вариации матрицы GE. Основой для них всех является, как правило, стремление увеличить число и разнообразие факторов или желание предложить больше вариантов стратегических решений для конкретной позиции.

МАТРИЦА КОРПОРАЦИИ «ШЕЛЛ» *{Shell matrix)* — один из инструментов, применяемых в анализе стратегических хозяйственных единиц, хозяйственного и продуктового портфелей организации. В данной матрице сделан максимальный упор на количественные показатели бизнеса (рис. 72).

Если критерий стратегического выбора в матрице «Скорость роста рынка — рыночная доля» основывается на потоке денежной наличности, который, по сути, является показателем краткосрочного планирования, а в матрице корпорации «Дженерал электрик» — на отдаче инвестиций, являющейся показателем долгосрочного планирования, то матрица «Шелл» предлагает при принятии стратегических решений держать фокус одновременно на двух этих показателях.

Основополагающей для матрицы «Шелл» является идея, заимствованная из матрицы «Скорость роста рынка — рыночная доля» и состоящая в том, что общая стратегия организации должна обеспечивать поддержание баланса между денежным излишком и его дефицитом путем регулярного развития новых перспективных видов бизнеса, которые основаны на последних научно-технических разработках и будут поглощать излишки денежной массы, порождаемые видами бизнеса, находящимися в фазе зрелости своего жизненного цикла.

Матрица «Шелл» способствует тому, что руководители перераспределяют определенные потоки финансов из бизнес-областей, которые порождают массу денег, в бизнес-области, обладающие высоким потенциалом инвестиционной отдачи в будущем. Использование матрицы «Шелл» ограничено рамками капиталоемких отраслей промышленности, таких как химическая, нефтеперерабатывающая, металлургическая.

МАТРИЦА МАККИНЗИ — то же, что матрица корпорации «Дженерал электрик».

МАТРИЦА НАПРАВЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ *(DPM— Direct Policy Matrix)* — то же, что матрица корпорации «Шелл».

Конкурентоспособность	Стадии жизненного цикла: зарождение	рост	зрелость	старение
Доминирование				
Сильная позиция				
Благоприятная позиция				
Прочная позиция				
Слабая позиция				
Нежизнеспособная позиция				

— широкий диапазон выбора стратегий;
— осторожное, селективное развитие;
— опасность: уход в рыночную нишу,
— отказ от рынка или ликвидация рынка

Рис. 69. Матрица «Конкурентоспособность — стадия жизненного цикла»

	Высокая	Средняя	Низкая
Высокая	Инвестиции и рост	Выборочный рост	Избирательность
Средняя	Выборочный рост	Избирательность	Сбор урожая / уход с рынка
	Избирательность	Сбор урожая / уход с рынка	Сбор урожая / уход с рынка

Рис. 70. Матрица корпорации «Дженерал электрик»

Привлекательность отрасли	Высокая	Средняя	Низкая
Высокая	Удвоить объем производства или свернуть бизнес	Стратегия усиления конкурентных преимуществ	Стратегия лидерства в данном виде бизнеса
Средняя	Продолжить бизнес с осторожностью или частично свертывать производство	Продолжить бизнес с осторожностью	Стратегия роста
Низкая	Стратегия свертывания бизнеса	Стратегия частичного свертывания	Стратегия генерации денежной наличности

Рис. 71. Матрица корпорации «Шелл»

МАТРИЦА «ПРОДУКТЫ - РЫНКИ» — один из инструментов, применяемых при планировании хозяйственного портфеля. Его используют для того, чтобы определить базисные стратегии развития организации (рис. 73).

В распоряжении организации имеются следующие *стратегии развития:*

1) стратегия расширения присутствия (проникновения) на освоенных рынках;
2) стратегия развития рынков;
3) стратегия развития продуктов;
4) стратегия диверсификации.

Для организаций, находящихся в стадии спада (сворачивания своей деятельности), предлагаются следующие *базисные стратегии спада:*

1) сбор урожая;
2) сокращение рыночного присутствия;
3) сокращение продуктовой номенклатуры;
4) сворачивание бизнеса.

Матрица «Продукты — рынки» представляет собой классическую модель, используемую при разработке стратегии. Это инструмент, применяемый на практике с целью классификации продукции и рынков (или потребителей) согласно степени неопределенности перспектив продажи продукции или возможностей ее проникновения на конкретный рынок.

МАТРИЦА ПЛАТЕЖНАЯ — один из методов статистической теории отношений, который может оказать помощь руководителю в выборе одного из нескольких вариантов, наиболее удобного в том случае, когда руководитель должен установить, какая стратегия в наибольшей мере будет способствовать достижению целей. «Платеж представляет собой, — говорил Н. Пол Лумба, — денежное вознаграждение и полезность, являющиеся следствиями конкретной стратегии в сочетании с конкретными обстоятельствами». Если платежи представить в форме таблицы (или матрицы), то получим платежную матрицу. Именно конкретные обстоятельства обусловливают целесообразность использования платежной матрицы и позволяют оценить, когда решение, принятое на ее основе, будет отличаться высоким уровнем надежности. В самом общем виде матрица означает, что платеж зависит от определенных событий, которые фактически совершаются. Если такое событие не происходит в действительности, то платеж неизбежно будет иным.

Матрицу платежную *целесообразно использовать,* если:

1) в наличии есть разумно ограниченное число альтернативных стратегий для выбора между всеми вариантами;
2) то, что может произойти, не является определенно известным;
3) результаты принятого решения находятся в зависимости от выбора альтернативы и от того, какие действительные события происходят в данный момент.

Кроме того, руководитель должен уметь объективно оценивать вероятность релевантных событий и рассчитывать ожидаемые значения такой вероятности. Как показывает практика, в случае установления достоверности значений вероятности использование матрицы платежной позволяет принимать наиболее качественные решения.

МАТРИЦА ПОТРЕБНОСТЕЙ — матрица, при помощи которой человеческие потребности классифицируют по специфическим признакам, характеризующим виды потребляемых товаров и категории потребителей.

МАТРИЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГА — применяющаяся в компаниях схема организации маркетинга, в которой четко разделены направления деятельности по рынкам и товарам.

МАТРИЧНАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ — распространенный вариант проектной организации. Самыми первыми, в 50—60-х гг. XX в., матричную организацию начали применять авиакосмические фирмы средних масштабов. Блок-схема подобной структуры напоминает решетку (матрицу). Матричные структуры сочетают, как правило, управления по двум линиям, которые в совокупности образуют матрицу. Такими линиями могут быть, например, линии по функциям и по проектам. В *матричной организации* члены проектной группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Руководитель проекта обладает *проектными полномочиями,* сила которых может соответствовать почти всеобъемлющей линейной власти над всеми деталями проекта или практически чистым штабным полномочиям. Выбор варианта определяется в зависимости от категории прав, делегированных высшим руководством организации. Руководители проектов в матричной организации несут

	Имеющиеся рынки	Новые рынки
Имеющиеся продукты	Расширение присутствия на освоенных рынках	Развитие новых рынков
Новые продукты	Развитие продукта	Диверсификация

Базисные стратегии спада

	Имеющиеся рынки	Покидаемые рынки
Имеющиеся продукты	Сбор урожая	Сокращение рыночного присутствия
Продукты, снимаемые с производства	Сворачивание бизнеса	Сокращение продуктовой номенклатуры

Рис. 72. Матрица «Продукты — рынки»

полную ответственность за интеграцию всех видов деятельности и ресурсов данного проекта.

Недостатком матричной структуры является ее сложность: в результате наложения большого числа вертикальных и горизонтальных полномочий возникает множество проблем, что подрывает принцип единоначалия и может привести к конфликтам в организации. Матричная структура управления позволяет получать некоторые преимущества, присущие как функциональным, так и дивизиональным структурам. Она позволяет достичь определенной гибкости, улучшения координации работ. Матричная структура используется во многих отраслях промышленности, например химической, банковском деле и страховании, производстве вычислительной техники.

МЕГАПОЛИС (от гр. *megas, megalus* — «большой» и *polis* — «город») — крупнейшая форма городского расселения, возникающая как результат интеграции главного города с прилегающими поселениями, агломерациями.

МЕДИАНА — характеристика распределения значений случайной величины, применяемая в теории вероятностей.

МЕД И О (от лат. *medius* — «середина») — срок исполнения сделок на бирже, которые приходятся на середину месяца (как правило, на пятнадцатое число).

МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ, МАР *(International development association, IDA)* — международная кредитно-финансовая организация, специализированное учреждение ООН, филиал Международного банка реконструкции и развития (МБРР). Создана в 1960 г. Штаб-квартира — в Вашингтоне (США). Официальная *цель* МАР — содействие экономическому росту и повышению уровня жизни в развивающихся странах-членах путем предоставления им кредитов на менее обременительных условиях, чем обычные займы МБРР. Кредиты предоставляются, как правило, на 50 лет, с началом погашения через 10 лет. В последующие 10 лет погашается ежегодно по 1% кредита, а в оставшиеся 30 лет — по 3% в год. За кредит выплачивается 0,75% в год от суммы задолженности. Беспроцентные кредиты получают беднейшие страны с годовым денежным доходом менее 805 долларов США. Кредиты выдаются в национальной валюте. Каждый финансируемый МАР-проект подвергается политико-экономической экспертизе. Обязательными *условиями* получения кредитов являются:

1) недоступность для страны-заемщика кредитов МБРР;
2) наличие проектов кредитования;
3) отсутствие политических и экономических конфликтов со странами-кредиторами, например из-за невыплаты им задолженности или отказа компенсировать убытки от экспроприации собственности.

Финансовые источники МАР — прибыль МБРР, возвращенные кредиты и взносы государств-членов, разделенных на *две группы.* К *первой* относятся развитые страны: они вносят полную сумму по подписке в конвертируемой валюте и большую часть пополнения фонда МАР. *Вторая* группа включает развивающиеся страны, которые должны вносить 10% суммы по подписке в конвертируемой валюте, а оставшуюся часть — в национальной. МАР имеет общие с МБРР руководящие *органы:* президент, управляющие и директора МБРР занимают аналогичные должности в МАР. Административную работу осуществляют по совместительству сотрудники МБРР. В МАР действует *принцип «взвешенных голосов»:* страна-член получает 500 голосов и дополнительный голос за каждые 5000 долларов, внесенных по подписке.

МАР публикует условия и финансовые нормативы предоставления кредитов.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА, МОТ *(International labour organization, ILO)* — международная организация труда, которая уравнивает в правах правительства, предпринимателей и трудящихся. МОТ разрабатывает международные *нормы* трудовых отношений и *процедуры* контроля их выполнения. Создана в 1919 г., ее штаб-квартира расположена в Женеве. Представляет собой специализированное подразделение Организации Объединенных Наций (с 1946 г.), занимается проблемами улучшения условий труда и социального обеспечения населения разных стран, выработкой рекомендаций по трудовому законодательству. В 1969 г. МОТ присуждена Нобелевская премия мира. Россия — член МОТ.

Фундаментальные *принципы* МОТ:
1) свобода слова и свобода объединения — необходимые условия постоянного прогресса;
2) нищета в любом месте — угроза общему благосостоянию.

Согласно уставу *цель* МОТ заключается в достижении всеобщего и прочного мира на основе социальной справедливости, т. е. права всех людей независимо от расы, веры, пола на достижение своего материального благосостояния и духовного развития в условиях свободы, устойчивой экономики, равных возможностей.

МОТ содействует:
1) обеспечению полной занятости;
2) повышению уровня жизни;
3) безопасности труда и охране здоровья трудящихся;
4) соблюдению основных прав человека;
5) выполнению экономических и социальных профамм;
6) сотрудничеству между предпринимателями и трудящимися.

В этих целях МОТ разрабатывает международную *политику* и *программы* улучшения условий труда и жизни, принимает конвенции и рекомендации, устанавливает международные стандарты в таких трудовых отношениях, как свобода объединения и защита права на организацию, запрещение принудительного труда, дискриминация в занятии трудом, равноправие в оплате труда, гарантии заработной платы, права трудящихся-мигрантов, минимальная норма социального обеспечения, инспекция труда, охрана материнства, оплачиваемые отпуска, службы найма.

Руководящие органы МОТ — Международная конференция труда. Административный совет Международного бюро труда.

МОТ осуществляет также научные исследования, издательскую деятельность в социально-трудовой сфере, профессиональную подготовку специалистов в Международном учебном центре в Турине.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА, МТП *(International chamhre o/ commerce, ICC)* — неправительственная организация на международном уровне, которая занимается объединением торгово-промышленных палат, федераций предпринимателей, деловых кругов и фирм стран мира, число которых превышает сто. Основная задача этой палаты заключается в содействии развитию мировой торговли, укреплению мировой торговли, укреплению экономических, финансовых связей. Международная торговая палата основана в 1920 г. Штаб-квартира находится в Париже, имеет отделения в Нью-Йорке, Женеве.

Официальная *цель* МТП — способствовать улучшению международных экономических отношений и на этой основе дальнейшему развитию открытой мировой экономики, взаимовыгодному сотрудничеству деловых людей и их организаций, дружественным отношениям между народами и их процветанию.

Деятельность МТП направлена на создание системы рыночной экономики, основанной на принципах свободной и честной конкуренции, борьбы с протекционизмом в любой его форме, наиболее полной интеграции всех стран в мировую экономику, облегчения коммерческого обмена через границы государств, упрочения уважения к высоким стандартам деловой активности, собственности и доверия к долгосрочным коммерческим связям.

Членство в МТП осуществляется на двух уровнях:
1) на уровне национальных комитетов и тождественных им организаций, представляющих деловые и профессиональные интересы своих членов и не преследующих политических целей;
2) на уровне непосредственных членов, т. е. физических и юридических лиц, принятых в МТП в том случае, когда отсутствуют национальные комитеты.

Руководящие органы МТП — конгресс, совет, исполнительный комитет. *Конгресс* созывается каждые 3 года для подведения итогов деятельности и принятия рекомендаций по актуальным проблемам международных экономических отношений. *Совет*, который состоит из представителей национальных комитетов, готовит созыв конгресса, руководит работой МТП между конгрессами, принимает новых членов. Совет возглавляется президентом.

МТП издает справочники о деятельности торгово-промышленных палат и ежемесячный информационный бюллетень.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ, МФК *(International finance corporation, IFC)* — международная организация, член группы Всемирного банка. Основана в 1956 г. Россия — член МФК с 1993 г. Центральные учреждения МФК расположены в Вашингтоне. Она имеет представительства во Франкфурте-на-Майне, Токио, Париже, Лондоне, Москве и ряде стран Африки, Азии, Латинской Америки.

Официальная *цель* МФК — содействие частному сектору развивающихся стран посредством:

1) финансирования проектов частного сектора (долгосрочных кредитов, долевого участия в акционерном капитале);
2) помощи компаниям в мобилизации финансирования на международных финансовых рынках;
3) предоставления консультаций и технической помощи предприятиям и правительствам.

МФК финансирует проекты во всех отраслях промышленности при условии их прибыльности, полезности для экономики страны и соответствия требованиям охраны окружающей среды. *Финансирование* предоставляется частным компаниям, причем как местным, так и с участием иностранного капитала. Возможно финансирование компаний с долей государственной собственности при условии участия в ней частного сектора и коммерческой направленности предприятия. МФК ограничивает сумму финансирования 25% от общих проектных задач. Размер инвестиций МФК составляет от 1 до 100 млн долларов. Услуги оплачиваются по рыночному курсу. Правительственные гарантии не принимаются.

Финансовые средства МФК состоят из взносов стран-членов, накопленной прибыли, кредитов МБРР и займов. 80% кредитных операций финансируются за счет кредитов на международных финансовых рынках посредством облигационных займов или частного размещения капитала, 20% — за счет кредита МБРР. Инвестиции в акционерный капитал оплачиваются из сумм уставного капитала и прибыли МФК.

Руководящие органы МФК — совет управляющих, совет директоров, президент.

Совет решает *вопросы:*

1) приема новых членов;
2) увеличения или уменьшения уставного капитала;
3) изменения статей соглашения МФК;
4) рассматривает и утверждает проекты и их финансирование;

МФК ежегодно издает отчеты о своей деятельности.

МЕЖДУНАРОДНОЕ АГЕНТСТВО ПО АТОМНОЙ ЭНЕРГИИ (МАГАТЭ) — независимая межправительственная организация в системе ООН. Создана в 1957 г. Штаб-квартира находится в Вене.

Официальная *цель* агентства — достичь скорейшего и широчайшего использования атомной энергии для поддержания мира, здоровья и благосостояния во всем мире.

В полномочиях МАГАТЭ устанавливать и проводить в жизнь гарантии, обеспечивающие недопущение специализированных расщепляющихся материалов, услуг, оборудования, технических средств и информации, которые предоставляет Агентство (или по его требованию, или под его наблюдением, контролем), для какой-либо военной цели. Также МАГАТЭ имеет право на установление и применение в надлежащих случаях в сотрудничестве с компетентными организациями ООН норм безопасности с целью охраны здоровья и минимизации опасности для жизни и имущества (в том числе норм условий труда) и обеспечение реализации этих норм в области атомной энергии независимо от вида деятельности.

В соответствии с соглашениями с государством-членом МАГАТЭ осуществляет контроль выполнения обязательств по распространению ядерного оружия, включающий инспекции на местах, учет ядерных материалов, электронный контроль.

МАГАТЭ предоставляет техническую помощь государствам-членам в самостоятельном использовании ядерных технологий в продовольственной и аграрной сферах, медицине, физических науках, переработке и захоронении радиоактивных отходов.

МАГАТЭ располагает собственной системой действий в чрезвычайных ситуациях с единым центром, лабораторией, реализующей программы в области сельского хозяйства, геологии, физики, химии.

Организационная структура МАГАТЭ — Генеральная конференция, совет управляющих, секретариат.

Информация по вопросам мирного использования ядерных исследований и технологий собирается и распространяется МАГАТЭ через Международную систему ядерной информации.

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА — специализация отдельных стран на производстве определенных видов товаров, для изготовления которых в стране имеются более дешевые ресурсы и предпочтительные условия в сравнении с другими странами. Лежит в основе мирового рынка и других форм экономических отношений между государствами, выступает фактором объединения их национальных хозяйств в систему мирового хозяйства, объективно способствует росту производительности труда.

Развитые формы международное разделение труда приобретает с середины XIX в. в связи с появлением в странах Европы машинной индустрии, потребовавшей ввоза огромных масс сырья, продовольствия для быстрорастущего населения городов.

Важным фактором формирования международного разделения труда стало возникновение колониальной системы. Колониальные и зависимые страны к началу XX в. окончательно становятся «мировой деревней» в противоположность «мировому городу», роль которого играли промышленно развитые страны Европы и Северной Америки. Эта особенность международного разделения труда сохраняла свое значение и в послевоенные годы. Сырье и продовольствие составляли подавляющую часть экспорта стран Латинской Америки, Азии и Африки, причем главное место в нем занимали 1—2 продукта. Благодаря чрезвычайно узкой аграрно-сырьевой специализации эти страны всецело зависели от конъюнктуры мирового рынка на производимый в них продукт. В то же время также велика и их зависимость от импорта, поскольку они вынуждены ввозить из-за границы почти все необходимые промышленные товары и продовольствие.

В условиях научно-технической революции международное разделение труда принимает более развитые формы, усиливается потребность в международной специализации, поскольку в границах отдельных стран невозможно выпускать в массовых масштабах постоянно увеличивающуюся номенклатуру продукции.

Характерная черта современного международного разделения труда — его углубление между самыми развитыми странами. Развитие международного разделения труда по отраслям (предметная, технологическая специализация стран с развитыми экономиками) способствует значительному увеличению межстрановой промышленной торговли. С учетом такой специализации страны удовлетворяют свои потребности не только за счет собственного производства, но и посредством международной торговли. Важную роль в этом процессе играют увеличение вывоза капитала из одних развитых стран в другие, развитие специализации и кооперирования между предприятиями разных стран. Углублению разделения труда между развитыми странами способствуют также межфирменная кооперация, образование гигантских транснациональных корпораций, интеграция экономик промышленно развитых стран.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ РЕСУРСЫ — валюты и другие активы (прежде всего золото) иностранных государств, которые могут быть использованы с целью покрытия дефицитного платежного баланса.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СРЕДСТВА — средства, благодаря которым осуществляются международные платежи и производится погашение долговых обязательств по международным кредитам.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ — системы платежей по денежным требованиям и долговым обязательствам, которые возникают как результат международного движения товаров, капитала, услуг, трудовых ресурсов государствами, их юридическими и физическими лицами. Традиционно они осуществляются в безналичной форме посредством банков, организующих, кредитующих, гарантирующих эти расчеты. *Организация* международных расчетов зависит от условий внешнеторговых контрактов, международных правил и обычаев, банковской практики, национального валютного законодательства. Банковские правила и обычаи, связанные с движением товарораспорядительных документов в процессе развития расчетов, унифицируются международными организациями. Основная *задача* международных

расчетов — оградить своих клиентов от рисков из-за нестабильности политических и экономических ситуаций в странах-контрагентах и затруднений в проверке экономической и технической репутации деловых партнеров.

Для международных расчетов существенное значение имеет режим обратимости валют и существования валютных ограничений. С переходом к свободной обратимости валют и снятию валютных ограничений появилась возможность осуществлять такие расчеты в свободно конвертируемых валютах в странах с развитыми экономиками. В таких же валютах ведут расчеты и страны, чьи денежные единицы не являются обратимыми. Для расчетов проблематичны изменения в валютных курсах, главным образом после введения плавающих валютных курсов. Для максимальной компенсации убытков от изменения валютных курсов при заключении контрактов оговариваются специальные защитные условия и другие формы страхования валютных рисков.

Международные расчеты осуществляются, как правило, в форме инкассо, документарного аккредитива и банковского перевода, банковских чеков, кредитных карточек и клиринга. Огромный рост международных коммерческих операций ведет к совершенствованию расчетов, появлению новых форм. Все большее распространение получают расчеты с применением форфейтинга и факторинга.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СЧЕТНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ЕДИНИЦЫ — искусственные единицы валют, которые используются для того, чтобы сформировать условный измеритель, с помощью которого можно осуществлять сопоставление валют разных стран и устанавливать пропорции между ними. Необходимость в таких единицах возникает при соизмерении международных долговых обязательств, платежей разных стран, валютных резервов, кредитов, депозитов с целью установления курсовых соотношений валют разных стран, для того чтобы сопоставлять показатели банковских балансов.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГИ — тендеры или международные конкурсы на право получения заказов по поставке оборудования, строительству объектов, выполнению инжиниринговых услуг. Условия таких конкурсов, как правило, объявляются досрочно.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД, МВФ *(International monetary fund, INF~)* — международная валютно-финансовая организация в виде специализированного органа Организации Объединенных Наций. Основные задачи МВФ: содействие развитию международной торговли и валютно-финансового сотрудничества, поддержание платежных балансов членов МВФ и регулирование курсов их валют, разработка реформ по оздоровлению валютной системы мира. МВФ предоставляет кредитные ресурсы своим членам. Организация создана в 1944 г. Штаб-квартира находится в Вашингтоне, отделения — в Париже и Женеве. Членство в МВФ — условие вступления в Международный банк реконструкции и развития.

Официальные *цели* МВФ:

1) способствование процессу сбалансированного роста международной торговли;
2) содействие стабильности обменных курсов валют и оказание помощи в создании многосторонней системы расчетов по текущим операциям между государствами;
3) помощь в устранении валютных ограничений, препятствующих росту мировой торговли;
4) предоставление государствам-членам финансовых ресурсов, позволяющих исправлять диспропорции в их платежном балансе без использования ограничительных мер в области внешней торговли и расчетов.

МВФ служит форумом для консультаций и совместной работы над международными валютно-финансовыми проблемами, контролирует выполнение каждым государством-членом своих обязательств с помощью соответствующих принципов и процедур, включая строгий надзор за политикой в отношении обменных курсов.

Финансовые ресурсы МВФ складываются из взносов государств-членов и заемных средств. Взнос равен квоте, выраженной в *специальных правах заимствования*, — расчетной единице Фонда. Квота государства является существенным элементом его финансовых и организационных отношений с МВФ. Каждое государство-член имеет 250 базовых голосов и еще по 1 голосу за каждые 100 тыс. расчетных единиц своей квоты. Лимит доступа к финансовым ресурсам зависит от величины квот. Квоты подлежат пересмотру каждые пять лет.

Финансовые ресурсы МВФ могут быть предоставлены государствам-членам в рамках политики и механизмов финансирования, имеющих отношение к проблемам, а также зависящих от специфики условий МВФ.

Руководящие органы МВФ — Совет управляющих, исполнительный совет, директор-распорядитель.

МВФ проводит исследования и предоставляет странам-членам обзорные доклады по валютным и финансовым вопросам, оказывает помощь в решении финансовых проблем, организует подготовку специалистов, публикует ежегодные доклады, ежеквартальные данные по торговле и финансам.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ССУДНОГО КАПИТАЛА — международная кредитная система. Это предоставление кредитов правительствам, банкам, фирмам одних стран правительствами, банками, фирмами других стран, а также международными банками. Его наиболее распространенные формы — лизинг, факторинг, кредиты по компенсационным сделкам.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СОЮЗ ЭКОНОМИСТОВ (МСЭ) — международное независимое общественное неправительственное объединение, образованное в 1991 г. в Болгарии. Своим созданием он обязан ученым-экономистам, общественным деятелям, банкирам и предпринимателям из разных стран.

Основные *цели* МСЭ:

1) содействие прогрессу мирового сообщества в области экономики и социологии;
2) развитие интеграции различных регионов мирового экономического пространства;
3) обеспечение широкого информационного международного обмена в области экономики, науки и техники;
4) поиск новых форм международного сотрудничества и их внедрение.

Штаб-квартиры МСЭ расположены в США (в Сан-Диего) и России (в Москве).

МСЭ является организатором международного форума «Мировой опыт и экономика России», международных конгрессов по региональному развитию, постоянно действующих конференций и круглых столов по проблемам экономического сотрудничества и развития предпринимательства. Он осуществляет разработку и реализацию ряда международных и межрегиональных тематических программ, в том числе программу содействия экономическому и социальному развитию РФ.

МСЭ издает газеты, журналы, бюллетени.

В структуру МСЭ входят коллективные и индивидуальные *члены* (в том числе национальные союзы, ассоциации и общества экономистов), центральные органы и функциональные подразделения МСЭ, создаваемые по инициативе его членов.

Высший *орган* МСЭ — общее собрание, собираемое ежегодно.

МЕМОРАНДУМ (от лат. *memorandum* — «что надо помнить») — обычно используется в следующих *значениях:*

1) документ, детально излагающий суть вопроса;
2) письмо с напоминанием о чем-либо;
3) служебная справка по какому-либо вопросу;
4) перечисление в страховых полисах, особенно морских, видов риска, страхование от которых не принимается.

МЕМОРАНДУМ ГОЛУБОГО НЕБА — на фондовом рынке США это меморандум, подготовку которого обеспечивает поверенный андеррайтеров. В нем определены различные положения и ограничения, которые содержатся в законодательстве о ценных бумагах.

МЕМОРАНДУМ ДЕБЕТОВЫЙ. 1. Документ, который продавец применяет, чтобы известить покупателя об увеличении соответствующего ему счета. 2. Представляемый банком вкладчику документ, в котором содержится информация о том, что банковский счет вкладчика сокращен вследствие определенных событий.

МЕМОРАНДУМ КОМПАНИИ — документ, который вырабатывают и принимают учреждения акционерного общества в США и Великобритании. Он регулирует внешние отношения компании и определяет цели, принципы, условия ее функционирования. Меморандум компании отражает цель деятельности компании, ее наименование, местонахождение управленческого органа, размеры пая, номи-

нального капитала. Обязательным условием является указание на то, что участники компании ответственны в ограниченной степени. Внутренние отношения в обществе регламентирует внутренний регламент.

МЕМОРАНДУМ КРЕДИТОВЫЙ. 1. Документ, с помощью которого поставщик информирует заказчика (покупателя) о сокращении его дебиторского счета в результате учета ошибок, возврата купленной продукции или снижения первоначальной цены. 2. Представляемый банком документ, информирующий вкладчика об увеличении его банковского счета вследствие определенных событий (в частности, погашения векселей к получению, принадлежащих вкладчику).

МЕМОРАНДУМ О МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ — документ, фиксирующий результаты разработки стратегии маркетинга организации по выходу на рынок с новой продукцией. В меморандуме описываются ситуация на рынке, объем продаж, доля рынка и расчетная прибыль, планируемая цена, система распределения, бюджет маркетинга. Он состоит из *трех частей.*

В первой части описываются целевой рынок, планируемые позиции продукта, объем продаж, доля рынка и прибыль на несколько ближайших лет.

Во второй части приводятся планируемые цены, система распределения продукта и бюджет маркетинга на первый год периода стратегического планирования.

В третьей части содержатся долгосрочные плановые показатели объема продаж, прибыли и стратегии по формированию комплекса маркетинга.

МЕМОРИАЛ — бухгалтерская книга, ежедневно фиксирующая торговые операции, проводимые фирмой.

МЕНА — договор, в соответствии с которым имущество одной из сторон договора обменивается на имущество другой стороны.

МЕНГЕР КАРЛ (1840—1921) — австрийский экономист, основатель австрийской школы политэкономии, один из лидеров «маржиналистской» революции, основоположник теории предельной полезности.

Основные труды

Ведущие принципы теории предельной полезности были сформулированы Менгером в работе «Основания политической экономии» (1871 гг.).

Главные достижения

По мнению Карла Менгера, человеческие потребности, представляющие собой неудовлетворенные желания и стремления, являются отправной точкой цепочки экономических причин и следствий.

Он стремился найти ответ на вопрос, почему самые нужные человеку блага отнюдь не самые ценные, и пришел к выводу, что ценность зависит от субъективной оценки людей, которые наиболее высоко ценят относительно редкие товары и услуги. Карл Менгер предложил составить шкалу различных благ в соответствии с их конкретной полезностью, которая получила название «таблица Менгера».

К. Менгер

Ученый стал одним из первых разработчиков теории ценности на основе предельной полезности. Ценность — это то, что люди приписывают благам согласно соотношению между объемом предложения и степенью удовлетворения потребностей.

Согласно взглядам Карла Менгера, предельную полезность некоторого блага определяют два фактора, такие как интенсивность индивидуальной потребности и редкость этого блага. С увеличением интенсивности потребности при определенном размере запаса возрастает оценка блага индивидуумом и увеличивается его предельная полезность. Соответственно с уменьшением интенсивности потребности снижается оценка предельной полезности рациональным субъектом. Влияние запаса несколько иное. С его уменьшением при данной интенсивности потребности увеличивается полезность блага. Когда же происходит рост количества благ, индивидуальная оценка предельной полезности падает. Зависимость, которую установил Карл Менгер, получила название правила снижающейся предельной полезности.

Ученый категорически отверг понятие о трех факторах производства. По его мнению, есть только блага высших порядков, причем роль их, по существу, одинакова. Только процесс последовательного вменения (на основе убывающей предельной полезности) устанавливает пропорции, в которых распределяется вознаграждение между факторами, участвующими в производстве. Данное положение позднее стали называть теоремой распределения. Позднейший анализ показал, что эта теорема справедлива только тогда, когда все факторы производства используются наилучшим (наиболее производительным) образом.

Карл Менгер внес значительный вклад в развитие экономической науки. Он построил контуры новой экономической теории, охватывающей поле от индивидуальных потребностей человека до хозяйства страны в целом. В центре его системы оказалось решение проблемы использования ресурсов и распределения доходов.

МЕНЕДЖЕР (от англ. *manage* — «управлять») — управляющий, лицо, которое обеспечивает выполнение работы, организуя других людей и руководя ими. Менеджер предполагает наличие хотя бы одного подчиненного. Осуществляя управленческую деятельность, менеджер выполняет в организации следующие *основные функции:*

1) руководителя, лидера. В этом качестве он формирует отношения внутри организации, мотивирует работников организации на достижение целей, координирует их усилия и выступает представителем организации или ее соответствующего подразделения;
2) информационную. Менеджер собирает информацию, касающуюся условий и результатов деятельности организации, распространяет ее в виде фактов и нормативных установок, разъясняет политику и основные цели организации;
3) лица, принимающего решения, организующего работу по выбору средств для достижения установленных целей.

Полномочия менеджера непосредственно зависят от *уровня управления,* на котором он функционирует: высшего, среднего или низшего. Независимо от уровня управления каждый менеджер применяет одни и те же принципы менеджмента и одинаковые с процедурно-профессиональной точки зрения процессы для достижения организационных целей. Чем выше уровень управления, тем большее влияние оказывает менеджер на принятие и выполнение решений и тем больше его ответственность за полученные результаты.

Менеджер прежде всего определяет, как, какими *способами* можно достичь поставленных целей, организует и направляет работу подчиненных в соответствии с детально разработанными планами. Свое взаимодействие с сотрудниками он строит на основе четкой регламентации прав и обязанностей.

Главная *задача* менеджера — организовать эффективное функционирование рабочего процесса в организации. Он должен преследовать интересы компании, стремиться сбалансировать интерес группы и интересы индивида, организационные интересы с экономическими и социально-психологическими потребностями работников.

МЕНЕДЖМЕНТ — совокупность принципов, форм, методов, приемов и средств управления производством, функционированием организации и персоналом с применением последних достижений теории и практики управления.

Менеджмент — это особый вид управленческой деятельности. Главный смысл и содержание управленческого труда — постановка целей, разработка приемов и способов их достижения. *Объекты* управленческого труда — организация, ее персонал, информация. *Результатом,* продуктом управленческого труда является решение, которое принимает менеджер. Поэтому менеджмент — это умение добиваться поставленных целей, оказывать влияние на деятельность отдельного работника, группы и организации в целом для достижения максимальных результатов.

Главная *цель* менеджмента заключается в достижении высокоэффективного производства, рационального использования ресурсов предприятия, фирмы, компании.

Менеджмент является также аппаратом управления организацией. Главная *задача* людей, занятых в аппарате управления, заключается в использовании и координации всех ресурсов организации: финансовых средств, материально-технических, человеческих и информационных ресурсов.

Возникновение менеджмента и его оформление в своеобразную концепцию практического управления произошло в условиях свободного предпринимательства и конкуренции. Усложнение производственной и хозяйственной жизни привело к тому, что собственникам стало трудно выполнять управленческие функции, которые они делегировали наемным управляющим, обладающим необходимыми знаниями и опытом.

Принято выделять такие *функции* менеджмента, как организация, планирование, мотивация и контроль.

В то же время термином «менеджмент» определяется система теоретических и практических знаний о принципах, методах, средствах и формах управления организациями для повышения их эффективности и увеличения прибыли. Менеджментом называется также учебная дисциплина, преподавать которую начал в 1881 г. Джозеф Вартон в одном из колледжей США.

Менеджмент формировался постепенно, обобщая лучшие результаты управленческой деятельности. Принято различать следующие *школы* менеджмента:

1) школа научного управления (1885— 1920 гг.);
2) административная школа управления (1920—1950 гг.);
3) школа человеческих отношений (1930—1950 гг.).

Различают целый ряд *видов* менеджмента: банковский, инвестиционный, инновационный, производственный, стратегический, финансовый, менеджмент организации.

МЕНЕДЖМЕНТ БАНКОВСКИЙ — управление деятельностью банка, которое направлено на максимизацию прибыли банка. Основу его составляют анализ факторов финансового рынка, прогнозирование экономической ситуации и снижение банковских рисков. Основными направлениями являются банковский маркетинг, управление активами, пассивами и собственными средствами банка (политика в области дивидендов по собственным акциям), управление рентабельностью работы банка, банковскими рисками и кадрами банка.

МЕНЕДЖМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — управление инвестициями в конкретную отрасль экономики либо в развитие предприятия. Инвестиционный менеджмент включает в себя четыре *стадии:*

1) исследование, планирование и разработку проекта;
2) реализацию проекта;
3) текущий контроль и регулирование в ходе реализации проекта;
4) оценку и анализ достигнутых результатов.

МЕНЕДЖМЕНТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ — управление технологическими ресурсами как элементом предпринимательства. Он исходит из оценки инновационных технологий как фактора конкурентоспособности, учитываемого в управленческой стратегии. Включает следующие *основные функции:*

1) оптимизацию использования и наращивания технологического потенциала;
2) защиту технологического потенциала, предотвращение утечки коммерческой информации и действий конкурентов, направленных на подрыв технологических ресурсов.

МЕНЕДЖМЕНТ ФИНАНСОВЫЙ — система управления финансовыми ресурсами, сочетающая в себе финансовую *политику, методы, инструменты,* а также *людей,* принимающих управленческие решения и выполняющих эти решения на практике с целью достижения поставленных целей, обеспечения финансовой стабильности и роста.

Целями финансового менеджмента являются:

1) максимизация полезного экономического результата деятельности компании;
2) повышение экономического потенциала;
3) максимизация прибыли при минимизации расходов;
4) обеспечение конкурентоспособности на рынке;
5) оптимальное использование имеющихся в наличии источников финансирования и привлечение новых с целью реализации стратегических задач;
6) оптимизация структуры активов компании;
7) обеспечение финансовой стабильности компании в будущем.

Достижение целей менеджмента финансового осуществляется на основе применения методов управления. *Методы управления* финансами носят конкретно-исторический характер. Их развитие происходит по мере развития макро- и микроэкономических отношений. Основные *методы управления* финансами в развитых условиях рынка:

1) прогнозирование и планирование;
2) финансирование и кредитование;
3) страхование;
4) лизинг;
5) факторинг;
6) залог;
7) финансовое стимулирование;
8) применение санкций.

Реализация менеджмента финансового осуществляется с помощью набора финансовых *инструментов:*

1) первичных. Это денежные средства, дебиторская и кредиторская задолженности, краткосрочные финансовые вложения (акции и облигации);
2) вторичных. Это опционы, фьючерсы, форвардные контракты.

Финансовое управление в компании осуществляется специально созданными для этого *службами,* которые занимаются финансовым анализом, прогнозированием и планированием, кредитной политикой, управлением денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями, налогообложением и взаимоотношениями с государственными регулирующими органами, инвестиционной деятельностью, а также составлением бухгалтерской отчетности компании.

МЕРА СТОИМОСТИ — одна из пяти функций денег, состоящая в том, что деньги являются выражением стоимости всех прочих товаров. Рыночная стоимость абсолютно всех товаров может быть соизмерима через один и тот же денежный товар (или деньги). Эта идея дала мощный импульс экономическому прогрессу человечества. Ее практическая реализация позволила перейти от сложного и медленного бартера к наиболее удобной и быстрой форме обмена (торговле) и открыла дорогу для дальнейшего развития специализации и роста производительности труда. Функция денег как *меры стоимости* — это выражение способности денег соизмерять стоимость всех товаров. Изначально для выполнения этой функции деньги как особый товар должны были обладать собственной стоимостью. Стоимость товара, выраженная в деньгах, есть его цена. Выражение стоимости в деньгах носит идеальный характер, т. е. функцию меры стоимости могут выполнять мысленно представляемые идеальные деньги. Для определения цены товара сами деньги не требуются, поскольку продавец устанавливает его цену мысленно.

Нельзя смешивать стоимостную функцию денег с технической — масштабом цен. Деньги представляют собой меру стоимости как воплощение общественного труда. Масштаб цен — это фиксированный вес металла. Деньги как мера стоимости выполняют общественную функцию — отражают стоимость товаров, масштаб цен — функция техническая, необходимая для измерения различных количеств золота. Как мера стоимости деньги функционируют в стихийном порядке, а масштаб цен устанавливает государство.

МЕРКАНТИЛИЗМ (от ит. *mercante* — «торговец») — одна из наиболее ранних целостных экономических теорий, относящаяся к XV—XVII вв., т. е. периоду раннего капитализма. Термин «меркантилизм» ввел в оборот в XVIII в. английский экономист Адам Смит. Меркантилизм был распространен во многих странах, но только в работах англичан Вильяма Стаффорда (1554—1612), Томаса Мена (1571—1641), француза Антуана Монкретьена (1575—1622), шотландца Джона Лоу (1677—1729), итальянцев Гаспара Скаруффи (1519—1584), Антонио Джевонези (1712—1769) и некоторых других экономистов меркантилистские воззрения приобрели завершенные очертания. Будучи жителями разных стран, эти авторы выказывали удивительно сходные взгляды, что обеспечило трактовку меркантилизма как части определенной культурно-политической традиции, а не только как теории.

Предмет экономической теории с точки зрения меркантилизма — сфера обращения,

Метод рассмотрения экономических явлений — описательный.

Все экономические проблемы рассматривали с точки зрения сферы обращения, выдвигая на первый план денежную форму стоимости. Отправной точкой меркантилистов является положение о том, что главенствующую роль в экономике играет сфера обращения, а богатство нации заключается в деньгах. Они эмпирически установили ряд закономерностей эпохи первоначального накопления капитала, в том числе выделили сферу обращения в качестве решающего фактора накопления. По сути, учение меркантилизма определялось в рамках практических рекомендаций по накоплению частного и национального богатства.

Различают ранний и поздний меркантилизм. Ранний меркантилизм возник до эпохи Великих географических открытий, и его центральной идеей была идея денежного баланса.

Раннее монетарное направление меркантилизма сформулировало тезис: у денег две функции — меры стоимости и средства обращения. Экономическая политика государства — протекционизм, по мнению меркантилистов, вела к росту национального богатства. Смысл протекционизма — всемерная поддержка отечественного купечества во внешней торговле и ограничения по отношению к иностранным купцам на внутреннем рынке. Такая политика должна была способствовать увеличению конкурентоспособности нации и производства продукции на экспорт. Показателями же эффективности государственной политики, мудрости правительства становились активный торговый баланс (превышение экспорта над импортом) и приток золота в страну. Однако меркантилисты в деньгах видели богатство только в той мере, в какой оно приносит прибыль, т. е. выступает в роли капитала. Источником богатства в соответствии с теорией меркантилизма выступает сфера обращения, торговля, а не производство, которое представлялось не как определяющая форма хозяйства, а как момент обращения.

Представители меркантилизма понимали, что увеличение количества благородных металлов в стране невозможно в результате внутреннего обращения товаров, поскольку оно лишь переносит деньги из одних рук в другие, не увеличивая их общей суммы. Источником богатства страны, по их мнению, выступает лишь внешняя торговля, причем основанная на активном торговом балансе, так называемом превышении экспорта над импортом, разница между которыми должна покрываться ввозом в страну драгоценных металлов. В этой позиции меркантилизма нашел свое отражение тот исторический факт, что приток в Европу в результате колонизации Америки и других территорий значительного количества сравнительно дешевых драгоценных металлов вызвал «революцию цен», в ходе которой цены на товары увеличивались быстрее, нежели цены на труд, что действительно создавало благоприятные условия для накопления капитала. К тому же увеличение количества благородных металлов способствовало развитию товарных отношений, а вместе с тем и капитализма, поскольку не-хватка денег сдерживала торговлю.

Экономическая теория меркантилизма фактически сводилась к разработке рекомендаций по обеспечению притока благородных металлов в страну. Первоначально это была концепция денежного баланса (или монетарная система), которая рассматривала деньги лишь как средство обращения и ориентировалась на административно-правовые и неэкономические меры (например, в Испании вплоть до XVII в. под угрозой смертной казни запрещалось вывозить за границу золото и серебро).

Развитой меркантилизм представлен концепцией торгового баланса (или системой мануфактуры). Фискальная направленность экономической политики сменяется политикой хозяйственного характера. Было принято, что богатство государства растет с увеличением разницы между стоимостью вывезенных и ввезенных товаров. Обеспечение такого положения было возможно в двух случаях. Во-первых, поощрялся экспорт готовой продукции, ограничивался вывоз сырья и импорт предметов роскоши. Во-вторых, стимулировалась посредническая торговля. В этих целях допускался вывоз денег за границу. При этом необходимыми считались покупки по дешевым ценам в одних странах и продажа их как можно дороже в других. Согласно такому подходу устанавливались высокие торговые пошлины на импорт, выплачивались экспортные премии, правительства стремились обеспечивать безопасность коммуникаций на внешних рынках, предоставляли привилегии торговым компаниям, обеспечивали государственные субсидии для развития экспортно ориентированных и импорто замещающих производств. Особенность этого этапа состояла в том, что деньги рассматривались как капитал (преимущественно торговый), а приток в страну драгоценных металлов обеспечивался экономическими средствами на основе активного торгового баланса. Важнейшим аспектом в политике меркантилизма было всемерное поощрение национальной промышленности, прежде всего ориентированной на экспорт, путем импорта дешевого сырья, введения высоких протекционистских тарифов на импортируемые промышленные изделия, ограничения роста и сокращения заработной платы рабочих как законодательными мерами, так и средствами демографической политики.

Представители зрелого меркантилизма (Т. Мен, А. Сера, отчасти У. Пети) на первый план выдвинули не деньги как средство обращения, а денежный капитал в его рациональной форме мировых денег, сформулировав понятие торгового баланса: деньги важны как исходный пункт кругооборота D—T—D,, осуществляемого во внешней торговле. Меркантилисты были сторонниками государственного регулирования экономических отношений. В целом меркантилистская политика государств была достаточно продуктивной во многих странах, однако со временем она привела к серьезной конфронтации между конкурирующими на внешнем рынке странами, взаимным торговым ограничениям. Недостатками этой политики были постепенное замедление, а затем и упадок производств на внутренних рынках. Так, последовательная меркантилистская политика во Франции в период Ришелье и Кольбера вела к ухудшению положения в области сельского хозяйства и ремесла, ориентированного на местные нужды, порождала постоянный рост налогового давления на большую часть французского общества.

Меркантилизм внес значительный вклад в формирование экономической науки, разработав важнейшие экономические понятия, такие, например, как капитал. Многие понятия и принципы меркантилистской доктрины успешно пережили свое время и широко применяются в современной теории и практике.

МЕРОПРИЯТИЯ ЦЕНОВОГО ПРИСПОСОБЛЕНИЯ В ПОЛЬЗУ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ — различные виды мероприятий, проводимых фирмой в условиях повышения цен с целью поддержания на том же уровне спроса на свою продукцию. Наиболее распространенными из таких мероприятий являются следующие:

1) соглашение о точном установлении цены в более позднее время. Его условием может быть то, что конечная цена устанавливается только после полного изготовления конечного продукта и даже доставки продукта потребителю. Подобный подход к ценообразованию имеет широкое распространение в тех отраслях, в которых производственный цикл достаточно длительный;
2) применение скользящей цены. От покупателя требуется оплатить товар фирмы по действующим ценам. Однако, выполняя скользящие условия контракта, фирма постепенно поднимает цены по установленному ценовому индексу (индексу изменения стоимости потребительской корзины, курсу доллара). Скользящие цены целесообразно применять при заключении долгосрочных договоров;
3) ликвидация частей продукта или дополнительных услуг. Фирма не изменяет цены товара, но может удалить некоторые элементы, бывшие ранее частью товарного предложения (бесплатную доставку, гарантийное обслуживание);
4) снижение скидок. Фирма упраздняет традиционно применяемые скидки, но делает это постепенно или по отдельным наборам товаров в разные сроки.

Вместе с прямыми методами изменения цены на товар выделяют завуалированные — те, которые покупатель практически не замечает (уменьшение содержимого упаковки без изменения цены; использование для производства более дешевых материалов, деталей, упаковочных материалов, сокращение числа предлагаемых моделей продукта и др.). Методы ценового приспособления в пользу потребителя имеют применение в странах с развитой экономикой, хотя в реальности фирма, предвидя рост цены на свою продукцию, гарантирует спрос, тем самым как бы застраховывая себя.

МЕРТОН РОБЕРТ (род. в 1944 г.) — американский экономист, специалист в области экономики неопределенности и информации, математической экономики и моделирования, финансов и инвестиций.

Краткая биография

В 1966 г. окончил Колумбийский университет, в 1979 г. защитил кандидатскую диссертацию в Массачусетском технологическом институте, преподавал экономику и финансы в этом университете. С 1980 г. являлся профессором менеджмента в Школе менеджмента. В настоящее время это профессор в области управления Высшей школы деловой администрации Гарвардской школы бизнеса.

Основные труды

«Продолжительность отбора инвестиционного портфеля в условиях неопределенности» (1969 г.), «Оптимум потребительской функции и правила инвестиционного портфеля в модели непрерывного времени» (1971 г.). В своей основной работе «Теория рационального ценообразования опциона» (1973 г.) Р. Мертон существенно расширил применение модели Блэка—Скоулза для анализа стохастических, т. е. подверженных случайным изменениям, процентных ставок по безопасным с точки зрения риска активам, дивидендов на основные активы, изменяющейся цены использования владельцем опциона, американского вида цены, устанавливаемой при выведении опциона на рынок. Этот метод применяется в практической деятельности финансовых институтов, финансовых рынков, для оценки степени риска страховых контрактов и поручительств, надежности инвестиционных проектов.

Главные достижения

Принципиальный вклад Р. Мертона состоял в показе того, что динамичная торговая стратегия, предписываемая Ф. Блэком и М. Скоулзом для компенсации риска, которому подвержен опцион, могла бы предложить совершенную защиту от риска в рамках непрерывной переменной торговых операций. Она заключается в следующем: если кто-либо может постоянно торговать без страхования, то следствием будет то, что динамичная торговая стратегия, использующая основные активы и активы, не подверженные риску, будет точно копировать выплаты опциона. Отсюда делался вывод, что в непрерывной производной торговых операций в финансовой сфере цена опциона должна удовлетворять формуле Блэка—Скоулза, по меньшей мере должна существовать возможность для так называемой арбитражной прибыли, т. е. прибыли, связанной с покупкой или продажей ценных бумаг или товаров на различных рынках. Для того чтобы продемонстрировать этот результат, Р. Мертон использовал методику, описанную в его ранних работах. Разработка данной методики, получившей название теории ценообразования опционов и сыгравшей важную роль в создании новых видов финансовых рынков, оценивается как самый значительный вклад в экономическую науку последней четверти XX в. Работы Р. Мертона вместе с исследованиями М. Скоулза и Ф. Блэка заложили основы для быстрого роста рынка вторичных ценных бумаг в последние годы и соединения в рамках новой экономической дисциплины теории финансов и финансовой политики. Этот метод широко применяется в практической деятельности финансовых рынков во всем мире. Аналогичная методика может быть применена для оценки степени риска страховых контрактов и поручительств, надежности инвестиционных проектов. Методология Р. Мертона способствовала созданию нового типа финансового инструмента и создала возможности для более эффективного регулирования рисков в обществе.

Р. Мертон

В 1997 г. лауреат (совместно с М. Скоулзом) Нобелевской премии по экономике за разработку нового метода оценки вторичных ценных бумаг.

МЕРЧДНДАЙЗИНГ — подготовка товаров к розничной реализации на рынке; комплекс мер, которые направлены на привлечение внимания покупателей. Как правило, мерчандайзинг предполагает проведение маркетинговых мероприятий, осуществляемых в торговых помещениях и направленных на то, чтобы «подвести» покупателя к товару и создать благоприятную ситуацию, обеспечивающую максимальную вероятность совершения покупки. К *средствам* мерчандайзинга можно отнести:

1) расположение и демонстрацию товара в торговом зале;
2) внутримагазинную рекламу;
3) оформление витрин;
4) организацию маршрутов движения клиентов;
5) развитие самообслуживания и других форм активной продажи;
6) использование упаковки и маркировки товара;
7) гибкое ценообразование;
8) оказание дополнительных услуг.

Мерчандайзинг обычно осуществляется без *участия* продавца.

МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА — юридический адрес, который определяется в соответствии с государственной регистрацией. Этот адрес указывается в учредительных документах.

МЕСЯЦЫ АКТИВНЫЕ. 1. Месяцы поставки, во время которых активизируется торговля на бирже. Для каждого из рынков существуют свои периоды активизации спроса и предложения, которые, как правило, связаны с сезонностью. Сделки с поставкой в другие месяцы заключаются редко, цены на них практически не подвергаются котировке. 2. Месяцы поставки, по которым ведется торговля. В это время котируются цены, установленные на специальных биржевых сессиях.

МЕТА (от ит. *meta* — «половина») — условие сделки, по которому ее участники разделяют пополам прибыли и убытки.

МЕТОД БАЛАНСОВЫЙ — метод, заключающийся в сопоставлении уравновешивающих друг друга систем показателей (например, таких как ресурсы и их использование, производство и потребление, денежные доходы и расходы, активы и пассивы, производство и распределение и т. д.). Метод балансовый является *инструментом* измерения пропорций в экономике в стоимостной и натуральной формах.

Метод балансовый в планировании — метод планомерного установления материально-вещественных и стоимостных пропорций, пропорций в распределении трудовых ресурсов. В практике планирования применяется *система балансов*, таких как натуральные (материальные), стоимостные (денежные), трудовые, баланс народного хозяйства и межотраслевой баланс.

Метод в производстве гибкий — приемы предпринимательской деятельности, которые рассматривают способы организации производства в современных конкретных условиях. К ним относят, например, систему «точно вовремя», ее японскую модификацию и прообраз — «кан-бан». Идеями таких систем являются отказ от жесткой специализации труда и производственных функций, организация планирования выпуска товаров небольшими партиями. Это позволяет приспосабливать производство к изменяющимся запросам потребителей. При этом меняется и сама философия производства: вместо выпуска товаров на склад появляется выпуск на заказ, а выпуск изделия или его части на каждом этапе производственного цикла привязан к появлению потребности в нем на следующем этапе, внутрипроизводственные запасы (хранение деталей в ожидании операций) при этом минимизируются. Поддержку подобной системы производит комплексный контроль качества. Традиционно такими методами охвачены два *элемента производства:* логистика и управление персоналом. В качестве основы внедрения выступает активное информационное обеспечение менеджеров и рабочих.

МЕТОД ДЕЛЬФИ — один из методов экспертных оценок, предусматривающий проведение экспертного опроса среди группы специалистов в несколько туров для отбора лучшего из решений.

Используя такой метод, делается попытка усовершенствовать групповой подход к решению задачи разработки прогноза, оценки за счет взаимной критики взглядов отдель-

ных специалистов, высказываемых без непосредственных контактов между ними и при сохранении анонимности мнений или аргументаций в их защиту. В одном из вариантов этого метода прямое обсуждение заменяется обменом информацией с использованием специально разработанных вопросников. Участников просят высказать свои мнения, обосновать их, а в каждом из последующих туров опроса им выдается новая и уточненная информация по высказанным мнениям, которую получают в результате расчета совпадения точек зрения по ранее выполненным этапам работы. Этот процесс продолжается до практически полного совпадения точек зрения. После этого фиксируются расходящиеся точки зрения.

Этот метод успешно применяется в маркетинге. Его используют для того, чтобы произвести экспертное прогнозирование путем организации системы сбора и математической обработки экспертных оценок.

МЕТОД ДЕРЕВА РЕШЕНИЙ — популярный метод, применяемый в менеджменте для определения и выбора оптимального направления действия из имеющихся вариантов. Метод дерева решений — это схематичное представление проблемы принятия решений. Этот метод позволяет руководителю учесть различные направления действий, привести в соответствие с ними финансовые результаты, скорректировать их согласно приписанной им вероятности, произвести сравнение альтернатив. Неотъемлемая часть метода дерева решений — концепция ожидаемого значения.

Метод дерева решений представляет собой полезный инструмент для принятия последовательных решений. Этот метод можно использовать в сложных ситуациях, когда результат данного решения оказывает влияние на последующие.

МЕТОД ИНДЕКСНОГО ФОНДА НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ — метод, который применяется для оперирования портфелем акций при пассивном управлении портфелем ценных бумаг. Основу данной стратегии составляют попытки «купить рынок». Индексный фонд — это портфель, характеризующий структуру рынка в целом, которая, в свою очередь, характеризуется фондовым индексом. Для достижения соответствия структуры портфеля структуре индекса необходимо включение различных ценных бумаг в портфель в такой же пропорции, как и при расчете индекса. Часто портфель формируется из акций, которые занимают в индексе портфеля наибольший удельный вес. Портфель может формироваться из некоторого набора акций при сохранении доли определенного сегмента или отрасли в индексе.

МЕТОД ИНДЕКСНЫЙ –- метод, применяемый в статистическом исследовании, который позволяет с помощью индексов соизмерять сложные социально-экономические явления за счет приведения анализируемых величин к некоторому общему единству. Соизмерителями могут быть денежная оценка, трудовые затраты и т. п. Этот метод применяется для анализа динамики явления, позволяет выявлять и соизмерять влияние факторов на изменение исследуемого явления для парных, многосторонних и региональных сопоставлений. Формулы расчета индексов, весов, способов агрегирования частных индексов в средние выбираются в зависимости от целей и задач сопоставления, исходной информации, степени ее детализации и аналитических требований, предъявляемых к детализации и результатам сравнений. Основными аналитическими требованиями являются характерность, транзитивность, внутренняя согласованность.

МЕТОД ИНТЕГРАЦИОННЫЙ — метод учета долгосрочных инвестиций в акции других компаний, при котором первоначальные инвестиции характеризуются инвестором по себестоимости. Соответствующая доля в прибыли сначала отражается дебетованием счета инвестиций и кредитованием счета поступлений. Затем при получении дивидендов производится дебет денежных средств и кредит счета инвестиций. Это один из немногих методов, в котором поступления в оборотный капитал признаются неизменными. Его применяют для учета оказывающих влияние, но не являющихся контролирующими инвестиций (представляющих от 20 до 50% собственности инвестируемой компании).

МЕТОД КОНКРЕТНЫХ СИТУАЦИЙ — метод, применяемый в процессе обучения менеджеров. Впервые этот метод был использован в управленческом образовании в 1908 г. в Гарвардской школе бизнеса (Школе делового администрирования Гарвардского университета, расположенной в Бостоне, США). Этот метод был заимствован из группы методов преподавания правовых дисциплин и нашел применение в преподавании управленческих дисциплин. В его основе лежит принцип прецедента, или конкретного случая (case), который применяется в частном праве (в основном в англосаксонских странах) и служит важным критерием принятия судебных решений, если отсутствуют соответствующие кодексы. Появление этого метода явилось результатом взаимодействия социальных требований, интеллектуальных задач и практической необходимости.

МЕТОД КОНКУРЕНТНОГО ПАРИТЕТА *(competitive-parity method)* — один из методов разработки бюджета продвижения продукта согласно поставленным целям продвижения отдельных видов продукции и способам их достижения. Сумма затрат по реализации отдельных задач и составляет бюджет. Однако применение данного метода весьма ограничено и затруднено, так как установить однозначные зависимости между затратами на отдельные методы продвижения продукта и результатами сбыта продуктов — чрезвычайно сложная задача.

МЕТОД КРИТИЧЕСКОГО ПУТИ — принятие решений в процессе проектирования, планирования в соответствии с продолжительностью наиболее длительных процессов, которые представляют собой критический путь в сетевом графике работ.

МЕТОД «КРИВОЙ ЛОРЕНЦА» — метод, с помощью которого можно определить фактическое распределение доходов в обществе. Кривая Лоренца отображается в координатной системе: на оси ординат устанавливается процентная доля дохода от общей суммы, на оси абсцисс — процентная доля семей от общего их числа. Визуально кривая Лоренца напоминает лук, где верхняя прямая линия — корпус, а нижняя кривая — натянутая тетива. Корпус замкнутого пространства и является вариантом абсолютного равенства, например 20% семей получили бы 20% общей суммы семейных доходов. Чем сильнее натянута тетива «лука Лоренца», тем больше в стране неравенство в доходах семей.

МЕТОД МАТЕМАТИЧЕСКИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ — метод количественного анализа экономических явлений и процессов, необходимый для планирования экономики и управления производством. Математические методы используются для построения и качественного анализа сложных макромоделей развития экономики и ее отраслей, схем прогноза поведения экономической системы и учета социально-экономических факторов, производства, потребления и обмена, моделей ценообразования и НТП. Также в исследованиях экономики применяются методы математической статистики, которые позволяют извлечь из хаотичной информации основные тенденции, закономерности. Изучение динамики явлений базируется на статистической теории случайных процессов. Прогноз развития экономики должен учитывать закономерности случайных процессов (например, изменения во времени товарооборота, прибылей, колебания спроса и предложения).

МЕТОД МОНТЕ-КАРЛО — численный метод, основу которого составляет получение большого числа реализаций случайного процесса, который формируется так, чтобы вероятные характеристики (математические ожидания, вероятность некоторых событий, вероятность попадания траектории процесса в некоторую область и т. д.) равнялись определенным величинам решаемой задачи. Экономический эксперимент может заменяться статистическими испытаниями модели экономического процесса. Построение модели процесса может основываться на распределении случайных величин в исследуемом процессе. Рассматриваемый метод широко применяется при решении экономических задач, исследовании функционирования сложных систем (например, АСУ). Этот метод достаточно эффективен в теории массового обслуживания.

МЕТОД НАИМЕНЬШИХ КВАДРАНТОВ — статистический метод нахождения оценок параметров генеральной совокупности. Метод наименьших квадрантов предназна-

чей для построения интерполяционного многочлена и основан на критерии минимизации суммы квадрантов отклонений между фактическими и расчетными данными.

МЕТОД НАЧИСЛЕНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ — метод, который используется в бухгалтерском учете и заключается в том, что доходы учитываются в тот период, когда они заработаны, а расходы — в период, когда они были понесены. Существует целый ряд разновидностей этого метода.

Метод начисления амортизации (износа) — базовый метод начисления периодического износа, который состоит из метода прямолинейного (равномерного) износа, производственного метода, методов ускоренного износа. *Метод начисления амортизации (износа) кумулятивный* — метод, при котором производят распределение суммы амортизации по годам в течение нормативного срока эксплуатации объекта основных средств через кумулятивное число. Метод применяется в США, Германии, Канаде.

Метод начисления амортизации линейный — периодическое списание равных по величине сумм в течение срока существования конкретного актива. Обычно такое списание имеет отношение к амортизации и возмещению стоимости материальных активов.

Метод начисления амортизации по остаточной стоимости — метод, предполагающий сокращение первоначальной стоимости в процентах, так как это соответствует наиболее точному отражению реальной стоимости актива, износ которого происходит быстрее в начальный период эксплуатации. Практический расчет можно произвести путем метода суммирования либо удвоенного снижения.

Метод начисления амортизации снижающимся остатком — один из методов ускоренной амортизации, при котором величина стоимости, списываемой за период, рассчитывается путем умножения определенного коэффициента (не превышающего двойную норму равномерного износа) на остаточную (балансовую) стоимость актива, в которую не входит уже списанная часть первоначальной стоимости. На определенном этапе начисления износа (спустя несколько лет) метод снижающегося остатка может принимать вид прямолинейного метода начисления износа.

Метод начисления амортизации, учитывающий объемы производства, — метод, предполагающий зависимость начислений амортизации от объемов производства. Он основан на учете выработки основного средства в каждом конкретном году. Чтобы рассчитать ежегодную величину износа, нужно знать общую оценочную суммарную выработку за весь срок полезного использования и выработку в данном году. В качестве выработки может выступать количество производимых единиц продукции, количество проработанных часов и т. п. С каждым годом величина списываемого износа изменяется в зависимости от выработки.

МЕТОД НЕПРЕРЫВНОЙ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ — метод, который применяется в статистике ряда стран. С его помощью можно определить наличие основного капитала на конкретную дату на базе погодовых данных о капитальных вложениях за предшествующий период и предположениях о средних сроках службы основного капитала и закономерностях его выбытия. Данный метод применяется во многих зарубежных странах, что вызвано отсутствием в статистике этих стран прямых данных о наличии основного капитала. В российской статистике такой метод применяется, чтобы рассчитать наличие накопленного имущества граждан по данным о погодовом приобретении товаров.

МЕТОД НОРМАТИВНЫЙ — метод совершенствования системы управления персоналом, который дает исключительный эффект. Нормативный метод предусматривает применение системы нормативов, которые характеризуют функции по управлению персоналом, численность работников при выполнении различных операций, тип организационной структуры, а также определяют критерии построения структуры управленческого аппарата организации и системы управления персоналом. К таким критериям относятся норма управляемости, степени централизации управленческих функций, количество ступеней управления, число звеньев, размеры подразделений, порядок подчиненности и взаимосвязей подразделений.

МЕТОД ОБМЕННОГО КУРСА ЗАКРЫТИЯ БАЛАНСА — один из основных методов перерасчета валюты. Здесь применяется обменный курс закрытия по всем статьям балансовой отчетности, а к статьям прибыли и убытков — средний годовой курс или курс закрытия. Поскольку следует произвести перерасчет статей балансового отчета, при этом сообщается и о чистых инвестициях в каждое иностранное предприятие. По этой причине данный метод называется методом курса закрытия и чистых инвестиций. Он использовался британскими бухгалтерами уже с XIX в. В настоящее время в международном масштабе этот метод широко используется. Преимуществами являются простота применения, использование последних данных, применение одного подхода к пересчету всех статей, что обеспечивает возможность неискаженно учесть степень воздействия дочернего предприятия на общее состояние дел.

МЕТОД ОБУЧЕНИЯ ДЕЙСТВИЕМ — подход к развитию людей в организации, который использует задачу как движущую силу обучения и основывается на предпосылке, что не существует обучения без действия, но в то же время нет трезвых и обдуманных действий без обучения. Обучение действием — это метод решения проблем и обучения в группах, который дает возможность индивидуумам, группам людей или целым организациям измениться. Он помогает создать такие отношения, которые помогут любой компании улучшить существующее положение и ввести новшества для процветания в будущем. С точки зрения современного подхода к менеджменту обучение — необходимое условие выживания организации, а сам процесс обучения — основа ее развития и изменения. Таким образом, измененный взгляд на обучение предполагает, что оно представляет собой не просто развитие персонала посредством повышения его квалификации, а решение наиболее острых проблем организации. Этот метод был предложен Регом Ревансом (знаменитым английским специалистом в сфере управленческого консультирования) как наиболее эффективный способ обучения менеджеров без отрыва от повседневной работы. Обучение действием рассчитано на участие заинтересованных людей — тех работников, которые готовы взять на себя ответственность за риск решения проблемы и собственное развитие. Как считают ведущие мировые практики в сфере управленческого консультирования, данный метод является наиболее важной и распространенной формой развития управления в наше время. Метод обучения действием используется коммерческими организациями в качестве эффективного средства обучения и развития менеджеров уже более 30 лет.

В мире существуют четыре ассоциации «Action Learning» («Обучение действием»), три крупнейшие бизнес-школы, практикующие подготовку и развитие менеджеров по этой технологии, которая стала основой построения программ обучения и развития персонала многих крупнейших компаний, таких как «Дженерал Моторс», «Диджитал эквипмент Корп.», «Американ Эйрлайнз», «Ксерокс Корп.», «АтиТ» и др.

МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ МАТЕМАТИЧЕСКИЙ. При использовании математического метода для расчета точки безубыточности определяется объем реализации в единицах продукции, который необходим для покрытия всех затрат. При этом используют следующую формулу:

Выручка от реализации - Суммарные переменные затраты — Постоянные затраты = Прибыль.

При этом учитывают следующее:

Выручка от реализации = Цена на единицу продукции x *Объем реализации,*

Суммарные переменные затраты = Переменные затраты на единицу продукции X *Объем реализации.*

Формула расчета прибыли предприятия может быть представлена в следующем виде:

Цена единицы продукции x *X — Переменные затраты на единицу продукции xX- Постоянные затраты = Прибыль*

где *X* — объем реализации в точке безубыточности.

Так как прибыль приравнивается к нулю (цель расчета состоит в определении объема реализации, при котором у предприятия нет прибыли), то для расчета объема реализации используют следующую формулу:

Х У. [цена единицы продукции - Переменные затраты на единицу продукции] - - Постоянные затраты = О

Таким образом, для того чтобы рассчитать объем реализации, при котором прибыль равна нулю, необходимо величину постоянных затрат разделить на разницу между ценой продажи продукции и величиной переменных затрат на единицу продукции.

Х = Постоянные затраты / [Цена ~ - Переменные затраты на единицу продукции].

Пример

Предположим, что компания по производству зеркал получила заказ на выпуск новой модели.

Исходные данные для расчета

Цена единицы продукции — 400 руб., переменные затраты — 250 руб. на единицу продукции, постоянные затраты на весь объем производства составляют 450 000 руб. Если *Х*—точка безубыточности в единицах продукции, то с помощью уравнения

Хх (Цена единицы продукции - Переменные затраты на единицу продукции) - Постоянные затраты = 0 получим:

1х1400 -250) -450 000 = 0.

450 000 = *Х* х (400 - 250), откуда

Х = 450 000 / (400 - 250), т. е. *Х* = = 3000 (шт.).

Таким образом, необходимо реализовать 3000 шт. зеркал, чтобы достичь точки безубыточности. Объем реализации в денежном выражении, соответствующий точке безубыточности, составит: 400 руб. х х 3000 шт. = 1 200 000 руб. Только после достижения объема выручки в размере 1 200 000 руб. компания начнет получать прибыль.

МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ НА ОСНОВЕ МЕТОДА МАРЖИНАЛЬНОГО ДОХОДА — альтернатива методу ценообразования на основе математического анализа точки безубыточности. Как известно, маржинальный метод — это разница между выручкой от реализации и переменными затратами. Следовательно, в его состав входят прибыль и постоянные затраты. Точка безубыточности будет достигнута в том случае, когда предприятие получит доход, достаточный для покрытия постоянных затрат. Для расчета прибыли используется следующая формула:

Суммарный маржинальный доход — - Суммарные постоянные затраты = Прибыль.

Так как в точке безубыточности прибыли нет, то

Маржинальный доход на единицу продукции х х *Объем реализации (шт.) = Суммарные постоянные затраты.*

Таким образом, формула для определения точки безубыточности с использованием метода маржинального дохода будет иметь следующий вид:

Точка безубыточности (шт.) = Суммарные постоянные затраты /Маржинальный доход на единицу продукции.

Пример расчета точки безубыточности на основе маржинального дохода

Компания, которая занимается производством зеркал, имеет маржинальный доход на единицу продукции, который рассчитывается следующим образом:

Цена единицы продукции - Переменные затраты = Маржинальный доход (400 - 250 = = 150 руб.).

Постоянные затраты на весь объем производства составляют 450 000 руб. в год, следовательно, точка безубыточности будет равна:

Точка безубыточности (шт.) = Суммарные постоянные затраты / Маржинальный доход на единицу продукции (450 000 / 150 = = 3000 шт.).

МЕТОД ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВОГО АППАРАТА СБЫТА — поиск наиболее эффективных методов сбыта продукции. Этот процесс проходит несколько этапов: 1) торговый агент — покупатель. Торговый агент ведет переговоры с клиентом или потенциальным клиентом по телефону или лично; 2) торговый агент — группа покупателей. Торговый агент проводит торговые презентации для потенциальных покупателей; 3) группа сбыта — группа покупателей. Группа сбыта проводит торговые презентации для групп покупателей. Организуются встречи с одним или несколькими покупателями для обсуждения проблем и взаимных возможностей, проводятся торговые семинары. Группа специалистов фирмы может провести учебные семинары для технического персонала компании заказчика, посвященные новейшим техническим достижениям в сфере своей деятельности.

МЕТОД ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ — набор средств, помогающих перестраховщику осуществлять реализацию права выбора способа передачи (непередачи) риска перестрахования посредством заключения договоров перестрахования. Существует несколько видов перестрахования: факультативное, облигаторное и факультативно-облигаторное. Страховые компании становятся более конкурентоспособными благодаря факультативному перестрахованию. Облигаторное перестрахование имеет значение при заключении пропорциональных договоров, таких как квотные и договоры эксцедента суммы. При факультативно-облигаторном страховании перестрахователь не получает перестрахованных рисков, которые могут подпадать под действие договора. Каждый метод перестрахования имеет свои плюсы и минусы.

МЕТОД ПРИОБРЕТЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ. С помощью этого метода бухгалтерские документы зависимой от холдинговой компании организации включаются в консолидированные отчетные документы. Это производится методом приобретения, известным как бухгалтерия поглощения. Поглощение зависимой организации имеет вид присоединения ее активов и пассивов. Разница между ценой холдинговой компании в целом и ценой ее реального основного капитала называется неосязаемым основным капиталом. Эмитированные акции регистрируются по их реальной стоимости. Любое превышение этой суммы оценивается как нераспределенный резерв капитала.

МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СТАТИСТИЧЕСКИЙ — метод прогнозирования, опирающийся на методы математической статистики и распадающийся на два *этапа.* Первый этап (индуктивный) заключается в обобщении данных и представлении соответствующих закономерностей в виде экономико-статистической модели. В ходе второго этапа (дедуктивного) составляется непосредственно сам прогноз. В качестве прогностических моделей применяются различные виды средних, в том числе скользящих и экспоненциальных, уравнения трендов, регрессии, авторегрессии, эконометрические модели и т. д. Получаемые на их основе прогнозы имеют смысл только в рамках тех условий, гипотез и предположений, которые были учтены при разработке соответствующих моделей.

МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭВРИСТИЧЕСКИЙ — это метод прогнозирования, который основан на различных операциях вычисления и процедурах, произвольно вытекающих из опыта и интуиции специалистов, которые осуществляют данный прогноз. Данный метод используется в тех случаях, если применение точных математических моделей не может обеспечить достоверных результатов прогноза, в связи с тем что лежащие в основе таких моделей предпосылки не соответствуют настоящим свойствам поведения прогнозируемого экономического процесса или же объекта.

МЕТОД РЕАКТИВНОГО РЕАГИРОВАНИЯ — данный метод, используемый чаще всего в практике менеджмента, основывается в первую очередь на однозначности отношений множества обстоятельств и множества поведений: каждая ситуация может вызывать одну и только одну определенную реакцию. Система менеджмента использует метод реактивного реагирования тогда, когда ситуация определяется точными, знакомыми ей причинно-следственными связями. Этот метод может применяться и применяется на абсолютно произвольном уровне управления. При этом необходимо иметь в виду, что содержание соответствующего решения зависит от особых характеристик рассматриваемой ситуации, а также уровня управления.

МЕТОД РЕГРЕССИВНОГО АНАЛИЗА используется для определения технико-экономических особенностей продукции, которая относится к данному параметрическому ряду составления и выравнивания ценностных соотношений. Этот метод широко применяется для анализа и установления уровня и соотношений стоимости продукции, характеризующейся наличием одного или нескольких технико-экономических параметров, которые характеризуют главные потребительские свойства. Регрессивный анализ предоставляет возможность найти эмпирическую формулу зависимости цены от технико-экономических параметров товаров и изделий. Цена выступает в роли целевой функции параметров. Метод регрессионного анализа — это наиболее совершенный из всех используемых нормативно-параметрических методов. Он очень эффективен при осуществлении расчетов с помощью применения современных информационных технологий и систем.

Применение метода регрессивного анализа включает следующие основные *этапы:*

1) распознавание классификационных параметрических групп рассматриваемых товаров;
2) отбор тех параметров, которые в наибольшей степени влияют на цену изделия;
3) выбор формы и объяснение изменения цены в случае изменения параметров;
4) построение системы нормальных уравнений и подсчет соответствующих коэффициентов регрессии.

Основной квалификационной категорией изделий, цена которых подлежит специальному выравниванию, является *параметрический ряд,* внутри которого изделия могут дифференцироваться в зависимости от исполнения, которое меняется в зависимости от уровня применения, условий и требований по эксплуатации и т. п.

При формировании параметрических рядов могут быть применены и методы автоматической классификации, которые дают возможность из общей массы продукции выделить ее однородные группы.

Отбор технико-экономических параметров проводится согласно следующим основным *требованиям:*

1) в состав выделенных параметров включаются те параметры, которые зафиксированы в стандартах и технических условиях. Кроме технических параметров (мощности, грузоподъемности, скорости и т. п.), применяются величины серийности продуктов, коэффициенты сложности, унификации и др.;
2) сформированная совокупность отобранных параметров должна достаточно объемно и полно характеризовать конструктивные, технологические и эксплуатационные качества изделий, которые входят в ряд и имеют достаточно тесную корреляционную связь со стоимостью;
3) параметры должны быть зависимы друг от друга.

Заключительный отбор технико-экономических параметров осуществляется в процессе поступательного регрессивного анализа с помощью компьютера и стандартных программ.

МЕТОД СЛЕДОВАНИЯ ЗА ЛИДЕРОМ — метод ценообразования. При его использовании предприятия при установлении цен на свою продукцию ориентируются на цены конкурентов. Практически одинаковые цены действуют на многих рынках сырья и ресурсов (удобрения, топлива, товаров повседневного спроса, бумаги, черных и цветных металлов). Допускается отклонение цены предприятия от цены лидера. Оно оправдывается качественными характеристиками. Более мелкие фирмы следуют за лидером, меняя цены в случае, если их меняет рыночный лидер, а не в зависимости от изменения спроса на свои собственные товары или собственных издержек.

МЕТОД СЛИЯНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ — один из известных способов, с помощью которого холдинговая компания имеет возможность включить бухгалтерские документы зависимой компании в консолидированные бухгалтерские рапорты. Метод слияния (или метод объединения интересов) представляется возможным применять только в тех ситуациях, когда присоединение производится в виде поступательного обмена акциями открытой акционерной компании, в результате чего как минимум 90% всех акций попадают в собственность компании-приобретателя. При такой бухгалтерии слияния распределяемые резервы как компании-приобретателя, так и приобретаемой компании представляются как окончательно распределяемые резервы всей группы. Бухгалтерия слияния не включает в себя составление баланса неосязаемого фундаментального капитала с последующим обязательством списать его на прибыли и убытки.

МЕТОД СНИЖАЮЩЕГОСЯ ОСТАТКА — это один из методов ускоренного износа (или амортизации), в котором показатель списываемой за период стоимости рассчитывается с помощью умножения определенного коэффициента (только не больше двойной нормы равномерного износа) на остаточную (или балансовую) стоимость фонда, не включающую уже списанную ранее часть первоначальной стоимости. На определенном этапе начисления износа (например, через несколько лет) метод снижающегося остатка может переводиться в просто прямолинейный метод начисления износа. *Пример расчета списываемых ежегодно величин с первоначальной стоимости в 100 единиц до 0 в течение пяти лет:*

1) первый год: 1000 x 0,4 = 400;
2) второй год: 600 x 0,4 = 240;
3) третий год: 360 x 0,4 = 144;
4) четвертый год: 216 x 0,4 = 108;
5) пятый год: 108 = 108;

Итого: 1000.

Коэффициент начисления ускоренного износа можно рассчитывать при чистом методе уменьшающего остатка по нижеследующей формуле:

C-S;

Cxn,

где л — количество лет, на протяжении которых начисляется ускоренный износ;

S — целевая остаточная стоимость через и лет;

С —первоначальная стоимость.

МЕТОД СРЕДНЕЙ ТОЧКИ — метод, который позволяет рассчитать показатель эластичности спроса и предложения по средней точке на отрезке кривой спроса и предложения. Формула, определяющая коэффициент эластичности, в которой применяется средняя точка рассматриваемого интервала (отрезка) (к примеру, в изменениях количества требуемого продукта и цены в случае, если это касается ценовой эластичности спроса), имеет следующий вид:

$$E = \frac{(Q_2 - Q_1) / (Q_1 + Q_2)}{(P_2 - P_1) / (P_1 + P_2)}$$

где E — коэффициент эластичности;

Q_t — количество до изменения;

Q_2 — количество в результате изменения;

P_t — цена до изменения;

P_2 — цена после изменений.

Метод средней точки первоначально был предложен Р. Алленом.

МЕТОД «СРЕДНИЕ ИЗДЕРЖКИ ПЛЮС ПРИБЫЛЬ» — подсчет размера цены с помощью метода «средние издержки плюс прибыль» является наиболее простым способом ценообразования, который полностью определяется начислением заданной наценки на себестоимость товара. Основной вопрос, который необходимо решить в данной ситуации, заключается в том, какую себестоимость следует взять для такого расчета. Если для подсчета цены брать себестоимость, охарактеризованную только на основе переменных затрат, то возникает существенная опасность, что избранный уровень наценки не всегда сможет покрыть постоянные затраты, что, в свою очередь, станет причиной убытков. Если для расчета цены была взята полная производственная себестоимость, то наценка обязательно должна не только обеспечивать требуемую степень рентабельности, но и погашать непроизводственные расходы. Если же руководство предприятия хочет увидеть величину реальной прибыли на единицу данной продукции, то для расчета цены следует взять полную себестоимость. Ее размер должен быть рассчитан в качестве полной производственной себестоимости, которая увеличивается в соответствии с размером непроизводственных расходов. Этот метод широко распространен в сфере розничной торговли, где стандартный размер наценок составляет 15—20%. Чем меньше исходная цена товара или выше объем продаж, тем меньше процент такой наценки.

Достоинство этого метода заключается в его простоте. Продавцы больше информированы об издержках, чем о спросе, привязывая цену к издержкам. Торговые предприятия и фирмы упрощают для себя процедуру ценообразования. Главным недостатком метода является отсутствие гибкости, так как он не учитывает состояние спроса, а также конкуренцию и по этой причине не может быстро реагировать на изменение рыночной ситуации. Для организаций, использующих

такой метод, реальна угроза разорения. В то же время использование этого метода вполне допустимо в отраслях с низкой конкуренцией, где цены традиционно устанавливаются на основе этого метода. Необходимо также отметить, что применение подобного метода ценообразования вызывает затруднения, связанные с принятием управленческих решений, к примеру при рассмотрении дела о возможности размещения дополнительного заказа. Встречаются случаи, когда цену на товары можно установить на том уровне, который еле-еле покрывает переменные затраты.

При этом методе ценообразования цена реализации продукции всегда зависит от структуры себестоимости. Если значительную часть в структуре себестоимости занимают постоянные затраты и спрос на данную продукцию снижается, т. е. удельные постоянные затраты на единицу продукции возрастают вместе с полной производственной себестоимостью, то, следуя логике этого процесса, фирме необходимо увеличивать цену на произведенную продукцию. Поднимая цену на продукцию, следует ожидать только последующего падения покупательского спроса. В случае увеличении спроса на продукцию удельные постоянные затраты на единицу продукции уменьшатся, уменьшится и себестоимость, следовательно, должна упасть и цена. Возможно, во время роста спроса было бы разумнее оставить цену на старом уровне и тем самым увеличить рентабельность самих продаж, но традиционный способ ценообразования не представляет возможным рассчитать оптимальную цену, при которой прибыль предприятия будет максимальной. Помимо этого, необдуманное привязывание цены к себестоимости продукта может привести к возникновению своеобразного замкнутого круга.

МЕТОД СТРУКТУРИЗАЦИИ ЦЕЛЕЙ — метод, применяемый в системе управления персоналом, который предусматривает необходимость количественного и качественного основания целей организации в целом и целей системы управления персоналом с точки зрения их соответствия целям организации. Анализ целей, развертывание их в своеобразную иерархическую систему, формирование ответственности подразделений организации (предприятия, фирмы) за конечные результаты работы, определение их положения в системе производства и управления, устранение дублирующих рабочих операций и кадров являются важнейшими предпосылками построения рациональной системы управления персоналом. При этом следует отметить, что необходимо обеспечить взаимную увязку, полноту, целостность, сопоставимость целей различных уровней системы управления персоналом данной организации.

МЕТОД УДЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ используется в целях сравнения потребительской ценности взаимозаменяемых товаров, предельная полезность которых может трактоваться с помощью одного главного потребительского параметра. Метод удельных показателей применяется для выделения и анализа цен небольших групп продукции, которая характеризуется наличием одного главного параметра, величина которого характеризует общий уровень цены данного изделия. Частное в результате деления цены на главный параметр каждого изделия рассматриваемого параметрического ряда дает удельные показатели. Они, в свою очередь, используются в текущей аналитической работе по проверке и обоснованию ценностных отношений.

Метод удельных показателей относится к самым простым методам параметрического анализа и обоснования цен. Однако он в основном может применяться к достаточно простым изделиям, у которых главными показателями являются площадь, вес, ширина или длина, продолжительность службы, содержание главного компонента и другие характеристики. Конечно, расчет по одному, пусть даже и главному, параметру не даст точной оценки рыночной ценности современных сложных разновидностей продукции. В таких случаях данный метод может использоваться лишь в качестве грубой и примерной предварительной оценки продукта, особенно в начале проектирования достаточно сложных изделий. Такие узкие границы его использования в сложном машиностроении все же несколько расширяются в приборостроении, радиотехнике, а также электронике. По всей вероятности, в большей мере он применим в топливных, сырьевых отраслях и в отраслях, которые производят материалы. Этот метод широко используется и в ценообразовании для сельскохозяйственного сырья, ведь здесь существует система надбавок и скидок, к примеру за содержание крахмала в картофеле, сахара в свекле, производство экологически чистых продуктов и т. п.

МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ -— это меры, средства воздействия субъекта управления на коллективы, а также отдельных работников с целью достижения поставленной цели. Различают как методы управления, так и методы процесса управления. Методы определяют законченный факт воздействия на объект управления. С помощью методов процесса управления выполняются всего лишь специальные работы. Различают методы прямого, а также косвенного воздействия, формальные и неформальные. Использование методов прямого воздействия подразумевает независимый результат воздействия. С помощью методов косвенного воздействия создаются только условия для достижения более высоких результатов. Соотношение методов формального и неформального управления определяет характерные черты стиля управления. Выделяют методы управления, которые базируются на основе объективных закономерностей, характерных для производства как объекта управления, основывающегося на специфике отношений, складывающихся в процессе коллективного труда. По этому признаку выделяют следующие методы управления: административные, экономические, социально-психологические.

Метод управления демократический — совокупность всех методов и приемов контроля, основанных на обширном привлечении сотрудников предприятия и завода к процессу подготовки и принятия решений.

Метод управления директивный — метод, который основан на том, что субъект регулирования (контролирующий орган) вырабатывает директивы, команды, распоряжения, приказы, подлежащие беспрекословному исполнению со стороны объекта управления (подчиненных лиц). Синонимами директивных методов управления являются также административные, распорядительские, командные методы.

МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ — это способ, который применяется в системе управления персоналом и заключается в постановке специально измеряемых целей для каждого отдельного работника и периодическом своевременном обсуждении успехов или неудач на пути достижения таких целей. Однако нужно отметить, что использование этого метода подразумевает всеобъемлющую *программу* оценки и формулировки самой цели, которая состоит из следующих *этапов:*

1) установка целей предприятия. Разработка плана на следующий год и постановка целей в масштабах данной организации;
2) установление целей отдела. Руководители отделов, а также их подчиненные совместно формулируют цели отделов;
3) обсуждение и анализ целей отделов. Начальники отделов обсуждают цели отделов со всеми своими подчиненными (часто это производится на собрании всего отдела) и предлагают им разработать свои собственные индивидуальные цели, т. е. определить, каким образом каждый работник может внести индивидуальный вклад в достижение целей данного отдела;
4) определение или прогноз ожидаемых результатов (формулирование индивидуальных целей). Начальники отделов и их подчиненные обязаны устанавливать кратковременные цели исполнения обязанностей;
5) контроль исполнения обязанностей, проверка и измерение результатов. Начальники отделов сопоставляют фактическое исполнение обязанностей каждого работающего с прогнозируемыми результатами;
6) выстраивание обратной связи. Начальники отделов проводят периодические собрания с работниками, где обсуждается исполнение обязанностей и анализируется прогресс в достижении ожидаемых результатов.

Главными минусами такого метода являются формулирование неясных или же неизмеримых целей и значительные временные затраты.

МЕТОДЫ УЧЕТА БАЗЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ — это методы бухгалтерского учета, которые определяют принадлежность различных объектов налогообложения к тому или иному налоговому периоду (времени). Существуют два основных метода учета.

Первый метод рассматривает время получения средств и производства выплат в натуральном выражении. В соответствии с этим

методом, например, доходом, как правило, объявляются все суммы, реально полученные налогоплательщиком в рассматриваемом периоде, а расходами — по-настоящему выплаченные суммы. Этот метод носит название кассового, а также метода присвоения, так как он учитывает только те суммы (или имущество), которые присвоены налогоплательщиком в определенной юридической форме, например получены в кассе в виде наличных, переданы в собственность другому лицу посредством заключения определенных сделок и т. д. В соответствии с таким методом, например, прирост стоимости имущества не является доходом до того момента, пока этот прирост не будет тем или иным способом объективирован: проценты по вкладу в банке уже получены, акции проданы по цене, гораздо большей цены их приобретения, и др.

При использовании второго метода очень важен момент появления имущественных прав и обязательств. Так, к примеру, доходом будут признаны все суммы, право на получение которых возникает у налогоплательщика в отчетном налоговом периоде вне зависимости от того, получены ли они на самом деле. Для оценки произведенных издержек подсчитывается сумма всех имущественных обязательств, возникших в отчетном периоде, причем независимо от того, были ли осуществлены по этим обязательствам выплаты. Этот метод называется накопительным (или методом чистого дохода). В конкретных законах о налогах используются различные методы учета.

МЕТОД ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ — способы, средства осуществления финансового контроля. Применение конкретного метода зависит от целого ряда факторов: правового законодательства и особенностей форм и видов деятельности органов, которые осуществляют данный контроль; объекта и преследуемой цели контроля; оснований возникновения контрольных правоотношений. Чаще всего применяются следующие методы финансового контроля: ревизии, проверки (документации, состояния учета и отчетности и т. п.), анализ проектов финансовых планов, заявлений, отчетов о финансово-хозяйственной активности, заслушивание докладов, информации должностных лиц. Проведение их, как правило, заранее планируется. Однако они могут осуществляться и вне плана в связи со срочно возникшей необходимостью. Эти общие методы конкретизируются в методиках, правилах проведения контроля различных объектов (например в методических указаниях о правилах осуществления ревизий городских, сельских и районных бюджетов; инструкциях (образцах) по составлению отчетности о соблюдении бюджета, сметок расходов бюджетных учреждений).

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ — совокупность приемов установления цен. Метод ценообразования представляет собой модель, отражающую механизм формирования цен. Методы определения исходных (прейскурантных) цен можно разделить на три большие группы: затратные, рыночные, нормативно-параметрические. При определении цены используется несколько методов одновременно, хотя удельный вес каждого из них может быть различным. Методы ценообразования используются для расчета *базисных* (или *прейскурантных)* цен, которые в дальнейшем с помощью стратегий адаптации цен трансформируются в окончательные рыночные цены.

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ АГРЕГАТНЫЙ — относится к группе нормативно-параметрических методов ценообразования, представляет собой суммирование цен конкретных конструктивных частей товаров, входящих в параметрический ряд, при добавлении еще и стоимости эксклюзивных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли. Этот метод часто применяется, когда новая продукция состоит из различных сочетаний основных конструктивных элементов (узлов и комплектующих изделий), цены которых точно и достоверно известны, а совокупная цена продукции исчисляется в качестве суммы отдельных конструктивных компонентов или определяется путем суммирования (или вычитания) цен добавляемых или заменяемых элементов (узлов, комплектующих изделий). Таким образом, агрегатный метод применяется к тем товарам, которые состоят из сочетаний отдельных изделий (мебельным гарнитурам, столовым сервизам, санузлам), а также продукции, собранной из унифицированных компонентов, узлов и деталей " (станкам, оборудованию определенного типа, автомобилям, тракторам). Цена, рассчитанная таким способом, представляет собой суммарную цену отдельных конструктивных элементов или изделий.

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ БАЛЛЬНЫЙ — относится к категории нормативно-параметрических методов ценообразования. Он состоит в том, чтобы на основе экспериментальных оценок значимости свойств изделий для потребителей каждому параметру присвоить определенное число баллов, суммирование которых дает своего рода интегральную оценку технико-экономического уровня изделия. Путем умножения суммы баллов по новому виду изделия на стоимостную оценку одного балла создается общая ориентировочная оценка нового вида продукции.

При использовании данного метода для определения конкретных цен действует следующий *алгоритм:*

1) отбор основных параметров;
2) начисление баллов по каждому параметру;
3) суммирование баллов по каждому параметру;
4) расчет цен на товары по соотношению текущих баллов.

Для того чтобы определить цену балльным методом, необходимо прежде всего выбрать показатели качества данного изделия, которые имеют наибольшее значение для потребителя. Затем формируется комиссия из экспертов, которые оценивают каждый качественный параметр товара в баллах по заранее установленной шкале. Для этого необходимо выбрать *аналог* (или *базовое изделие),* с которым будет сравниваться товар, требующий установления цены. Балльный метод применяется в основном для сравнительной оценки продукции, когда отсутствует или же слишком сильно ограничена информация о конъюнктуре рынка, и фактически сводится к выравниванию цен на товар с различным уровнем одних и тех же параметров в зависимости от числа присвоенных баллов. При этом нужно иметь в виду, что оценка затрат при изменении технико-экономических и других характеристик изделий вовсе не обязательно должна соблюдаться в той же пропорции, что и балльная оценка продукта.

При балльном способе каждое изделие параметрического ряда сравнивается с изделием-эталоном по параметрам и свойствам, закодированным в действующих стандартах и технических требованиях и имеющим наиболее большую значимость для потребителя. Количество *показателей,* оцениваемых баллами, должно быть строго ограниченным, но при этом обязано достаточно полно характеризовать потребительские свойства изделий. Ограничение количества оцениваемых показателей связано с тем, что при большом количестве показателей относительно меньший удельный вес и значение имеет каждый отдельный из них, а в результате снижается значимость каждого конкретного параметра. По каждому конкретному техническому показателю, который подвергается оценке, устанавливаются его допустимые пределы. Они могут быть заданы различными *методами:*

1) по данным стандартов и технологических требований;
2) по лучшим и худшим эталонам;
3) по оценке реально достижимого в ближайшей перспективе;
4) по минимально обязательному в настоящее время уровню.

Отношение пределов определяется для конкретных параметрических групп свойств изделий. Если же все показатели данной продукции, подвергающиеся такой балльной оценке, считаются равнозначными по удельному весу, то систематизированный *уровень качества* каждого изделия ряда определяется путем простейшего сложения баллов, а *цена* — последующим умножением стоимости одного балла на сумму баллов. Если же отобранные для анализа параметры вовсе не равнозначны по своей ценности для потребителя, то следует установить специальный *коэффициент весомости* (значимости) отдельных параметров. Оценки выставляются по каждому показателю качества, затем высчитывается среднеарифметическое значение по каждому конкретному показателю, которое умножается на соответствующий коэффициент весомости. Полученные баллы приводятся к сумме. Средняя оценка балла (стоимостной показатель) вычисляется как частное в результате деления цены базового изделия на сумму его баллов.

Данный метод применяется при обосновании цен на товары в том случае, когда важно оценить надежность работы, внешний вид товаров и т. п. В то же время необходимо отметить, что его применение субъективно.

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ — это расходный метод ценообразования, при котором осуществляется нахождение точки безубыточности (точки *break-even)* и целевой прибыли. Анализ безубыточности делается после обследования соотношения «затраты — объем — прибыль», в основе которого лежит взаимосвязь затрат, выручки, объема производства и прибыли. По существу, такой метод представляет собой определение точки безубыточности производства (так называемой критической точки) такого объема реализации (продаж), при котором достигается нулевой результат: предприятие не получает никакой прибыли, но и не несет убытков. Для определения точки безубыточности применяют математический метод, метод маржинального дохода, а также графический метод.

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ГРАФИЧЕСКИЙ. В основе данного метода лежит разделение издержек на постоянные и переменные. Впервые он был предложен Уолтером Раутенштраухом в 1930 г. и приобрел известность под названием графика критического объема производства, или графика безубыточности. При построении графика безубыточности предусматривается, что в расчетный период не происходит изменения цен на сырье и продукцию под воздействием инфляции и других факторов. Постоянные издержки считаются неизменными лишь в ограниченном диапазоне продаж. Переменные издержки на одну единицу продукции не изменяются при изменении объема продаж. Продажи осуществляются более или менее равномерно. При построении такого графика на оси абсцисс откладывается объем производства, измеряемый в единицах изделий, а на оси ординат — затраты на производство и доход.

Затраты откладываются с разделением на переменные и постоянные. Кроме линий постоянных и переменных издержек, на графике отображаются также суммарные издержки и выручка, полученная от реализации продукции.

Построение графика производится в несколько этапов:

1) необходимо выбрать какой-либо объем реализации, определить точку переменных затрат, которая соответствует данному объему, провести линию переменных затрат через нее и начало координат;
2) чтобы нанести линию постоянных затрат, необходимо обозначить на вертикальной оси точку, соответствующую этим издержкам, и провести линию, параллельную горизонтальной оси;
3) линия суммарных затрат выходит за пределы точки на вертикальной оси, соответствующей этим затратам, и проходит параллельно линии переменных затрат;
4) чтобы провести линию выручки, нужно найти соответствующую точку выручки, которая характеризуется выбранным объемом реализации, и провести линию через эту точку и начало координат.

Точка безубыточности лежит в точке пересечения линии выручки и линии суммарных затрат. В этой точке у предприятия, как уже говорилось выше, нет ни прибыли, ни убытков. Объем производства, соответствующий такой точке безубыточности, носит название критического. При объеме производства менее критического данное предприятие полученной выручкой не сможет покрыть все затраты и неизбежно понесет убытки. Если же объем производства и продаж превышает критический, предприятие должно получить прибыль. Запас безопасности характеризует, до какого времени можно сокращать объем реализации, прежде чем предприятие начнет сталкиваться с убытками. Запас безопасности представляет собой ту область на графике, которая находится между запланированным объемом производства и реализации продукции и точкой безубыточности. Изменяя показатели издержек и объемов продаж, можно добиться изменения положения точки безубыточности (к примеру, в том случае, если фирма стремится увеличить объем продаж при неизменном спросе). В такой ситуации необходимо в первую очередь оказать воздействие на сам спрос, что приведет к увеличению расходов на рекламу, маркетинг и т. п. Также возникает необходимость создавать ценовые преимущества путем снижения цен или предоставления дополнительных скидок и т. д. В этом случае точка безубыточности соответственно сместится вправо. Смещение точки безубыточности влево (т. е. приближение момента получения прибыли) обычно происходит при сокращении затрат, в первую очередь постоянных.

График безубыточности в различных его *модификациях* широко используется в современной экономике. Несомненным преимуществом этого метода является то, что с его помощью можно быстро и точно получить довольно правильный прогноз основных показателей деятельности предприятия при изменении условий на рынке. Но, к сожалению, недостаток этого метода состоит в том, что установление цены слишком зависит от эластичности спроса по ценам, в то время как график безубыточности этого совсем не отражает. Поэтому фирма должна рассмотреть все возможные варианты фиксирования цены, прежде чем прийти к заключительному решению.

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ. Для установления цены с использованием этого метода в качестве расчетной базы используют валовую прибыль *(gross margin),* которая определяется как разница между объемом реализации продукции (выручкой от реализации) и себестоимостью реализованной продукции. Устанавливаемая цена должна обеспечить получение желаемой прибыли и покрыть все затраты, которые не учтены при расчете валовой прибыли. Этот метод можно легко применить, поскольку информацию о производственных затратах, расходах на единицу продукции легко получить из учетных данных и нет необходимости делить затраты на постоянные и переменные. Формулы, используемые при данном методе:

Процент наценки = (Желаемая величина прибыли - Коммерческие, общие, административные расходы) / Суммарные производственные затраты.

Цена на основе валовой прибыли =
= Суммарные производственные затраты на единицу + [Процент наценки x
x *Суммарные производственные затраты на единицу].*

Цена, рассчитанная на основе переменных затрат, совпадает с ценой, рассчитанной на основе валовой прибыли. Отличие в этих методах состоит в том, что в первом случае используются только переменные затраты, во втором — все производственные затраты. Разница компенсируется процентной наценкой. Часто суммарные производственные затраты на единицу продукции очень легко определить, что делает метод установления цены на основе валовой прибыли удобным инструментом ценообразования.

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ЗАКРЫТЫХ ТОРГОВ — этот метод условно носит название «запечатанного конверта», или тендерного ценообразования, и используется в тех секторах, когда несколько организаций или фирм ведут серьезную конкуренцию за получение определенного контракта. Покупатель объявляет *конкурс* для продавцов на товар с определенными технико-экономическими характеристиками. Цены, устанавливаемые на таких торгах, варьируются в зависимости от следующих *факторов:*

1) целей и задач, которые ставит перед собой предприятие — участник торгов;
2) внутренних возможностей организации (наличия достаточных производственных мощностей, рабочей силы, финансовых и производственных ресурсов, необходимых для выполнения заказа);
3) оценки возможности выигрыша торгов при различных уровнях цен (это требует от предприятия знания возможностей конкурентов, числа участников торгов, информации о предыдущих торгах).

При определении тендера исходят, как правило, из цен, которые могут назначать конкуренты. Цена, естественно, фиксируется на более низком по сравнению с ними уровне. Однако в том случае, если товар обладает какими-то дополнительными качествами, отличающими его от товаров-конкурентов, или воспринимается покупателями как иной товар, цену на него представляется возможным назначать гибко, не обращая особого внимания на цены конкурентов. В случае установления цены на основе торгов фирма отталкивается всегда от ожидаемых ценовых предложений конкурентов, а не от взаимоотношений между этой ценой и показателями собственных издержек или спроса.

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ОЩУЩАЕМОЙ ЦЕННОСТИ ТОВАРА — метод, ставший популярным в последние годы. Все большее и большее

число предприятий формулирует цены, базируясь на покупательской оценке их продукта (а вовсе не на издержках производства и обращения). Для создания покупательской оценки используются неценовые маркетинговые инструменты. Данный метод ценообразования очень удачно сочетается с позиционированием товара на рынке, т. е. со случаем, когда компания создает концепцию продукта для определенного рыночного пространства, планируя качество и цену. Менеджер оценивает оптимальное количество продукции, которое он предполагает реализовать по данной цене. Это и определяет планируемый объем производства, инвестиций и издержек на единицу продукции. Следующей ступенью является оценивание достаточности доли прибыли на единицу при установленной цене и издержках. Если расчеты удовлетворительны, можно начинать производство, если нет — идею оставляют до более подходящих времен. Ключом к правильному использованию этого метода является тщательное определение покупательского восприятия (или оценки) предлагаемого товара. Имея подобные данные, с помощью несложного расчета можно с легкостью оправдать запрошенную цену. Для подсчета и характеристики покупательской оценки используются соответствующие методологии. Цена, рассчитанная этим методом, учитывает в первую очередь спрос. Затраты при этом имеют лишь второстепенное значение и могут рассматриваться как ограничительный показатель снижения цены. В основе этого метода лежит субъективная оценка покупателем ценности товара или услуги.

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ — метод, который состоит в том, что рассчитывается некоторая процентная ставка, начисляемая к переменным издержкам производства для каждого вида продукции. Расчеты осуществляются при помощи следующих формул:

Процент наценки = Желаемая величина прибыли + Суммарные постоянные + Производственные затраты + Коммерческие, общие, административные расходы / Суммарные переменные производственные затраты;

Цена на основе валовой прибыли = = Переменные производственные затраты на единицу + [Процент наценки x x *Переменные затраты на единицу].*

Целесообразность этого метода подтверждается при соблюдении двух *условий* на предприятии:

1) стоимость вовлеченных в производственный процесс (каждого из видов продукции) активов одинакова;
2) для каждого вида продукции существует равное отношение переменных затрат к другим издержкам производства.

Цена устанавливается опираясь на процентную надбавку ко всем переменным расходам производства. Она должна покрыть всю сумму затрат и желаемой прибыли, указанную в первой формуле.

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АКТИВОВ. Здесь принимается в расчет самая маленькая желаемая норма рентабельности активов. Установление цены на основе рентабельности активов можно эффективно применять в случае, когда стоимость вовлеченных в производство данного вида продукции активов может определяться точным образом. В противном случае этот метод может дать неправильный результат, из-за чего его нецелесообразно использовать.

Цена на основе рентабельности активов = = Суммарные затраты на единицу + [Желаемая норма рентабельности активов x x *(Общая стоимость задействованных активов / Ожидаемый объем производства в единицах)].*

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ. При использовании данного метода в процентную наценку входит только желаемая величина прибыли. Распределение всех затрат по единицам продукции должно быть равномерным. Поскольку возникает трудность в отнесении коммерческих, общих и административных расходов на конкретные виды продукции, то их можно распределять, применяя произвольные базы. Однако такое произвольное распределение расходов чревато ошибками при установлении товарной цены, поэтому рассматриваемый метод можно применять как исходную цену в разрешении проблемы ценообразования. Чтобы осуществить соответствующие расчеты, необходимо использовать следующие формулы:

Процент наценки = Желаемая величина прибыли / Суммарные производственные затраты;

Цена на основе рентабельности продаж = Сумматные затраты на единицу = [Процент наценки x Суммарные затраты на единицу].

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ УРОВНЯ ТЕКУЩИХ ЦЕН — метод, который применяют для решения проблемы ценообразования, ориентирующегося на цены данного рынка. Здесь применяются неизменные в течение долгого времени цены на определенные товары в конкретном рыночном пространстве. За основу определения цены берутся цены конкурентов, при этом учитывается их возможная реакция на изменение цен на рынке. В данном случае можно применять следующие *подходы* к ценообразованию:

1) отталкиваясь от сложившихся на рынке традиций складывания цен;
2) следование за ценами, которые устанавливает лидер данного рынка. Лидера характеризуют такие важные *показатели,* как самый большой сектор на рынке, качество и престижность продукции.

Определяя цену на базе текущих цен, фирма преимущественно исходит из цен конкурентов и мало внимания обращает на показатели своих издержек или спроса. В олигополистических сферах деятельности, в которых фирмы предлагают товар, подобный стали, нефти, пшенице, как правило, запрашивается одинаковая цена.

Некоторые фирмы предоставляют небольшую скидку или устанавливают небольшую премиальную наценку, причем сохраняют данную разницу в цене постоянной. В этом случае независимо от объема доли на рынке даже при незначительном увеличении цены может наблюдаться резкое сокращение объема реализации товаров. Наоборот, при небольшом изменении цены в сторону ее снижения резко увеличивается сбыт продукции на рынке. Чтобы обеспечить повышение привычных цен на товар, необходимо повысить его качество, изменить функциональные свойства, упаковку, стиль, дизайн и пр. В противном случае изменение привычной цены в сторону увеличения при неизменном объеме сбыта представляется нереальным.

Рассматриваемый метод достаточно популярен. Если трудно измерить эластичность спроса, то фирмы считают, что уровень текущих цен гарантирует справедливую норму прибыли, а также они уверены, что при сохранении данного уровня цен способствуют равновесию в отрасли.

МЕТОД ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРА И ЦЕНЫ НА НЕГО - - метод из группы нормативно-параметрических методов ценообразования. Он базируется на итогах опроса или результатах суждений коллектива экспертов о возможной ценности товара на рынке, спросе на него и выдвижении предложений о его цене. Существует великое множество методов экспертной оценки, которые связаны с развитием прогнозирования экономических и общественных явлений и процессов. Методы экспертной оценки, как правило, требуют внимательной подготовки экспертов, работа которых включает в себя:

1) четкое определение цели и задач, в некоторых случаях объединение и систематизация выводов;
2) набор достаточно компетентных независимых экспертов в области соответствующих объектов;
3) обсуждение вопроса в группе экспертов или исключение непосредственного общения между ними;
4) предоставление участникам экспертизы на каждом последующем этапе результатов и выводов предыдущего этапа. Это позволяет сделать более определенные выводы, которых придерживаются большинство экспертов;
5) выбор оптимально подходящих методов обработки выводов экспертов;
6) точная формулировка итоговых выводов в экспертной работе.

МЕТОД ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕС КИЙ — метод совершенствования системы управления персоналом, в основе которого лежит привлечение к данному

процессу специалистов в области управления персоналом, обладающих достаточно высокой квалификацией. Необходимой является разработка форм систематизации, записи и точного представления мнений и выводов экспертов. Благодаря данному методу можно выявить главные тенденции в совершенствовании системы управления персоналом, оценке результатов анализа, причин обозначенных недостатков. Тем не менее необходимо подчеркнуть, что этот метод не всегда позволяет получить высокую степень точности и достоверности. Это обусловлено тем, что достаточно часто у экспертов отсутствуют единые критерии оценок. В то же время использование этого метода дает хороший эффект при проведении пошаговой экспертизы.

МЕТОД ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК В МЕНЕДЖМЕНТЕ — метод прогнозирования, основополагающим критерием которого является достижение согласия среди всех членов экспертной группы. Эксперты, сведущие во взаимосвязанных областях деятельности, подробно отвечают на вопросы анкеты, связанной с анализируемой проблемой. Каждый из них фиксирует свое мнение о проблеме, а затем информируется об ответах своих коллег. В случае несовпадения его прогноза с мнением других эксперт обязан объяснить причину такого несоответствия. Дальше процедура повторяется до полного совпадения мнений экспертов. Здесь необходимо соблюдать анонимность, что позволяет обойти стороной возможность группового размышления над проблемной ситуацией.

МЕТОДИКА — конкретизация, детализация определенного метода, сведение его до инструкции, алгоритма, в котором точно и четко описывается способ существования. Наиболее частое применение термина: «методика расчета», «методика оценки», «методика составления», «методика разработки». Методика экономических расчетов — это комплекс методов и приемов, благодаря которым определяются экономические показатели развития производства на всех уровнях и производится расчет эффективности решений хозяйствования.

Например, *методика расчета исходной цены фирмы* — комплексная оценка, в которую входят постановка задач образования цен, определения спроса, оценка производственных издержек, анализ цен и товаров конкурентов, определение метода ценообразования, итоговое установление цены на окончательном уровне.

МЕТОДОЛОГИЯ (от гр. *methodos* — «путь исследования, теория» и *logos* — «учение»), 1. Учение о принципах структурообразования, логической алгоритмизации, способах и средствах деятельности. 2. Принципы организации методов, их обобщение в научной трактовке (к примеру, методология управления, методология планирования и др.).

МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА — средства различных типов и видов, направленные на кратковременное побудительное воздействие (премии, конкурсы, зачеты за покупку и пр.). С помощью подобных средств осуществляется стимулирование потребительских рынков, торговой сферы или собственного торгового персонала фирмы, компании. За последние годы наблюдается увеличение темпов роста затрат, направленных на стимулирование сбыта. Даже темпы роста затрат на рекламу отстают. Под деятельностью по стимулированию сбыта понимаются постановка и определение задач, выбор методов стимулирования, разработка, опробование соответствующей программы, а также оценка итоговых результатов.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ — средства прямого воздействия на объект управления и однозначного определения хозяйственной ситуации. Такие средства должны в обязательном порядке подлежать исполнению. Нормативно-методическое регулирование системы управления организацией представляет собой метод принуждения коллектива или индивидуума к соблюдению оговоренных заранее и зафиксированных в документах норм, правил и требований. Документы по нормативно-методическому регулированию системы управления организацией содержат внутренние нормативные документы (стандарты, положения и др.), обязательные для соблюдения, а также приказы, распоряжения, указания, которые утверждены руководством организации и действуют в пределах утвердившей документ структуры. Внутренние нормативные документы организации должны регламентировать состав, содержание и взаимосвязи компонентов всех подсистем менеджмента конкретной организации. Важное место в ряду административных методов занимают планирование, учет и контроль выполнения плановых заданий и нормативов. Последние два являются завершением управленческого цикла организации.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — методы, целями которых являются экономное использование ресурсов, повышение качества и конкурентоспособности товаров и услуг. Суть рассматриваемых методов заключается в том, чтобы оптимизировать управленческое решение и мотивировать персонал на реализацию принятого решения. К экономическим методам (методам побуждения) относят методы управления. Эти методы можно подразделить на основные и вспомогательные (обеспечивающие). Основные методы — это экономическое стимулирование персонала в достижении общих для всей организации целей. Направления экономического стимулирования — максимальное удовлетворение физиологических, духовных и социальных потребностей персонала, обеспечение его комплексной безопасности. К формам экономического стимулирования относятся следующие: формирование системы заработной платы в зависимости от количества и качества труда; бонусы в форме дополнительных вознаграждений, премий, надбавок к заработной плате; участие работника в распределении полученной организацией прибыли; предоставление работнику льгот и привилегий в виде формирования пенсионного фонда, обеспечения безопасности работника, льгот в оплате транспортных услуг, при обучении, повышении квалификации, организации лечения и отдыха членов семьи работника, приобретении продукции, выпускаемой организацией; предоставление работнику льготных кредитов и др. Группу вспомогательных аналитических методов можно подразделить на две подгруппы: социологические и технико-экономические методы.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ — методы управления персоналом, которые базируются на тщательном анализе психологического портрета личности. В их основе лежит мотивация ее физиологических, духовных и социальных потребностей. Структура и объем потребностей определяются характером, образованием, социальным положением и ценностями личности. К каждому работнику организации необходимо подобрать индивидуальный подход. Для того чтобы умело убеждать сотрудника в необходимости качественно, вовремя и с наименьшими затратами выполнить задание, субъекту управления (менеджеру) следует знать психологические установки личности как объекта управления. В числе социально-психологических методов следует назвать следующие: мониторинг социально-психологических процессов для нахождения объекта и предмета убеждения; моделирование социально-психологических процессов для нахождения оптимальных параметров предмета убеждения; психотехнологии по реализации рекомендаций моделирования социально-психологических процессов; моральное стимулирование сотрудников.

МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ЗАТРАТНЫЕ — методы, ориентированные на производственные расходы. Это наиболее распространенные методы ценообразования, суть которых сводится к тому, что к рассчитанной себестоимости единицы продукции прибавляются определенный размер прибыли и косвенные налоги. Описанный расчет выражается формулой:

$$Ц = С + П + Н,$$

где С — себестоимость единицы товара;

П — прибыль в расчете на единицу товара;

Н — косвенные налоги и отчисления в цене товара.

К методам, в основе которых лежат затраты, относятся метод переменных и постоянных издержек, метод валовой прибыли, метод рентабельности продаж и активов.

В практике российского ценообразования применяются методы затратные при обосновании цен на:

1) принципиально новую продукцию, когда ее невозможно сопоставить с выпускае-

мой продукцией, а величина спроса недостаточно известна;
2) продукцию, производимую по одноразовым заказам, которым присущ индивидуальный характер производства (строительные работы, проектные работы, опытные образцы);
3) товары и услуги, для которых спрос ограничивается платежеспособностью населения (ремонтные услуги, продукты первой необходимости).

При данном методе ценообразования не принимаются во внимание величина спроса на рынке, а также цены конкурентов. Однако эти факторы косвенно могут учитываться при определении торговых наценок, различающихся по времени. Кроме того, очень сложно установить точное значение объема реализации, следовательно, и величину издержек производства. Несмотря на это, данные методы очень популярны, так как являются понятными и простыми. Производственные издержки подсчитать гораздо легче, чем исследовать эластичность спроса по цене.

К затратным методам ценообразования относятся следующие методы:
1) «средние издержки плюс прибыль»;
2) на основе анализа безубыточности;
3) на основе валовой прибыли;
4) на основе переменных затрат;
5) на основе рентабельности продаж.

МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НОРМАТИВНО-ПАРАМЕТРИЧЕСКИЕ используются в тех случаях, когда предприятия принуждаются к проектировке и освоению производства продукции, которая является дополнением или расширением ранее освоенной продукции. Методы ценообразования нормативно-параметрические играют значительную роль при установлении предельной нормы замещения товаров. Эти методы в достаточной степени упрощены, что иногда приводит к значительным просчетам. Между тем предприятие должно реально оценить свою способность продать товар с максимальной выгодой. Используя рассматриваемые методы, можно наглядно убедить клиента в преимуществе определенного товара по сравнению с аналогичным продуктом. Чаще всего в отечественной и иностранной практике ценообразования используют следующие методы: сравнение удельных показателей товара, метод анализа регрессии, агрегатный метод ценообразования, балльный способ сопоставления цен, методы экспертной оценки потребительских ценностей. Не исключено, что фирмы применяют и другие методы нормативно-параметрического ценообразования, название которых зависит от специфики применяемого математического аппарата, методов экспертной оценки, изучения рынка потребительских благ и т. д.

Максимально эффективное применение нормативно-параметрических методов анализа цен обязывает к использованию экономико-математических моделей и различных способов установления цен, например:
1) расчетных экономико-математических методов (удельных показателей, экспертных оценок, балльного, технической эквивалентности, агрегатного, рациональной функции, сложного коэффициента качества);
2) методов математической статистики: дисперсионного, регрессивного, корреляционного, факторного анализа, методов главных компонентов, матричной регрессии и др.). Чтобы использовать параметрические методы ценообразования, необходимо наличие:
   а) системы справочно-информационного обеспечения;
   б) объединительных форм хранения и передачи информации.

МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ РЫНОЧНЫЕ. Данная группа методов предполагает, что при образовании цен существенное значение имеют конкурентные преимущества товаров и предприятий-производителей. Используя подобные методы, предприятия отталкиваются от потребительской готовности заплатить определенную цену (верхней границы цен). Потребители, зная о максимальной цене, которую они согласны заплатить за товар, устанавливают определенную границу, за пределами которой спрос на него прекратится по двум причинам: или в результате финансовых ограничений, или за счет возможности приобретения за те же деньги товара лучшего качества. Многие специалисты в области ценообразования считают, что единственный фактор, который обязательно надо учитывать при определении цены, — это уровень спроса.

Часто в отраслях, где ведется серьезная борьба за получение определенного контракта, применяют метод «запечатанного конверта» (трендового ценообразования). Кроме того, к рыночным методам ценообразования относят такой метод, который направлен на нахождение равновесной точки между издержками производства и состоянием рынка, — ценообразование на базе ощущаемой ценности товара. Если затраты не подлежат измерению, имеет место метод текущих цен (его выбирают предприятия, идущие за лидером).

Рыночные методы ценообразования имеют относительные преимущества по сравнению с затратными методами. Во-первых, рыночные методы ориентируются строго на рынок, базируются на маркетинговых исследованиях, а внимание затратных методов направлено на издержки, что не всегда подходит для конкурентоспособной работы фирмы. Во-вторых, рыночные методы подразумевают создание контролирующего затраты инструмента. При установлении максимально допустимого предела себестоимости, если обнаруживается несоответствие целевой и фактической себестоимости, фирма может проанализировать данную ситуацию и найти пути снижения реальной себестоимости. По этим причинам для успешной работы российских предприятий требуется консолидация усилий в процессе ценообразования планово-экономических и маркетинговых служб.

МЕХАНИЗМ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ — комплекс организационных структур всех хозяйственных форм, методов управления и правовых норм, благодаря которым общество пользуется законами экономики, учитывая свою историческую специфику. Это механизм действия экономических *законов*, представляющий совокупность объективных экономических *форм*, которые выражают взаимосвязь и взаимодействие экономических *потребностей*, *интересов* и *стимулов*, централизованных и децентрализованных форм управления и хозяйствования. Как конкретный *способ хозяйства*, функционирования, конкретная система управления экономическим процессом, механизм хозяйственный является взаимоувязанной системой конкретных экономических форм, посредством которой реализуется система интересов и действуют законы экономики.

МЕХАНИЗМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ РЫНОЧНЫЙ — формирование и динамика цен на рынке под воздействием пересекающихся интересов покупателей и продавцов, которые действуют самостоятельно.

На механизм ценообразования рыночный оказывают влияние следующие *факторы:*
1) численность рыночных субъектов (продавцов и покупателей): с их увеличением снижается степень изменения цены;
2) независимость рыночных субъектов;
3) уровень индивидуализации товаров (услуг): чем разнообразнее их ассортимент, тем выше вероятность выдержать напряжение рынка;
4) внешние ограничения (спрос, предложение, государственное регулирование цен и др.).

МЕЦЕНАТ — бескорыстный покровитель, который стремится к развитию науки и искусства посредством выделения в этих целях материальной помощи из собственных ценностей, денег.

МИГРАЦИЯ ДЕНЕГ (от лат. *migratio* - «переселение») — процесс денежного перемещения между регионами, территориями и различными социальными группами населения.

МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА (от лат. *migratio* — «переселение») — передвижение капитала из отрасли в отрасль или из государства в государство (международная миграция), которое происходит в целях нахождения максимально прибыльного применения. Миграция капитала может способствовать ускорению экономического развития территорий, в которые приходит капитал. Существуют два *вида* международной миграции:
1) с перемещением собственника вместе с капиталом в другую страну;
2) без перемещения собственника капитала.

Международная миграция капитала способствует ускорению экономического роста в той стране, где он применяется, поскольку получаемая прибыль с капитала обычно остается внутри страны и используется для последующего накопления капитала.

МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ - перемещение людей, работников, которое

наиболее часто связано со сменой местожительства и работы. Это перемещение населения в трудоспособном возрасте в поисках работы, лучших условий жизни. Миграция трудовых ресурсов позволяет более эффективно использовать рабочую силу, направляя ее из регионов с избыточными трудовыми ресурсами в районы, где не хватает рабочей силы. В рамках Европейского союза сняты все ограничения на перемещение работников в поисках лучшего места работы из одной страны в другую. Однако миграция может вызывать социальные конфликты, поскольку такой работник нередко соглашается на худшие условия работы по сравнению с теми условиями, которые имеет местный работник. Вследствие этого обостряется конкуренция на рынке рабочей силы. Выделяются следующие виды миграции:

1) безвозвратная, когда трудовые ресурсы окончательно изменяют постоянное местожительство;
2) временная, когда работники переселяются на срок, считающийся достаточно большим;
3) сезонная, связанная с перемещением трудовых ресурсов на определенные времена года;
4) маятниковая, представленная в виде регулярных периодических поездок к местам работы, учебы, которые располагаются в другой местности;
5) внутренняя, когда перемещение трудоспособного населения наблюдается внутри страны;
6) внешняя (это эмиграция за пределы страны и иммиграция в страну).

МИД ДЖЕЙМС ЭДУАРД (1907—1995) — британский экономист, специалист, получивший соответствующую квалификацию в теоретической области международной торговли и международных экономических отношений.

Краткая биография

Окончил Оксфордский университет и аспирантуру Кембриджского университета. В 1931—1937 гг. он — преподаватель Оксфордского университета. Также он был экономистом Лиги Наций в Женеве (1937 г.), редактором «Мирового экономического обозрения» (1937—1940 гг.), руководителем отдела кабинета министров (1945—1947 гг.), главой правительственного комитета по налогообложению (1975—1977 гг.). В 1947—1957 гг. он профессор Лондонской школы экономики, в 1957—1969 гг. — профессор политической экономии Кембриджского университета.

Д. Э. Мид

Основные труды

В 1936 г. была опубликована работа «Введение в экономический анализ и экономическую политику», которая стала первым учебным источником систематизированного изложения теории Дж. М. Кейнса.

Наиболее знаменит двухтомный труд «Теория международной экономической политики», вышедший в 1951—1955 гг.

«Проблемы экономического союза» (1953 г.), «Теория таможенных союзов» (1955 г.), «Неоклассическая теория экономического роста» (1961 г.).

Работы по проблемам распределения: «Эффективность, равенство и владение собственностью» (1961 г.), «Наследие неравенства» (1974 г.), «Путеводитель радикального интеллигента по проблемам экономической политики» (1975 г.); «Справедливая экономика» (1976 г.), «Стагфляция» (1982 г.)

Главные достижения

Придерживался позиции меновой концепции, которая гласит, что товарное обращение — это решающая сфера экономической жизни общества. Ученый предложил включить в компетенцию кредитно-денежной и бюджетной политики функцию поддержания спроса на текущий период, а уровень занятости и безработицы регулировать в отдельности. По традиции политика доходов Дж. М. Кейнса у нового представителя данного подхода ориентирована на обеспечение занятости. Дж. Э. Мид предусматривал установление рекомендуемого темпа роста заработной платы и процедуру государственного арбитража в случае превышения данного уровня. Он, как и монетаристы, поддерживает реформу рынка труда, так как полагает, что его чрезмерно регламентируют государство и профсоюзы. В работах Дж. Э. Мида впервые была представлена целостная теория международной торговли. Здесь же отмечалось, при каких условиях вмешательство в международную торговлю приводит к росту благосостояния отдельных стран и групп населения, следовательно, и росту совокупного объема производства во всем мире. Его подход явился синтезом кейнсианской и неолиберальной теорий (особенно теории общего равновесия Дж. Хикса). Дж. Э. Мид доказал необходимость применения инструментов фискальной и монетарной политики для достижения внутренней и внешней сбалансированности как важнейшей цели экономической политики. К примеру, он проанализировал влияние торговли на благосостояние тех стран, в которых нет конкурентоспособных внутренних рынков.

Вклад Дж. Э. Мида в теорию таможенных союзов состоит, во-первых, в комплексном рассмотрении выгод и потерь в результате количественных изменений (за счет изменений цен в пределах таможенных союзов) потребляемых товаров, во-вторых, в формулировании данной проблемы с использованием понятийно-категориального аппарата в рамках теории общего равновесия и ее исследования для мировой экономики в целом.

В 1960—1970 гг. Дж. Э. Мид сосредоточил внимание на проблемах внутренней экономической политики и распределения доходов. Он анализировал кризисные явления в экономике и инфляционные процессы на стадии кризиса. Термин «стагфляция» (сочетание стагнации и инфляции) вошел в научный оборот благодаря Дж. Э. Миду.

В 1977 г. ему присуждена Нобелевская премия по экономике (совместно с Б. Улином) за первопроходческий вклад в теорию международной торговли и международного движения капитала.

МИЗЕС ЛЮДВИГ (1881—1973) — австрийский экономист, глава неоавстрийской школы.

Краткая биография

Людвиг фон Мизес родился 19 сентября 1881 г. в Лемберге. Уже сразу по окончании лицея в Вене (1900 г.) он увлекся в большей степени не политической, а экономической, административной и социальной историей. В 1900 г. Л. Мизес стал студентом факультета политических наук и правоведения. 9 лет спустя он стал членом Центрального комитета по торговой политике Венской торговой палаты. С 1913 г. Л. Мизес принимает участие в работе семинара под руководством Евгения Бем-Баверка. В 1918 г. его пригласили на должность профессора Венского университета. В 1920 г. Л. Мизес организовал частный семинар, где и родилась австрийская школа политической экономии. Постоянными участниками семинара были Готфрид Хаберлер, Фридрих Август фон Хайек, Феликс Кауфман, Фриц Махлуп и др. После поездки в США в 1926 г. он основал Австрийский институт исследований экономических циклов. В 1934—1935 гг. занимал должность профессора кафедры межнациональных экономических отношений в Высшем интернациональном институте Женевского университета. В январе 1945 г. Л. Мизес получил приглашение преподавать в Высшей школе деловой администрации Нью-Йоркского университета.

Л. Мизес

Основные труды

«Теория денег и средств обращения» (1912 г.), «Хозяйственный расчет в социалистической экономике» (1920 г.). В 1922 г. издал работу «Социализм», в основе которой лежало доказательство невозможности экономического расчета в условиях социалистического общества. В работах «Либерализм» (1927 г.) и «Критика интервенционизма» (1929 г.) кратко изложены проблемы социальной кооперации, исследованы все вероятные формы взаимодействия человека и кооперации в условиях определенных возможностей.

«Основные проблемы национальной экономики» (1933 г.), «Всемогущее государство» (1944 г.), «Бюрократия», «Человеческий поступок» (1949 г.), «Антикапиталистическая ментальность» (1956 г.), «Теория и история» (1957 г.), «Основания экономической науки: очерки методологии» (1962 г.), «Историческое окружение и австрийская экономическая школа» (1969 г.).

Главные достижения

Выход в свет работы Л. Мизеса «Хозяйственный расчет в социалистической экономике» положил начало многолетней дискуссии, которая способствовала основанию западной экономической теории социализма. Л. Мизес, сторонник логической и практической неосуществимости социализма, утверждал, что лишь свободное предпринимательство на частнособственнической основе и на основе свободного рынка способно обеспечить оптимальные пропорции распределения ресурсов, обновления капитала и удовлетворения человеческих потребностей. По его мнению, именно частная собственность представляет собой «необходимый реквизит цивилизации и материального благосостояния». Также Л. Мизес считал, что частная собственность может быть основой рациональной экономической деятельности: она порождает индивидуалистические стимулы и тем самым способствует максимально эффективному использованию ресурсов. В этой связи Л. Мизес трактовал экономическую теорию как составляющую праксиологии — учения об общей логике любого рационального действия. Л. Мизес полагал, что рыночный механизм может действовать только в условиях капиталистического хозяйства. Кроме того, он утверждал, что в социалистическом производстве не могут существовать не только рыночные отношения, но и любой экономический расчет.

МИКРОМАРКЕТИНГ — часть маркетинговой деятельности предприятия, которая способствует обеспечению связи между производителями и потребителями.

МИКРОСРЕДА — экономическая среда, которая имеет отношение к фирме и обслуживанию клиентов (в том числе поставщиков, покупателей, потребителей товаров и услуг, контактных групп), которые интересуются деятельностью данной фирмы и могут оказывать на нее влияние.

МИКРОЭКОНОМИКА (от гр. *micros* — «малый» и *oikonomike* — «искусство ведения хозяйства»). 1. Метод экономического анализа, который основывается на оценках и исследованиях поведения отдельных хозяйствующих единиц — предпринимателей (предприятий) и потребителей. Разработка фундаментального микроэкономического анализа принадлежит экономистам классической школы. 2. Раздел экономической науки, относящийся к анализу относительно маломасштабных экономических процессов, субъектов, явлений. Объектами исследования микроэкономики являются производители, потребители и их решения, связанные с объемом производства, реализации, покупок, потребления с учетом потребностей, цен, расходов, прибыли.

Основными разделами микроэкономики считаются теория потребителя, теория фирмы и рыночной структуры, проблемы монополии и конкуренции, проблемы взаимодействия государства и частного сектора, анализ рынка труда, вопросы распределения доходов.

МИКС-ФОНД (от англ. *mixed*— «смешивать») — смешанный инвестиционный фонд, который осуществляет вложение средств в недвижимость и движимые ценности.

«Миксеры» — спекулятивные, ценные бумаги в Великобритании, которые обладают высоким риском. Их необходимо «смешивать» с наиболее надежными ценными бумагами в едином портфеле, пакете.

МИЛЛЕР МЕРТОН (1923—2000) — американский экономист, специалист по теории финансов.

Краткая биография

Окончил Гарвардский университет и аспирантуру в Балтиморе (штате Мэриленд). В 1943—1935 гг. он — эксперт отдела налоговой инспекции министерства финансов, в 1945—1949 гг. — сотрудник отдела научных исследований статистики совета управляющих Федеральной резервной системы США. М. Миллер был преподавателем Лондонской школы экономики (1952—1953 гг.), Лувенского католического университета в Бельгии (1966—1967 гг.), занимался исследовательской деятельностью в Высшей школе промышленного управления в Технологическом институте Карнеги — Меллона. С 1961 г. он — профессор Высшей школы бизнеса при Чикагском университете.

Основные труды

«Стоимость капитала, финансирование корпорации и теория инвестиций» (совместно с Франко Модильяни в 1958 г.), «Политика дивидендов и рыночная оценка» (совместно с Франко Модильяни в 1963 г.), «Некоторые оценки стоимости капитала в электротехнической промышленности» (совместно с Франко Модильяни в 1966 г.). В данных работах были сформулированы две теоремы инвариантности, так называемые теоремы Модильяни—Миллера, которые считаются общепризнанной базой сравнения финансовых средств частных корпораций в теоретическом и практическом анализе.

Главные достижения

Научные интересы были ориентированы на финансы корпорации. М. Миллеру принадлежит вклад в разработку модели оптимального соотношения активов и пассивов внутри корпорации. Вместе с Франко Модильяни разработал теорию финансов корпорации, в которой определялись связь между структурой основного капитала и дивидендной политикой фирм-производителей, а также связь рыночной оценки этих фирм. М. Миллер в сотрудничестве с Ф. Модильяни проанализировал влияние налогообложения на структуру капитала фирмы и рыночную цену ее акций (ММ — Ф. Модильяни и М. Миллер, формула ММ; теорема ММ). М. Миллер и Ф. Модильяни начали работать вместе в 1958 г. Тогда они стали писать статью по теории структуры капитала. Вместе эти ученые трудились до середины 1960-х гг. Им принадлежит формулировка теоремы с их именами, а также некоторых важнейших *положений* современной финансовой теории:

1) изменение в выплатах дивидендов по ценным бумагам компании не оказывает влияния на ее рыночную стоимость, учитывая, что в настоящее время существуют рынки капитала;
2) определяют стоимость фирмы при помощи ее реальных активов, а не эмитируемых ею ценных бумаг;
3) ожидаемая норма доходности по обыкновенным акциям увеличивается соответственно соотношению суммарных обязательств фирмы и ее акционерного капитала.

М. Миллер охарактеризовал влияние налоговой системы на взаимосвязь между структурой капитала предприятия и его рыночной стоимостью, следовательно, и ценой его акций на рынке.

Он внес вклад в формулировку базовой модели теории финансов частных корпораций, *предмет* которой — анализ обоснованности частными фирмами инвестиционных и финансовых решений. Согласно теории М. Миллера, рационально действующий инвестор при принятии финансовых решений нацелен только на ожидаемую прибыль компании, для него неважны размер и структура ее акционерного капитала. Как сказал М. Миллер: «Ценность пирога не зависит от того, как его разрезать на части».

Лидерство в данной области принадлежало М. Миллеру более 20 лет. В начале 1980-х гг. его внимание переключилось на проблемы экономического и административного регулирования финансовых расходов, промышленности, в особенности ценных бумаг.

М. Миллер — лауреат Нобелевской премии по экономике 1990 г. (совместно с Г. Марковицем и У. Шарпом) за фундаментальный вклад в теорию финансов корпораций.

МИЛЛЬ ДЖОН СТЮАРТ (1806—1873) - английский экономист, последний крупный представитель классической школы.

Краткая биография

Сын Джеймса Милля (1773—1836), последователя Рикардо, занимавшегося практиче-

Дж. С. Милль

скими выводами из теории ренты (требовал национализации земли). В труде «Основы политической экономии» (1821 г.) Милль-старший утверждал, что источником стоимости следует признать не только живой труд, но и труд, накопленный и овеществленный в средствах производства. В результате этого между наемными работниками и капиталистами возникали отношения «равных товаровладельцев», каждый из которых получал соответствующую долю в произведенном продукте. Под руководством отца Джон Милль получил блестящее образование. С трехлетнего возраста он начал изучать древнегреческий язык. С 6 лет самостоятельно писал исторические работы, а к 11 годам приступил к изучению высшей математики и политической экономии. В 1838—1858 гг. служил в Ост-Индской компании, где принимал участие в решении вопросов, связанных с английским управлением Индией. В 1865—1868 гг. он — член палаты общин английского парламента, в которой выступал за предоставление крестьянам помещичьих земель или закрепление их за крестьянами на условиях долгосрочной аренды.

Основные труды

«Система логики» (1843 г.), «Очерки относительно некоторых нерешенных проблем политической экономии» (1844 г.), «Основы политической экономии с некоторыми приложениями их к социальной философии» (1848 г.), «О свободе» (1859 г.), «Утилитаризм» (1861 г.).

Главные достижени

Джон Милль противопоставлял законы производства законам распределения. Вместе с законами обмена он рассматривал их как самостоятельные разделы экономической науки. Будучи последователем Д. Рикардо, Джон Милль согласен со всеми его теориями, но в то же время придерживается позиции Томаса Роберта Мальтуса по поводу опасности неограниченного прироста населения. Джон Милль разделял взгляды А. Смита и Д. Рикардо на естественные законы производства и признавал исторически развивающийся характер отношений распределения.

Законы политической экономии Джон Милль делит на два разряда: законы производства, не зависящие от воли людей, а зависящие от действия физических причин (например, биологические свойства, определяющие плодородие земли); законы распределения, определяемые действием психологических причин (мнениями и желаниями людей) и изменяющиеся в зависимости от особенностей социальной среды, вследствие чего законы распределения не имеют того характера необходимости, который свойствен законам первой категории. Признавая объективный естественный характер экономических законов производства, Джон Милль утверждал, что законы распределения формируются главным образом самим человеком, потому и субъективны. В связи с этим социальные преобразования он сводил в основном к мероприятиям в области перераспределения доходов.

В излишне строгое положение Д. Рикардо об обратной зависимости между заработной платой и прибылью Джон Милль внес существенное уточнение: технический прогресс в производстве предметов рабочего потребления снижает издержки производства этих товаров, отчего реальная зарплата растет без снижения прибыли на капитал.

По мнению Джона Милля, важную роль в социально-экономическом развитии общества играет государство. Он говорил о невозможности решения экономических проблем в системе свободной конкуренции, поэтому государство обязано взять на себя расходы по созданию инфраструктуры, развитию науки и т. д. Предвосхищая современные реформы, Джон Милль призывал к социальному партнерству и предоставлению рабочим своих долей в прибылях.

Джон Милль систематизировал достижения экономической мысли и написал учебник по классической политической экономии, который изучали во многих университетах Запада, причем вплоть до выхода работ А. Маршалла.

Труды Джона Милля значительно повлияли и на русскую экономическую мысль.

МИНИМУМ ПРОЖИТОЧНЫЙ. 1. Уровень доходов, который позволяет покупать набор материальных благ и услуг, необходимый для жизнедеятельности человека при определенном уровне социально-экономического развития в стране. Рассчитывается на душу населения с учетом различий по полу и возрасту. В необходимый для жизни уровень потребления входят только расходы на питание, самые необходимые средства санитарии и гигиены, коммунальные услуги. 2. Стоимостная оценка корзины потребительских благ, а также обязательные налоги, платежи и сборы. Прожиточный минимум в целом по РФ необходим для определения оценки уровня жизни населения РФ в ходе социальной политики и федеральных социальных программ (установления минимальных размеров оплаты труда, минимального размера пенсии по старости, размеров стипендий, пособий и других социальных выплат, формирования федерального бюджета). 3. Прожиточный минимум в субъектах РФ необходим для оценки уровня жизни населения соответствующего субъекта РФ в ходе социальных программ, оказания социальной помощи малоимущим гражданам со стороны государства, формирования бюджетов субъектов РФ. 4. Стоимость минимально необходимых расходов на потребление, благодаря которому возможно поддерживать человеческое здоровье и жизнедеятельность. В РФ минимум прожиточный определяется *ежеквартально* согласно централизованной *методике* на основании *минимального набора* потребительских благ и цен на них. Минимум прожиточный рассчитывается по основным *демографическим группам:* трудоспособные, пожилые, дети. Этот расчет в центре и на местах предусматривает несколько *этапов:*

1) расчет продовольственного набора по научно обоснованным минимальным нормам питания (составление продовольственной корзины);
2) оценку натуральных норм продуктов по ценам либо средним по стране, либо региональным;
3) расчет остальных расходов (на промышленные товары, лекарства, квартплату, коммунальные услуги и страховые платежи) исходя из утвержденной в методике их доли в общих расходах наиболее низкодоходных семей.

Показатель минимума прожиточного на практике используется как база изменения минимальной заработной платы и пенсии, других размеров социальных выплат, для определения нуждаемости в социальной помощи и бесплатном социальном обслуживании. В статистических научных исследованиях и прогнозах минимум прожиточный рассматривается как граница бедности. К бедным относят ту часть населения, доходы которых не обеспечивают необходимого уровня потребления по минимуму прожиточному.

МИНОРАТ — право на наследство самого младшего из рода, а также само имущество, которое подлежит наследованию. Как правило, это применяется в крестьянских хозяйствах.

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО (то же, что и мировая экономика) — экономическое единство всех стран мира, которое функционирует на основе международной дифференциации труда, мировой транспортной системы, системы связи, мирового рынка товаров, капиталов и рабочей силы и в условиях существования международной финансовой системы. Мировое хозяйство — это не просто сумма хозяйств стран, а комплексная совокупность взаимодействующих хозяйств национальных и международных экономик, отношений.

С возникновением мирового хозяйства пропорции между отдельными отраслями производства складываются не только в масштабе отдельных национальных хозяйств, но и в мировом масштабе. В экономике отдельных стран получают преимущественное развитие отрасли, где производство осуществляется с наименьшими издержками или где их отставание меньше, чем в других отраслях. В то же время диспропорциональность в развитии некоторых отраслей мирового производства, неравномерность экономического роста разных стран ведут к мировым кризисам перепроизводства.

Интенсивность хозяйственных связей между странами определяют исторические, географические и политические факторы.

Мировое хозяйство формируется наряду с возникновением международных экономических организаций (в том числе организаций общего, регионального, отраслевого характера). Большую роль в развитии мирового хозяйства играют Всемирная торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, а также международные экономические организации, встречи «Большой восьмерки», на которых ведущие мировые державы согласовывают свою политику.

МИРРЛИС ДЖЕЙМС (1936—2003) — английский экономист, автор работ по экономической и монетарной теории, теории налогообложения, истории, институциональной экономике.

Краткая биография

Окончил Эдинбургский университет по специальности «Математика» (1957 г.), в Кембриджском университете получил магистерскую (1959 г.) и докторскую (1963 г.) степени. Работал советником в Центре международных проблем Массачусетского технологического института (1962—1963 гг.), преподавал в Кембриджском университете (1963—1968 гг.). С 1968 г. он профессор экономики Оксфордского университета.

Основные труды

Дж. Миррлис — автор нескольких книг и множества публикаций по широкому кругу проблем экономической теории.

Главные достижения

Работал в области проблем оптимального роста, налогообложения, оценки роста проектов, нерационального поведения, социального страхования, известен также трудами по теории стимулов при получении асимметричной информации. Его работы основаны на теоретических разработках Уильяма Викри. В 1970-х гг. Дж. Мирлис разработал метод решения задачи построения модели оптимального прогрессивного налогообложения, сформулированный в конце 1940-х гг. У. Викри. Установив критическое условие, так называемое единственное пересечение, Миррлис существенно упростил проблему, что сделало возможным ее решение. Его анализ содержал принципиальную идею, согласно которой решение проблемы стимулов в условиях неполной информации относится к относительно ограниченному классу задач так называемого распределительного механизма. Метод Дж. Миррлиса стал главной составляющей современного анализа комплексной информации и проблем стимулирования. Его подход особенно плодотворен в ситуациях, когда не представляется возможным предусмотреть действия другого агента, а именно в ситуациях, связанных с моральным риском, с которым часто приходится иметь дело страховым компаниям и фирмам.

Дж. Миррлис

Дж. Миррлис внес вклад и в другие разделы экономической науки. В сотрудничестве с П. Даймондом он исследовал структуру налогов на потребительские товары в разных странах и установил, что в открытых экономиках малых стран нецелесообразно вводить тарифы на иностранные товары, а налоги на производственные факторы (труд и капитал) должны возлагаться не на производителя, а на потребителя. Этот вывод имел важные практические последствия для оценки проектов экономической политики развивающихся стран.

Наибольшую известность он получил благодаря своим аналитическим работам по проблемам налогообложения и социального страхования в условиях неполной или асимметрично рассеянной информации (информационной асимметрии). Исследования Дж. Миррлиса фокусировались вокруг проблемы создания такой системы контрактов и институтов, которая побуждала бы индивидов, не вступая в конфликт с собственными интересами, давать правдивую информацию о своих доходах и позволяла бы контролировать этот процесс.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1996 г. за фундаментальный вклад в развитие теории поведения экономических агентов в условиях асимметричной информации.

МИССИЯ — в философии термин, означающий факт предназначения, естественного смысла существования организации общества. Философией организации определяются ценности, верования и принципы, согласно которым необходимо выполнение ее деятельности. Зачастую миссия подразумевает отличие от ей подобных. По традиции миссия организации определяется решением таких *задач*, как:

1) выявление области активных действий и определение пути развития организации;
2) выделение ведущих принципов конкурентной борьбы;
3) выработка общей базы для формулировки целей организации;
4) разработка концепции деятельности, вдохновляющей ее сотрудников.

Миссия — это *видение* того, что собой должна представлять организация или за что она должна бороться. Обычно формулировка содержит интересы всех групп влияния или различных групп людей, которые каким-либо образом относятся к деятельности организации и вовлечены в нее (собственников, менеджеров, персонала, клиентов, поставщиков и т. д.). Учитывая данные требования, в формулировке миссии обозначены направления деятельности организации, ее предназначение.

Миссия задает ориентиры конкретных целей деятельности организации, в том числе целей маркетинга. Многие организации разрабатывают миссию для реализации стратегического плана маркетинга. В данном случае миссия принимается в качестве элемента маркетинговой стратегии, который показывает существующую на рынке возможность удовлетворять конкретный вид потребностей при поставке данного вида продукции в условиях конкуренции с другими поставщиками-соперниками.

МНОГОМАРОЧНЫЙ ПОДХОД - случай, когда продавец-производитель применяет две или более марки в пределах одной товарной категории. В истории маркетинга впервые этот прием использовала корпорация «Проктер энд Гэмбл», когда выпустила на рынок стиральный порошок «Чир», ставший конкурентом для уже известного порошка «Тайд». При незначительном спаде сбыта «Тайда» общий уровень реализации двух видов порошка возрос. В настоящее время корпорация предлагает на рынке восемь различных марок моющих средств. Многомарочный подход применяется по четырем причинам:

1) производитель имеет возможность получения большей торговой площади для своих товаров;
2) потребители, которые верны только одной марке, присутствуют на рынке в малом количестве, а таких, которые не против попробовать другую марку, — значительно больше;
3) работники организации производителя повышают свою инициативу и отдачу при создании новых марок товаров;
4) можно с помощью многомарочного подхода акцентировать внимание на разных выгодах и привлекательных характеристиках товара. В итоге каждая из марок привлекает к себе «свои» группы потребителей.

МНОЖИТЕЛЬ ДИСКОНТИРУЮЩИЙ — показатель, который помогает определить современную стоимость суммы. Иными словами, можно узнать величину суммы, которую нужно вложить в проект сегодня, чтобы через определенное число лет получить нужную сумму, зная при этом норму доходности. Расчет множителя дисконтирующего осуществляется применительно к сложным процентам. Применение дисконтирующего множителя актуально при оценках долгосрочных финансовых операций (проектов), различных инвестиций.

МОБИЛЬНОСТЬ (от лат. *mobilis* - «подвижный»), 1. Подвижность, способность к быстрому перемещению, передвижению в изменяющихся условиях. 2. Способность к быстрой ориентации в условиях определенной обстановки, умение находить необходимые формы деятельности.

МОБИЛЬНОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ — уровень готовности рабочей силы (трудовых ресурсов) к переезду из одного региона страны в другой (географическая мобильность), к смене одного вида занятий на другой (межпрофессиональная мобильность).

МОДА (от лат. *modus* — «мера, образ, способ, правило, предписание») — самый известный или популярный стиль в данной сфере деятельности в конкретный временной отрезок.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ — исследование явлений, процессов, систем экономики посредством создания и анализа их моделей; применение моделей в целях установления поведения и характеристик фактически существующих экономических систем и их составляющих.

В экономике моделирование получило особенное значение во второй половине XX в., когда математика стала составным элементом экономической науки. В современной экономике моделирование включает следующие последовательные *этапы:*

1) выбор объекта моделирования, например модель экономики в целом, модель отрасли, фирмы, определенный аспект функционирования экономики, модель спроса и предложения, ценообразования, доходов. В соответствии с поставленной задачей добывается информация, исследуются главные свойства анализируемого объекта (например, ограниченность ресурсов, набор технологических вариантов получения продуктов из ресурсов, варианты развития экономики в данных условиях). Затем осуществляется процесс разработки гипотезы модели исследования;
2) непосредственное создание модели;
3) изучение полученной модели, результаты которого могут использоваться в реальной практике.

Важными этапами моделирования являются проверка полученных результатов и внедрение результатов моделирования в процессы экономического управления.

Существуют следующие *виды* моделирования экономического: глобальное, имитационное, статистическое, динамическое, математическое.

Моделирование глобальное — недавно возникшая область исследования, целью которой является разработка моделей для самых масштабных социальных, экономических и экологических процессов. Например, согласно экономико-математической модели мировой экономики, созданной под руководством американского экономиста В. Леонтьева, мир делится на пятнадцать регионов, которые взаимосвязаны между собой экспортом и импортом по сорока трем секторам экономической деятельности. С помощью такой модели исследовались варианты перспективного развития мира в целом до 2000 г.

Моделирование имитационное — воспроизведение процессов, которые происходят в системе и зависят от основных случайных величин, которые имитируются посредством датчика случайных чисел или псевдослучайных чисел. Алгоритм моделирования той или иной системы можно составить при помощи комбинации детерминированных и стохастических зависимостей. С использованием данного алгоритма получают независимые воспроизведения процесса в конкретных условиях применения системы. Оценку определяемых характеристик производят с помощью метода Монте-Карло. Алгоритм такого моделирования зависит от исследуемых характеристик. Такое моделирование применяют и с целью анализа систем, и для их оптимизации и синтеза.

Моделирование статистическое — разработка различных моделей, благодаря которым можно отобразить статистические закономерности исследуемого объекта, процесса, явления. Специфика таких моделей заключается в учете случайных возмущений или отклонений случайных величин. В качестве объектов рассматриваемого моделирования выступают распределения случайных величин, например экономико-статистические модели, в том числе теории массового обслуживания.

Моделирование математическое — математическая характеристика основных свойств процессов в экономике и их взаимосвязей в четко определенных условиях.

МОДЕЛЬ (от лат. *modulus* — «мера, образец») — абстрактный образ, отражающий основные черты описываемого явления. Поскольку модель воссоздает сущность соответствующего объекта, она воссоздает и объект, отвлекаясь при этом от второстепенных свойств, которые в реальности присущи исследуемому объекту. Поэтому модель никогда полностью не является адекватной объекту и предполагает использование процедур абстрагирования и идеализации. В то же время сама сложность таких объектов, как общество, природный мир, функционирование которых зависит от большого числа взаимосвязанных факторов различного типа, делает построение моделей необходимым методом научного исследования.

Термином «модель» также обозначают аналог изучаемого процесса, предмета или явления, отображающий существенные функции и характеристики моделируемого объекта с точки зрения цели исследования.

Зачастую математическая модель какого-либо процесса в экономике характеризуется с помощью системы уравнений и неравенств, которые включают в себя определенный набор параметров и переменных величин. Переменные величины математических моделей отражают экономические величины (к примеру, объем выпуска продукции, объем капиталовложений), а с помощью параметров характеризуются количественные связи между отдельными экономическими величинами, такими, например, как нормы расхода ресурса для производства продукции определенного типа.

В зависимости от того, какие намечены цели и поставлены задачи, разделяют *статические* и *динамические* математические модели. В статических моделях все экономические показатели приведены к одному моменту времени. Они не подвергаются анализу, если относятся к разным временным периодам развития экономического объекта. В динамических же моделях анализируется зависимость показателей во времени, т. е. определенный процесс в экономике рассматривается во времени. Иногда различают модели по уровню анализируемого экономического объекта, т. е. можно составить модели функционирования отдельного предприятия, конкретной отрасли, экономики страны в целом. В зависимости от характера функциональных проблем выделяют балансовые модели и модели оптимального функционирования экономических объектов.

Различают несколько *видов* моделей: народно-хозяйственные (к ним относятся балансовые, оптимизационные, равновесные), макроэкономические (в их числе модели потребления, сбережения, занятости и др.), микроэкономические (модели производства, транспорта, торговли).

В экономике модели используются начиная с XVIII в. (например экономические таблицы Ф. Кенэ, схемы воспроизводства в «Капитале» К. Маркса).

На основе экономических моделей разрабатываются оптимальные планы развития тех или иных хозяйственных единиц, прогнозы экономической динамики.

МОДЕЛЬ БЕМ-БАВЕРКА — модель, которую разработал и предложил Евгений Бем-Баверк. С помощью нее можно установить норму процента при определенном уровне предложения труда и запасе капитала в данный момент времени. Главное уравнение модели Бем-Баверка (по Викселю) представлено следующим образом:

$$\Theta = \frac{1}{2}t = \frac{K}{N}w; \quad K = \frac{1}{2}Nwt,$$

где в — среднее время производства;
K — фонд реального капитала;
N— данная численность рабочих;
w — норма заработной платы;
t — время.

Физический капитал представлен в виде суммарного результата 1/2; человеколет труда. Совокупная капитальная стоимость труда точно равняется половине инвестированных средств, которые были вложены за данный производственный период.

МОДЕЛЬ БРУКИНГСКАЯ создана в США в начале 70-х гг. XX в., является достаточно распространенной экономической моделью, которую стали применять в США одной из первых. В своем первоначальном виде в нее входило двести уравнений и почти такое же количество экзогенных переменных; в последующих ее вариантах число уравнений и переменных возросло. Данная модель базировалась на данных за кварталы, ее применяли с целью исследования структуры деловых циклов, определения направленности экономической политики, анализа тенденций экономического роста, динамики цен и т. п.

МОДЕЛЬ ВАЛЬРАСА — характеризует значимость трансакционных издержек. Валь-

рас, использовав эффект отсутствия таковых, предложил идеальную рыночную модель, в которой отсутствуют трансакционные издержки, т. е. они равны нулю. В этой модели в качестве координирующей силы выступает некий аукционист-координатор. Именно он, по мнению Вальраса, направляет рынок в состояние равновесия и удерживает его в таком состоянии. Также модель Вальраса отличается следующими условиями:

1) отсутствует временной фактор: все сделки осуществляются мгновенно в один рыночный день;
2) участники рынка обмениваются только произведенными товарами, они не допускают рассмотрения будущих товаров в сделках;
3) отсутствует неопределенность;
4) участники рынка владеют абсолютной информацией о ценах, качестве товаров, потребительских предпочтениях;
5) все сделки производятся только по равновесным ценам, которые устанавливает аукционист после анализа спроса и предложения.

Так как в данном товарообороте по равновесным ценам не учитываются трансакционные издержки и фактор времени, то участие денег в нем становится бессмысленным.

Посредством своей модели Леон Вальрас показал механизм подстраивания производства под спрос, а аукциониста представил в качестве автоматического саморегулирования, движущей силы к оптимизации рынка. Модель Вальраса продемонстрировала тормозящую роль трансакционных издержек, которые в реальных рыночных условиях, увы, неизбежны.

МОДЕЛЬ ДОБРОВОЛЬНОГО ОБМЕНА ПРИ АНАЛИЗЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ -- модель, применяемая для анализа предоставления общественных благ, чтобы определить такие условия, на которых эти блага предоставляются без принуждения. Модель предложена К. Викселем и расширена Э. Линдалем. Принцип добровольности решался на основе того, что каждое благо финансировалось за счет отдельного налога и на основе единогласия членов общества. В модели добровольного обмена для достижения равновесия нужно, чтобы выплачиваемая каждым членом общества величина налога равнялась предельной полезности предоставляемого ему общественного блага (рис. 74).

Рис. 73. Модель добровольного обмена при анализе предоставления общественных благ

На рисунке показана модель добровольного обмена, состоящая из двух индивидуумов *(А* и *В).* При возрастании доли налогов, уплачиваемых *А,* доля налогов *В* уменьшается, и наоборот. Кривые D_a и D_e показывают количество благ, которое хотели бы иметь *А* и *В* при изменении уплачиваемых ими налогов. Равновесие достигается в точке *S* при пересечении кривых в момент установления консенсуса в обществе.

В модели добровольного обмена увеличение предоставления дополнительного блага одному индивидууму не происходит за счет ухудшения положения другого индивидуума, т. е. предоставление блага всегда является улучшением (по Парето).

МОДЕЛЬ ДУАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ ЛЬЮИСА — неоклассическая макроэкономическая модель роста, разработанная В. А. Льюисом специально для стран, которые отличаются следующими характеристиками: высокой плотностью населения, дефицитностью капитала, ограниченностью естественных природных ресурсов. К таким странам относятся, например, Индия, Египет, Пакистан и др. Модель отталкивается от реального дуализма экономик рассматриваемых стран, т. е. здесь совмещаются традиционное сельское хозяйство и современный промышленный сектор. *Задача* сводится к внедрению в процесс перераспределения дешевых трудовых ресурсов из аграрного сектора в промышленный и мобилизации сбережений населения в сферу инвестиций. Автор предлагает межсекторный рынок в качестве регулирующего механизма, а в случае избыточных трудовых ресурсов рекомендует применять в промышленности трудоемкие технологии.

МОДЕЛЬ ДУОПОЛИИ КУРНО — примитивная модель *олигополии* (в разрезе частного случая дуополии), в которой на рынке конкурируют две фирмы — производители однородной продукции, которые владеют информацией об общей кривой рыночного спроса. Обеим фирмам необходимо решить вопрос об определении объема выпуска своей продукции, причем сделать это одновременно. Конечная цена устанавливается в зависимости от совокупного объема производства обеих фирм. *Особенностью* данной модели является то, что каждая из фирм при принятии собственного решения считает, что объем выпуска конкурента в течение заданного периода времени остается неизменным.

МОДЕЛЬ «ЗАТРАТЫ - ВЫПУСК» ЛЕОНТЬЕВА — эконометрическая макромодель, построенная В. Леонтьевым в 1930—1950 гг. и изложенная в работе «Исследования структуры американской экономики» (1953 г.). Модель представляет собой таблицу балансов, делящую национальное хозяйство на несколько десятков отраслей. Она позволяет уяснить, какое количество ресурсов используется для производства конечной продукции. Потребность в материалах рассчитывается с учетом как прямых, так и косвенных поставок. Чтобы упростить таблицу, не делать ее слишком громоздкой, «продукты» объединяются в укрупненные группы. Взаимосвязь факторов анализируется через систему линейных уравнений, параметрами которых служат коэффициенты, отражающие производственные затраты и объемы выпуска продукции различных отраслей национального хозяйства.

Модель описывается следующей формулой:

$$X_i = \sum a_{ij} X_j + y_i,$$

где X_i — объем производства в i-й отрасли ($i=1,\ldots n$);

a_{ij} — коэффициент прямых затрат i-ого ресурса на производство единицы *j-ой* продукта;

y_i — величина конечного, граничного производства продукта i-й отрасли.

Предполагается, что в экономике функционирует несколько отраслей, каждая из которых производит один продукт, который делится на три части. Первую часть потребляет сама отрасль-производитель, вторая часть отдается в распоряжение других отраслей материального производства, третья часть применяется для конечного потребления.

С помощью модели «затраты — выпуск» можно отобразить влияние изменений в одном секторе на производство продукции в остальных секторах экономики.

На основе модели «затраты — выпуск» строят различные таблицы, которые необходимы для сравнения структурных свойств двух экономик либо для сопоставления структуры экономики одной страны в различные периоды времени.

Динамические модели межотраслевого баланса разрабатывались с целью исследования последствий при различных предлагаемых вариантах экономической политики.

МОДЕЛЬ ИНФЛЯЦИИ АКСЕЛЕРАЦИОНИСТСКАЯ — модель, с помощью которой можно проанализировать, каким образом изменения уровня инфляции оказывают влияние на уровень занятости (а именно на безработицу) и реальный национальный продукт. Данная модель отличается от модели совокупного спроса и предложения тем, что здесь подвергается анализу не только изменение уровня цен как таковое, но и скорость такого изменения. Данная модель основывается на предположении, что поведение экономики отличается в периоды ускорения и замедления инфляции, а также при стабильном росте цен. В качестве основных составляющих акселерационистской модели выступают кривая Филлипса, закон Оукена и поддержание стабильного уровня роста номинального национального дохода. Закон Оукена в модели характеризует норму изменения реального национального продукта и безработицы. Уровень безработицы не изменяется, когда происходит увеличение реального национального продукта на тот же процент, что и естественного реального национального продукта. Когда естественный уровень национального продукта выше на 2%, уровень безработицы находится на 1%

ниже своего естественного уровня, и наоборот.

МОДЕЛЬ ИНФОРМАЦИОННАЯ — описание сложной системы вербально, с помощью графиков, рисунков и (или) знаков, символов. Применяя данное описание, можно произвести оценку положения, состояния и эффективности функционирования анализируемой сложной системы. Также благодаря данной модели можно установить информационные связи между элементами и подсистемами рассматриваемой системы, между самой системой и внешней средой. Являясь разновидностью формализованных моделей, она позволяет учесть такие факторы, которые относятся к социальным, психологическим аспектам функционирования организационных систем. Большинство экспериментов по моделированию в сфере экономики, особенно при решении задач, связанных с управлением ею, используют в большей или меньшей степени модели информационные.

Одна из таких моделей, которая была названа «Программа роста», была разработана Р. Стоуном в Кембриджском университете. С ее помощью были детально исследованы структура британской экономики и ее перспективы. В ней, помимо действующих отношений, учитывались и ожидаемые в будущем отношения между производителями и потребителями. Модель Стоуна показала, что народно-хозяйственные балансы аналогичны балансам отдельных хозяйственных организаций в том смысле, что дают упорядоченное представление обо всех деловых операциях в экономической системе с дифференциацией:

1) по типам экономической деятельности (производство, потребление, накопление богатства);
2) по отраслям (секторам) народного хозяйства;
3) по видам деловых операций (продажа или приобретение товаров и услуг, подарки, налоги и прочие перемещения деловых ценностей).

Эта модель помогла развитию методов и приемов управления конкретным производством, поскольку анализ общих экономических тенденций, знание межотраслевых взаимосвязей и взаимодействий служат основами для выработки решений, например в фирме.

Примерами такого информационного моделирования являются исследования Дж. Форрестера, анализировавшего систему производства и сбыта потребительских товаров длительного пользования с наличием запасов на предприятии, в оптовой и розничной торговле. Было выяснено, что запаздывание во времени между моментом продажи товара розничным торговцам и поступлением заказа на пополнение запасов на предприятии (через оптовую базу) равно восьми неделям. Полученные графики показали, что при этих условиях 10%-ное увеличение спроса в рознице очень сильно нарушает равновесие системы. Поскольку предприятие корректирует программу с запаздыванием, выпуск приходится увеличивать в большей степени, чем это требуется в данный момент. Для восстановления равновесия системы требуется несколько месяцев.

Распространенной формой моделей информационных является сценарий вероятностного поведения системы в изменяющихся условиях. Сопоставление, оценка и выбор сценариев широко применяются в построении прогнозных моделей, когда строгий, однозначный учет взаимовлияющих факторов вовсе не возможен или затруднен. В управлении экономикой модели информационные находят широкое применение в маркетинге, оценке состояния и перспектив фондового рынка.

МОДЕЛЬ КЕЙНСА — английский экономист Дж. М. Кейнс вывел модель экономического равновесия, основанного на связи между совокупными доходами и расходами. В этой модели макроэкономическое равновесие существует, если совокупные расходы равны стоимости текущего производства (продукции):

Вся произведенная продукция / Реальный ВНП = (Планируемые П + Г + И + ЧЭ) /Планируемые совокупные расходы,

где *Я* — потребительские расходы;
Г — правительственные расходы;
И — инвестиции;
ЧЭ — чистый экспорт;
ВНП — валовый национальный продукт.

МОДЕЛЬ КЛЕЙНА — модель, разработанная лауреатом Нобелевской премии Лоуренсом Клейном в 1950 г. и описывающая развитие экономики США за 1921—1941 гг. Все экономические связи в ней представлены в линейной форме. Модель состоит из трех структурных уравнений и трех тождеств. В уравнения входят такие функции, как функция потребления, инвестиций, заработной платы в частном секторе, а в тождества включаются равенство между национальным доходом (в том числе косвенными налогами) и суммой потребления, инвестициями и государственными расходами, стандартное равенство национального дохода и суммы заработной платы плюс прибыль, а также равенство прироста капитала и инвестиций.

Макроэкономическая модель Клейна—Голдберга для экономики США периода 1929—1952 гг. (кроме военных лет) состоит из двадцати уравнений, пятнадцать из которых отражают экономическое поведение и носят стохастический характер, а пять — тождества. В центре ее в соответствии с кейнсианской теорией экономики находятся фактор совокупного потребительского спроса, а также другие вещественные (производство) и монетарные переменные. Имя Клейна связано также с наиболее известной в мире макроэкономической прогнозной моделью экономики страны — моделью уортонской.

МОДЕЛЬ М.-А. — модель неокейнсианской теории цикла, описывающая взаимодействие мультипликатора-акселератора. Рассмотрена П. Самуэльсоном в статье «Взаимодействие мультипликатора с принципом акселерации» (1939 г.). Развита в работах Дж. Хикса, Дж. Дьюзенберри. Стандартная модель М.-А. строится на четырех уравнениях, описывающих формирование дохода из расходов и динамику трех его основных компонентов (фазовых потребительских расходов).

Основные характеристики модели М.-А. таковы:

1) если происходит увеличение автономных расходов постоянными трендовыми темпами, то траектория равномерного увеличения дохода движется такими же темпами. Траектория равномерного увеличения дохода принимается в качестве показателя динамического равновесия;
2) если экономика отклоняется от равновесной траектории роста, то ее последующие движения устанавливаются с помощью коэффициентов модели. Если они сочетаются некоторым образом, то происходит колебание относительно равновесной траектории роста, а ее дальнейшие движения устанавливаются с помощью коэффициентов модели;
3) амплитуда колебаний остается на неизменном уровне в случае равенства акселератора единице.

Если его значение меньше, то наблюдается постепенное затухание размаха колебаний, а в случае превышения величины акселератора происходит увеличение размаха колебаний.

МОДЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ — макромодель, агрегированная модель, представляющая собой модель, отражающую функционирование народного хозяйства как единого целого. Модель макроэкономическая оперирует крупноагрегированными (как правило, стоимостными) показателями-агрегатами (например такими как национальный доход, валовые капиталовложения). Четкого отграничения моделей макроэкономических от микромоделей нет. Модели макроэкономические используются для теоретического анализа наиболее общих закономерностей функционирования и развития народного хозяйства (например агрегированные теоретико-аналитические модели теории экономического роста). Модель макроэкономическая может служить также основной моделью в системе моделей планирования и управления народным хозяйством.

К макроэкономическим моделям относятся модели потребления, сбережения, инвестиций, занятости.

Широко распространены и детально разработаны модели макроэкономические прогнозирования. В частности, к ним относятся макроэкономические производственные функции, характеризующие зависимость валового внутреннего продукта (ВВП) или национального дохода (НД) от основных факторов производства (в ряде таких функций в качестве отдельных факторов учитывается также воздействие научно-технического прогресса), модели оптимизации соотношения нормы накопления и нормы потребления в национальном доходе и др. На Западе среди широко используемых для прогнозирования моделей макроэкономиче-

ских наиболее известны модели Клейна Голдберга, брукингская, уортонская в США, модели хозяйств развития Голландии, Канады.

По характеру зависимостей модели макроэкономические могут быть детерминированными и вероятностными (стохастическими), по роли временного фактора — статическими и динамическими, по представлению переменных (включая переменную времени) — дискретными и непрерывными.

МОДЕЛЬ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ — модель, имитирующая самостоятельный экономический объект или процесс (предприятие, отрасль). В таком случае обычно параметры, которые характеризуют зависимость данного поведения от ситуации на макроэкономическом уровне, задаются экзогенно.

Данную модель применяют при решении управленческих задач. К числу микроэкономических моделей относят модели производства, транспорта, торговли.

МОДЕЛЬ НАРОДНО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ — модель, с помощью которой описываются положение, состояние и функциональное развитие народного хозяйства. В экономике различают балансовые, оптимизационные, равновесные народно-хозяйственные модели.

МОДЕЛЬ НЕЙМАНА — простейшая модель расширяющейся экономики. Иными словами, это модель, задачами которой являются определение максимально возможного темпа роста экономической системы в целом, а также установление пропорций и цен согласно данному темпу роста. Такую модель разработал и предложил Дж. фон Нейман (1937 г.), ее задают две неотрицательные матрицы *A* и *B* порядка *x*. Матрица *A* = (а) носит название матрицы затрат, *B* = (Ь) именуется матрицей выпуска.

Коэффициент а характеризует величину затрат продукта, ресурса или фактора производства в производственном способе, с помощью коэффициента Ъ отражается выпуск продукта по данному способу при единичной интенсивности его применения. Главным недостатком рассматриваемой модели является тот факт, что здесь не учитываются внешние факторы, которые способствуют ограничению экономического роста (главным образом невоспроизводимых ресурсов).

Максимальный темп экономического роста с технологической точки зрения можно определить, применяя данную формулу:

$$\underset{ij}{Z}\, x_j\, x\, b_{tJ}\, xp._i - a\, \underset{ij}{Y^*} x_j\, x\, \underset{ij}{UL}\, xp_i = 0 \quad i\, \underset{i}{X}\, b_r\, x\, x\, p_i - a\, \underset{i}{Y},\, a_r\, xp_i.$$

Здесь $x = x_v \ldots x_n$ — вектор интенсивностей производственных способов, а min берется по всем *i*, *для* которых знаменатель отличен от нуля. Темп роста (и вектор интенсивностей *x*, на котором достигается max) называется неймановским.

С неймановским темпом связываются неймановские цены всех продуктов и факторов $p = (p_1, \ldots p^m) \neq 0$.

Отличительным свойством неймановских интенсивностей и цен является то, что они дают возможность описать оптимальную траекторию роста и соответствующую ей оптимальную траекторию цен.

МОДЕЛЬ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ ВАЛЬРАСА — модель общего равновесия, которая при описании рынка учитывает все взаимосвязи, возникающие между его участниками и элементами. Данная модель строится на основании анализа спроса и предложения. Ее составляющими являются несколько систем уравнений. Главенствующее положение принадлежит системам, которые описывают равновесие двух рынков производительных услуг и продуктов потребления. Равновесие рынка производительных услуг характеризуют с помощью следующей системы уравнений:

$$O\,t = a\,t\,D\,a + b\,t\,D\,b + \ldots +;$$
$$O\,p = a\,p\,D\,a + b\,p\,D\,b + \ldots +;$$
$$O\,k = a\,k\,D\,a + b\,k\,D\,b + \ldots +,$$

где *O t* — величина предложения земельных услуг;

O p — величина предложения услуг рабочей силы;

Ok — величина предложения денежных капиталов;

DawDb — величины совокупного спроса на продукты соответственно *a* и *Ь*, которые в равновесном состоянии приравниваются к объемам их предложения;

a t, a p, a k, b t, b p. b k — количества производительных услуг, которые используют для производства единицы продукта а и b соответственно.

Автор предложенной модели говорит о зависимости и *O*, и *D* от цен на все товары и услуги.

Поэтому можно вывести формулы для определения равновесных цен, если развернуть данные зависимости в противоположную сторону. Результатом является то, что цены равновесия зависят от совокупных значений спроса и предложения в случае их равенства между собой. По мнению Вальраса, именно эти цены способствуют обеспечению каждого из участников экономической системы максимальной полезностью.

МОДЕЛЬ ПАУТИНООБРАЗНАЯ - простейшая динамическая модель формирования цен в условиях рынка свободной конкуренции, используемая западными экономистами для демонстрации процесса формирования цен в условиях конкурентного рынка. В модели поставка товара на рынок в определенном году зависит от условий (в том числе цен), сложившихся в прошлом периоде (для сельского хозяйства в прошлом году). Спрос же определяется ценой текущего периода (рис. 75).

При первоначальном появлении на рынке товаров в количестве <?,, и по цене p_0 спрос формирует цену/),, которая выше равновесной цены. Это заставит производителей выпустить на рынок большее количество товара q_t по ценеp_x, но купить такое количество на рынке смогут купить уже по цене/?, и т. д. «Паутина» может сходиться в точке равновесия, как показано на рисунке, а может и расходиться в зависимости от наклона этих кривых. Процесс нащупывания новой цены завершается в той же точке, откуда начиналось движение.

МОДЕЛЬ ПОЛЕЗНАЯ — вид собственности в промышленности, который в некоторых случаях называют малым патентом. Модель полезная обладает меньшим значением, чем само промышленное изобретение. Как правило, исключительные права на модель полезную не предоставляют на длительные сроки. Не во всех странах модель полезная характеризуется как объект защиты промышленной собственности.

МОДЕЛЬ «ПУТЬ - ЦЕЛЬ» — модель ситуационного лидерства, предложенная Р. Хаузом и Т. Митчеллом, в которой акцент делается на характеристиках последователей и таких организационных факторах, как организационная культура, содержание и структура рабочего процесса, система формальных властных отношений. Эта модель указывает руководителям на необходимость применять стиль руководства, наиболее подходящий к ситуации. С помощью модели «путь — цель» предоставляется возможность описания и объяснения воздействия руководителя на мотивацию, удовлетворенность

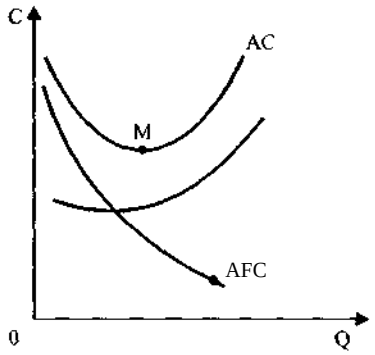


Рис. 74. Паутинообразная модель

и производительность труда подчиненного. При соответствии данной модели руководитель сможет побуждать подчиненных к достижению намеченных целей, воздействуя на пути их достижения. Руководитель может оказывать влияние на подчиненных посредством увеличения личной выгоды для них при достижении цели данной работы. Также руководитель может облегчить путь к цели, когда объяснит средства ее достижения, ликвидирует препятствия и ловушки и увеличит возможности для личной удовлетворенности подчиненных на пути к выгоде, цели.

МОДЕЛЬ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВ — математическое определение задач установления оптимального расположения промышленных предприятий на определенной территории. Отличие модели состоит в том, что здесь обязательно следует учитывать природные, технологические, экономические, социальные факторы и, кроме того, еще временной фактор. Существуют две отдельные модели размещения производств: модель размещения однопродуктовых и многопродуктовых производств. Модели однопродуктовых производств используют с целью установления мощностей и пунктов размещения партий отрасли, которая производит однородную продукцию и в технологическом смысле слабо связана с другими отраслями, для которой характерны высокие транспортные затраты в стоимости производимой продукции. Модели многопродуктовых производств применяют для определения оптимального плана размещения взаимосвязанных предприятий, их размеров, специализации, кооперирования при работе с несколькими видами промышленной продукции, являющимися взаимозаменяемыми, но не измеримыми количественно. Модели многоотраслевого размещения производств — это задачи оптимального размещения производств отраслей, которые выпускают несколько видов продукции, являющейся взаимозаменяемой в потреблении полностью или частично.

МОДЕЛЬ РЕКУРСИВНАЯ — одна из эконометрических моделей, в которой причинно-следственные связи эндогенных переменных находятся в строгой односторонней последовательности. В данной модели матрица параметров представлена в виде треугольника, а отклонения случайных величин не находятся в прямой или обратной корреляции.

Это модель, в которой текущие значения одного множества переменных определяют текущие значения первого. Простейший пример модели рекурсивной имеет следующий вид:

$$y = a + Ьx;$$
$$x = c + d\,x,$$

где x и y — переменные;

а, Ь, с и d — постоянные.

Применение обычного метода наименьших квадрантов для моделей рекурсивных помогает вывести обоснованные оценки.

МОДЕЛЬ РОСТА ДОМАРА И ХАРРОДА — первая неокейсианская макроэкономическая модель роста, обосновывающая возможность поддержания устойчивых темпов развития в долгосрочной перспективе и условия для роста национального дохода. Предложена независимо друг от друга Р. Харродом (Англия) и Е. Домаром (США) в конце 1940-х гг. Они утверждали, что инвестиции имеют двойной эффект: приносят доход и увеличивают производственные мощности. Данная модель содержит совокупные условия, которые способствуют тому, что рост национального дохода равновесен или устойчив.

Эта модель основана на применении ряда допущений. Так, например, предполагается, что в производстве задействованы все факторы, соблюдается равенство спроса и предложения, прирост спроса равен приросту предложения.

Модель может быть выражена следующим уравнением:

$$G = S / C, \text{ или } G \times C = S,$$

где G — темп экономического роста;

С — отношение капитала к выпуску продукции (коэффициент капиталоемкости);

5 — доля сбережений в национальном доходе.

Из уравнения следует, что темп экономического роста G равен доле сбережений в национальном доходе S, деленной на коэффициент капиталоемкости C. Выражение G x C = S представляет собой долю чистых инвестиций в национальном доходе, которая определяется как произведение темпа роста национального дохода на коэффициент капиталоемокости (отношение «затраты — выпуск»).

Однофакторная модель Домара и Харрода призвана служить вспомогательным инструментом в решении проблем экономического роста в долгосрочном периоде. Благодаря модели можно описать взаимосвязи в динамике. Они представляются в простой и наглядной форме.

Модель помогает уяснить условия устойчивого экономического роста, обосновать меры краткосрочного антициклического регулирования и длительного стимулирования темпов роста. Модель показывает, что существует опасность не только спада, но и чрезмерного инвестиционного бума, усиливающего нестабильность экономики, раскачивающего ее в обратном направлении.

Модель послужила основой для последующих работ в области экономической динамики, явилась своего рода отправным пунктом для разработки новых, более сложных и детализированных моделей.

МОДЕЛЬ РОСТА НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ — экономическая модель, которая для анализа экономического роста отталкивается от следующих условий:

1) стоимость продукции обеспечивают все факторы производства;
2) каждый из производственных факторов вносит свой вклад в создание стоимости продукции согласно всем предельным продуктам. Они (факторы) получают равный данному предельному продукту доход;
3) выпуск продукции и необходимые для этого ресурсы, а также сами ресурсы находятся в количественной взаимозависимости;
4) факторы производства друг от друга не зависят, но являются взаимозаменяемыми.

МОДЕЛЬ РОСТА СОЛОУ — неоклассическая модель экономического роста. Здесь описывается уравнение, по которому можно составить равновесную траекторию роста при полной занятости населения. Благодаря данной модели можно произвести оценку темпа прироста занятости, при котором достигается устойчивое равновесное состояние системы.

МОДЕЛЬ СЕНТ-ЛУИССКАЯ — теоретическая концепция монетаристов, которая устанавливает требуемое рынком долгосрочное изменение цен за счет инфляции в уравнении М. Фридмена. В общем случае данный параметр определяют как сумму напряженности денежного спроса на товары и ожидаемого изменения будущих цен. В разработке данной модели принимали участие Л. Андерсон, Дж. Джордан, К. Карлсон. Все они специалисты Федерального резервного банка (г. Сент-Луис, США).

МОДЕЛЬ САМУЭЛЬСОНА-ХИКСА — модель делового цикла, в которой описание механизмов динамики рыночной конъюнктуры характеризуется на основании двух концепций: принципа акселерации и мультипликатора. Базовым в этой модели является динамическое уравнение:

$$Y=(a + b)Y(t-I)-vY(t-2) + b,$$

где У, $Y(t$~ I), $Y(t-2)$ — соответственно национальный доход периодов;

t,t—\,t — $2,v$ — мощность (или фактор) акселерации;

a — склонность к потреблению;

Ь — базовое потребление.

МОДЕЛЬ ТРАСТА АНГЛО-АМЕРИКАНСКАЯ — модель траста, в основе которой лежат принцип доверительной собственности, а также другие принципы, такие как абсолютный отказ от завязывания трастовых отношений на базе доверительного управления имуществом; передача собственниками их имущества доверительному собственнику для владения, пользования и распоряжения им в интересах выгодоприобретателя; права доверительного собственника устанавливаются согласно правилам о праве собственности на имущество. Правом на утверждение траста обладают собственники либо органы и лица, выступающие по праву от имени собственника. Здесь же оговаривается, что некоторые субъекты не имеют права на объявление себя доверительными собственниками на свое же имущество. Управление трастом не может находиться в руках органов государственной власти и местного самоуправления, государственных предприятий (в том числе предприятий, в которых доля государства

в уставном капитале превышает 25%), объединений, средств массовой информации, общественных организаций. Выгодоприобретателями могут выступать субъекты права без ограничений, а в некоторых случаях лица, которые не являются таковыми.

Объектами траста являются любые виды отчуждаемого имущества, которые принадлежат учредителю на правах собственности, не исключаются из гражданского оборота и не ограничиваются государством на передачу в траст. Объектами траста не могут быть права требования строго индивидуального характера (на получение заработной платы, алиментов и пр.). Особому регулированию подвергаются:

1) наследственный траст;
2) благотворительный траст;
3) медицинский траст.

Трастовый договор может заключаться на срок от 3 месяцев до 20 лет, прерывание выполнения этого договора при ненадлежащем его исполнении возможно исключительно по решению суда. .

МОДЕЛЬ ТРАСТА НЕМЕЦКАЯ — трастовая модель, для которой основополагающими принципами являются следующие:

1) отказ от концепции «доверительная собственность», в основе — доверительное управление имуществом; нет необходимости образования института «доверительных собственников»;
2) отсутствие перехода права собственности к управляющему имуществом, когда устанавливается доверительное управление имуществом. Если собственник передает свое имущество в доверительное управление другому лицу, то имеют место как полное, так и ограниченное владение, пользование и распоряжение данным имуществом в интересах выгодоприобретателя. Правом на утверждение траста обладают сами собственники или уполномоченные выступать от имени собственника лица, органы.

Трастом не могут управлять государственные и местные органы власти. Выгодоприобретателями могут выступать собственники без ограничений, а иногда и несобственники (в определенных случаях). В качестве объекта траста выступают все виды отчуждаемого от прав собственности имущества, которое не выходит из гражданского оборота и не ограничивается государством в передаче в траст.

Для траста устанавливается срок, который не должен превышать 3 лет, но при взаимном согласии сторон его можно автоматически продлевать. Прекращение выполнения трастового договора при его ненадлежащем исполнении представляется возможным в соответствии с решением учредителя траста с выплатой определенной компенсации управляющему.

МОДЕЛЬ УОРТОНСКАЯ — одна из эконометрических моделей экономики США, разработанная в Уортонской финансово-коммерческой школе Пенсильванского университета для осуществления прогнозирования экономической активности и уровня безработицы за каждый квартал. В данную модель входит порядка шестидесяти уравнений, среди которых производственная функция (типа функции Кобба—Дугласа), кривая Филлипса, ряд уравнений, описывающих финансово-бюджетную систему. Данная модель явилась развитием модели Клейна—Голдберга, и именно наличие в ней названных уравнений отличает ее от модели-источника. С помощью этой модели представляются детальный анализ основных отраслей производства, динамика цен. Создание ее датировано концом 1960-х гг. На основе данной модели были разработаны разнообразные (и сложные, и простые) экономические модели в США и некоторых других странах.

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ — модель, применяемая для определения времени размещения заказов на ресурсы и их количества, а также для определения времени размещения совокупности готовой продукции на складах, У каждой организации должен поддерживаться определенный уровень запасов, так как это позволит ликвидировать некоторые (непредвиденные) издержки в процессе производства и сбыта. Цель данной модели сводится к тому, чтобы максимально уменьшить неблагоприятные последствия (определенные издержки) накопления запасов. Такие издержки существуют в трех разновидностях: в виде расходов на размещение заказов, затрат, связанных с хранением, а также убытков от недостаточного уровня запасов (такие убытки организации могут понести в случае исчерпания запасов). Когда запасы исчерпаны, становится невозможным сбыт продукции или предоставление услуг, также имеют место потери от простоя производственных линий (например в связи с необходимостью выплаты работникам заработной платы, несмотря на то что в настоящий момент они не работают). В таких случаях возникает необходимость в поддержании запасов на высоком уровне, поскольку это чаще всего способствует минимизации издержек, связанных с размещением заказов, тогда фирма может снизить объем «бумажной работы», ей могут быть предоставлены соответствующие скидки при закупке большого количества ресурсов. Тем не менее названные выгоды перекрываются дополнительными издержками, такими как расходы, связанные с хранением, перегрузкой, процентной выплатой, страховыми затратами, потерями от порчи, хищения и дополнительных налогов. Также компания должна иметь в виду, что оборотные средства не должны быть во взаимосвязи с избыточными запасами, потому что обратное способствует возникновению препятствий капиталовложениям в прибыльные акции, облигации или банковские депозиты.

МОДЕЛЬ ФИДЛЕРА СИТУАЦИОННАЯ — эта модель сосредоточивает внимание на ситуации и выявляет три фактора, влияющие на поведение руководителя:

1) взаимоотношения руководителя с членами его коллектива (сюда входят лояльность подчиненных к руководителю, их доверие к нему и привлекательность для исполнителей личности самого руководителя);
2) четкое структурирование задачи (т. е. ее привычность, четкость формулировки);
3) полномочия, связанные с должностью (это объем законной власти руководителя, в рамках которой он может использовать вознаграждение и др.).

Согласно Фидлеру, стиль управления конкретного руководителя остается в целом постоянным, несмотря на то что каждой из названных ситуаций соответствует свой стиль. Фидлер отталкивается от предположения, что руководитель не может приспособить свой стиль управления к конкретной ситуации, поэтому и предлагает помещав руководителя в такие ситуации, которые оптимально подходят к его стабильному стилю управления. Это позволит достичь равенства между требованиями в данной ситуации и личными качествами руководителя и будет способствовать повышению производительности труда и удовлетворенности подчиненных.

МОДЕЛЬ ХЕКШЕРА-УЛИНА — макроэкономическая модель, которую разработали шведский экономист Б. Улин и его наставник Э. Хекшер. В основе данной модели лежит положение, что страны, у которых в избытке имеются некоторые производственные факторы, будут обладать сравнительными преимуществами в экспорте тех товаров и услуг, которые производятся благодаря интенсивному использованию данных избыточных факторов производства.

МОДЕЛЬ ХОМАНСОНА — модель, которая описывает и объясняет поведение неформальных групп.

Эта модель состоит из трех основополагающих элементов, таких как задание, взаимодействие и установки.

Руководитель дает производственное задание подчиненным, выполняя которое последние формируют процесс взаимодействия, в результате чего между ними возникают чувства, привычки, ожидания, симпатии и антипатии, усиливающиеся при возрастании интенсивности взаимодействия, и наоборот. Таким образом, возникает так называемый эффект наполнения, или спиральный процесс, при непрерывности которого члены группы постепенно становятся все более похожими друг на друга. У них возникают нормы совместного поведения (например правило, что человек не должен общаться с руководителем чаще или больше, чем этого требует объективная необходимость, дабы сохранить авторитет в группе), чем дорожат все члены малого коллектива. Таким образом, нормы поведения приобретают силу неписаных законов на достаточно зрелом этапе развития группы. Они аккумулируют прошлый опыт, люди их высоко ценят и порой выполняют с большим прилежанием, чем формальные нормы. С усилением сплочения неформальной группы увеличивается выполнение неформальных норм, а нарушителей норм ожидают неформальные санкции. С помощью такой модели можно произвести оценку ситуации в рабочем коллективе, а также повысить работоспособность и поддерживать на должном уровне моральный климат.

МОДЕЛЬ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ — модель, которую применяют в механизме ценового формирования.

Принято выделять две модели ценообразования (рыночное ценообразование и централизованное (государственное) ценообразование), которые являются противоположными друг другу. В централизованной экономике цены устанавливаются в первую очередь производственной сферой, т. е. исходя из затрат на выпуск товара или услуги. Зачастую цены устанавливаются на плановой основе непосредственно государственными органами до начала производственного процесса. Вследствие этого рынку не принадлежит значимая роль в процессе ценообразования. Он только фиксирует опрос на уровне заранее определенного размера цен и не оказывает влияния на их изменение. Процесс формирования цен в условиях рыночного ценообразования является прерогативой сферы реализации и сбыта продукции. Именно здесь переплетаются спрос и предложение товаров и услуг, полезность предлагаемого товара, целесообразность его покупки, качество и конкурентоспособность. Выпускаемый в производственной сфере товар или цена на него проверяются непосредственно рынком, именно там и устанавливается окончательная цена товара или услуги.

Принципиальное отличие рыночного ценообразования сводится к тому, что в данном случае цены устанавливают сами собственники или производители товара согласно его спросу и предложению на рынке. Органы государства могут устанавливать цены только в отношении ограниченного круга товаров и услуг, который регламентирует законодательство. Государство определяет правила, которые выполняются и в области ценообразования. Государственное регулирование цен не распространяется на продукцию предприятий-монополистов, товары и услуги, которые определяют масштаб цен в экономике и социальную защищенность отдельных групп населения.

МОДИЛЬЯНИ ФРАНКО—(род. в 1918г.) американский экономист, специалист в области макроэкономической теории и экономической политики.

Краткая биография

Окончил Римский университет, доктор права (1939 г.), экономическое образование получил в Новой школе социальных исследований в Нью-Йорке (1939—1942 гг.), преподавал в Женском колледже Нью-Джерси и Новой школе (1944—1946 гг.), профессор Новой школы (1949—1952 гг.), научный сотрудник и главный статистик Института мировых проблем в Нью-Йорке (1945—1948 гг.). В 1949 г. получил статус исследователя-консультанта Комиссии Коуза по экономическим исследованиям.В период с 1959 по 1962 гг. Ф. Модильяни занимает должность профессора экономики Технологического университета Карнеги, Гарвардского и Северо-Западного университетов. Кроме того, он был научным консультантом управляющего совета Федеральной резервной системы, старшим советником Брукингской комиссии по экономической активности.

Ф. Модильяни

Основные труды

«Колебания коэффициента "сбережения — доход"» (1949 г.), «Анализ полезности и потребительская функция» (1954 г.) (эти работы имели важное прикладное значение для разработки национальных пенсионных программ), «Стоимость капитала, финансирование корпораций и теория инвестиций» (1958 г.).

Главные достижения

Ф. Модильяни — представитель направления, стремившегося интегрировать кейнсианскую теорию в общее русло неоклассической экономической теории и в монетарный анализ. Отрицая упрощенные (с его точки зрения) монетаристские подходы М. Фридмена, он стремился к познанию воздействия денег на макроэкономическую активность через различные механизмы финансовых рынков.

Ему принадлежит значительный вклад в теорию денег и процента и в макроэкономическую теорию в целом. Он принимал участие в создании модели «жизненного цикла» и моделей инвестиционных решений. Докторская диссертация по экономике называлась «Предпочтение ликвидности и теория процента и денег». Ее защита проводилась в 1942 г. в Нью-Йоркской школе социальных исследований. Данная диссертация представляла собой первую публикацию Ф. Модильяни на английском языке, и, как считал сам автор, этот труд стал одним из основных его достижений. В 1962 г., когда являлся профессором Технологического института в Массачусетсе, он продолжил свои первоначальные исследования в области макроэкономической теории, в том числе теории денежных циклов. В этот же период Ф. Модильяни начинает изучение международной финансовой и платежной системы, последствий и методов борьбы с инфляцией, стабилизационной политики в «открытых» странах. Достаточно известны труды Ф. Модильяни в различных областях финансов. В 1970-х гг. он принимал участие в Стокгольмском эконометрическом проекте по созданию макроэкономической модели Швеции. Ф. Модильяни был одним из первых, кто в математическом виде охарактеризовал процесс создания моделей «жизненного цикла», объясняющих закономерности образования личных сбережений. Он отталкивался от естественного стремления человека поддерживать свое потребление на постоянном уровне вне зависимости от колебания дохода и сформулировал следующее: «Молодые сберегают, старые растрачивают».

Ф. Модильяни принадлежат исследования экономического цикла и инфляции в области макроэкономики, анализ относительных цен и принятие рациональных решений в области микроэкономической теории.

В 1950-е гг. вместе с М. Миллером он изучал воздействие финансовой структуры и политики в области дивидендов на рыночную оценку фирмы. Выводы были сформулированы в теореме Модильяни—Миллера, где показывается, что для сбалансирования возможного риска и ожидаемого дохода от компаний равного уровня и надежности индивидуальному инвестору необходимо всегда держать в своем портфеле равные количества разных ценных бумаг. Труды Ф. Модильяни были распространены в конце 1960-х и в 1970-е гг. школой «рациональных ожиданий» в макроэкономической теории.

Ф. Модильяни — лауреат Нобелевской премии в области экономики в 1985 г. за анализ поведения людей в отношении сбережений и за работу о связи финансовой структуры компании с оценкой ее акций инвесторами.

МОДИФИКАЦИЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА — стимулирование сбыта посредством модификации некоторых маркетинговых элементов, среди которых выделяют снижение цен, разработку более эффективной рекламной кампании, применение активных приемов стимулирования (например заключение сделок с продавцами на льготных условиях, выпуск дисконтных карт, купонов, раздачу сувениров, проведение конкурсов); использование вновь введенных каналов рынка, предложение покупателям услуг, которые отличаются от предыдущих по качеству.

МОДИФИКАЦИЯ РЫНКА — проведение системы мероприятий, направленных на увеличение потребления существующего товара, поиск новых пользователей и сегментов рынка, а также нахождение способов более интенсивного потребления товара существующими клиентами, в том числе перепозиционирование товара таким образом, чтобы он оказался привлекательным для более крупного или быстрорастущего рынка.

МОДИФИКАЦИЯ ТОВАРА — изменение характеристик самого изделия, таких как уровень качества (долговечность, надежность, скорость, вкус), свойства (имеет целью придание товару новых свойств, делающих его универсальным, более безопасным и более удобным) или внешнее оформление (имеет целью повысить привлекательность товара), чтобы привлечь новых пользователей и интенсифицировать потребление.

МОДИФИКАЦИЯ УСЛУГ — стратегия, которую применяет большинство банков при разработке товара посредством предложения депозитных сертификатов с различным номиналом, которые смогут приобрести потребители из разных групп с различным уровнем дохода. Привлечь внимание к товарам,

нз которые произошло снижение спроса, можно с помощью придания им усовершенствованных качественных характеристик.

МОМЕНТ ВВОЗА — дата, когда таможенный орган принимает таможенную декларацию на ввоз определенного груза.

МОМЕНТ ПОСТАВКИ — момент времени, дата, когда в пользу транспортной компании поставляются и сдаются партии товара. Эта дата устанавливается в соответствии с перевозочным документом либо согласно приемо-сдаточному акту или расписке в получении.

МОМЕНТ ПРОДАЖИ — дата продажи, которая устанавливается в момент поступления денежных средств в кассу или на счет продавца, производителя товара. До наступления момента продажи товар считается принадлежащим продавцу.

МОМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА — дата или момент времени, на который вся отгруженная или отпущенная потребителю продукция считается реализованной. Если смотреть с бухгалтерской точки зрения, то моментом реализации считается время, когда нужно кредитовать счет «Реализация продукции», т. е. показать в бухгалтерском учете увеличение объема реализации (товарооборота). Момент реализации наступает после отгрузки товаров и предъявления покупателем необходимых расчетных документов. Если в договоре поставки установлен отличный от общего порядка момент реализации отгруженного товара и риска его случайной гибели от организации к заказчику, то в данном случае выручка от такой реализации складывается из сумм, которые поступают в качестве оплаты предоставленных товаров, работ, услуг на банковские счета организации (валютный, расчетный и др.) либо непосредственно в кассу организации, и сумм, которые оговариваются при зачете взаимных требований.

МОНЕТА — денежный знак, сделанный из металла. В современных условиях выполняет главным образом функции разменной монеты. Это означает, что ее номинал не превышает номинала официальной денежной единицы страны. В монете различают аверс (лицевую сторону), реверс (оборотную сторону), гурт (обрез). Разменная монета изготавливается преимущественно из медно-цинкового и алюминиевого сплавов и применяется для обслуживания мелких платежей. Для выпуска же юбилейных и памятных монет в некоторых случаях используют материалы более высокого качества, чем названные сплавы.

МОНЕТАРИЗМ — одно из основных течений современного неоконсерватизма, сформировавшееся в 70-е гг. XX в. наряду с теорией предложения. Основная отличительная черта монетаризма состоит в том, что главные проблемы современного рыночного хозяйства монетаристы анализируют через призму денежного обращения. Лидером данной концепции является Милтон Фридмен. Он сформулировал основополагающие методологические принципы, на которые опирается большинство монетаристских концепций. Самый главный *принцип* заключается в интеграции формально-логического способа научного анализа (такой метод традиционен для классического направления) и расчетов на основе экономических моделей. Важным моментом в методологии монетаризма является разделение реального и денежного секторов экономики. В реальном секторе играют роль исключительно рыночные силы, его отождествляют с производством и реализацией товаров и услуг. Основными характеристиками реального сектора экономики являются уровни и динамика инвестиций, занятости, цен. Денежный сектор представляет собой сферу государственной деятельности. Монетаристы стремятся нейтрализовать денежный сектор реальным, дать рыночному механизму благоприятные условия функционирования, оснастить товарные рынки необходимыми денежными средствами. Сильной стороной в теории монетаризма является то, что вопросы, касающиеся организации неинфляционной денежной политики, разрабатываются подробно и детально. Многие положения данной политики успешно применены на практике. Например, это выражалось в стабильно низких темпах роста цен в 1980-х гг. в экономике США, Великобритании и других стран: здесь государство пыталось ориентировать денежное регулирование на монетаристскую концепцию.

Монетаризм возник как антипод кейнсианской теории. Монетаристский подход к управлению экономикой широко использовался в США, Великобритании, ФРГ и других странах в период преодоления стагфляции в 1970 — начале 1980-х гг., а также в начале 1990-х при переходе к рыночной экономике в России. Главным достижением монетаризма является концепция стабилизации экономики, реализация которой помогла США ослабить инфляцию и укрепить национальную валюту.

В соответствии с монетаристской *концепцией* современные рыночные отношения представляют собой устойчивую, саморегулирующуюся систему, обеспечивающую политическую свободу и экономическую эффективность. Этот подход признает важность государственного вмешательства в развитие экономики, но не с целью корректировки рыночных механизмов кейнсианскими методами регулирования совокупного спроса, а путем создания условий для активизации конкурентных сил рынка при помощи рациональной денежной политики. В реакции рынка на манипулирование денежной массой М. Фридмен и его последователи рассматривают две *модели:* краткосрочную и долгосрочную.

В краткосрочной перспективе при росте массы денег наблюдается понижение ставок процента, расширение спроса, сокращение безработицы. Однако если предложение денег увеличивается постоянно в течение длительного времени, то имеет место интенсификация инвестиционного процесса, что способствует росту объемов производства, реализации, доходов и спроса на деньги как таковые, а это, в свою очередь, повышает процентную ставку. Долгосрочным результатом такой политики является разрыв взаимосвязи динамики нормы процента, изменения спроса на деньги и их предложения.

Монетаристы считают, что *условием* долгосрочного равновесия рынка денег является соблюдение основного денежного закона, в соответствии с которым устанавливаются связи между долгосрочным темпом роста предложения денег и долгосрочным темпом роста реального продукта:

$$m = y + i,$$

где m — долгосрочный темп роста предложения денег;

y — долгосрочный темп роста реального продукта;

i — темп ожидаемой инфляции (контролируемый государством темп роста цен).

Целями долгосрочной денежной политики являются стабилизация инфляции и превращение ее в такой процесс, который полностью подлежит прогнозам. Как считают монетаристы, экономическая политика, которая имеет ориентацию на долгосрочные тенденции изменения хозяйственной конъюнктуры, самым лучшим образом способствует поддержанию оптимальных темпов экономического роста.

МОНЕТАРИЗМ МЕЖДУНАРОДНЫЙ — школа экономической мысли, представители которой придерживаются мнения, что изменения денежной массы во всем мире являются главными причинами инфляционных и дефляционных процессов в мировой экономике. В тех странах, где существуют плавающие валютные курсы, при росте денежной массы в рамках страны обесценивается национальная валюта. Их резиденты будут стараться уменьшить количество имеющихся денег за счет покупки ценных бумаг, иностранных товаров, недвижимости. Обратная ситуация наблюдается в странах, где темпы роста доходов опережают рост денежной массы: резиденты данных стран будут стремиться к увеличению имеющихся денежных средств, так как это позволит им увеличить объем финансирования трансакций, иметь чистый приток фондов и пр. В странах, где быстро растет реальный доход и медленно — денежная масса, стоимость их валюты будет увеличиваться в результате того, что формируются направления в сторону образования излишка по капитальным и текущим статьям платежного баланса.

В странах с фиксированными валютными курсами при избыточном ^.осте массы денег наблюдаются избыток денег в наличности и попытки восстановления соотношения всех активов внутри страны за счет покупки товаров и ценных бумаг. Дефицит по текущим и (или) капитальным статьям платежного баланса должен быть финансирован с помощью зарубежных займов и снижения валютных резервов. Тем не менее размеры резервов и возможности иностранных займов должны ограничиваться. До этих пределов

страна может допустить увеличение массы денег в обращении, следовательно, и уровень внутренних цен. Наоборот, в страну, где имеет место профицит платежного баланса, будут направляться потоки иностранной валюты, а это чревато увеличением денежной массы в стране. В определенных пределах государство нейтрализует влияние этих входящих потоков с помощью широкой эмиссии государственных ценных бумаг для снижения объема наличных денег. При непрерывной продаже облигаций их цена снизится, а процентная ставка увеличится, что будет стимулировать приток капитала. Таким образом, в странах с дефицитом будет наблюдаться отток денег, который снизит темпы инфляции, а с профицитом — приток денег и увеличение инфляции. В результате темпы инфляции постепенно будут выравниваться, восстановится равновесие платежных балансов.

Принято считать, что в странах с фиксированными валютными курсами быстрое увеличение массы денег одновременно способствует созданию инфляционного давления по всему миру. Это означает, что в мире с фиксированными курсами валют темпы инфляции в относительно малой стране с открытой экономикой находятся в прямой зависимости от темпов инфляции во всем мире.

МОНОКУЛЬТУРА (от гр. *monos* — «один, единый, единственный», лат. *cultura* — «возделывание»). I. Форма земледелия, основанная на длительном (непрерывно повторяемом) возделывании культуры одного вида на одной и той же площади сельхозугодий. Характерна для начального периода освоения новых земель. Применялась в отдельных регионах США, Канады, стран Латинской Америки. Следует отличать монокультуру от узкоспециализированных, но рациональных форм земледелия, основанных на сочетании или чередовании нескольких хорошо адаптированных к местным условиям культур. 2. Организация сельскохозяйственного производства на принципе исключительного или явно преобладающего возделывания культуры одного вида. Монокультурное земледелие широко использовалось на ранних стадиях капитализма в странах Латинской Америки. Особое развитие принцип монокультуры получил в условиях расширения международной торговли в конце XIX в. Однотипность агротехники на больших площадях, привычность технологии выращивания, минимальные дополнительные вложения капитала обеспечивали сельскохозяйственным производителям высокие прибыли. Однако, нарушая систему севооборота, монокультура вызывала истощение и ухудшение физических свойств почвы, способствовала возникновению очагов специфических вредителей, болезней и сорных растений, а также генетической деградации культивируемых сортотипов и в перспективе вела к снижению урожайности.

Специализация сельскохозяйственных производителей на монокультуре характерна для экономики развивающихся стран.

МОНОМЕТАЛЛИЗМ (от гр. *monos* — «один, единый, единственный» и лат. *metallum* — «металл») — денежная система, в условиях которой только один металл является всеобщим эквивалентом и основой денежного обращения; ситуация в стране, когда находящиеся в обращении монеты и денежные знаки могут размениваться на драгоценные металлы. На смену монометаллизму пришел биметаллизм.

Сначала при монометаллизме традиционно использовалось серебро, однако в результате открытия новых месторождений золота большинство стран перешли на золото (конец XIX в.). В середине XX в. абсолютное большинство государств заменили золотой монометаллизм золотовалютным стандартом.

Монометаллизм золотой (серебряный) — денежная система, в условиях которой золото (серебро) выступает единственным и всеобщим эквивалентом и основой денежного обращения.

МОНОПОЛИЗМ (от гр. *monos* — «единственный, один» + *poleo* — «продаю»). I. Господство, которое на рынке товаров и услуг принадлежит одному производителю (продавцу) или сравнительно небольшой их группе, в которую они концентрируются для того, чтобы осуществить захват рынка, вытеснение и ликвидацию конкурентов, контролировать цены на данном рынке. 2. Действия хозяйствующих субъектов, органов управления, которые ориентированы на ликвидацию конкуренции (конкурентов), установление положения гегемонии одного из множества участников рынка.

Как правило, это реализация интереса субъекта (отдельного лица, группы лиц, организации, фирмы, государства) посредством исключительного (монопольного) права в определенной области деятельности. Монополизм политический связан с присвоением одним лицом или группой лиц (в том числе партией) всей полноты политической власти, что реализуется в форме диктатуры, авторитарных проявлений и сопровождается, как правило, захватом экономических рычагов управления. Монополизм экономический — реализация экономических интересов субъекта (лица, группы лиц, организации, государства) посредством исключительного (монопольного) права в определенной сфере экономики, производства, на рынках (товарном, финансовом, капиталов).

Монополизм экономический реализуется в двух *формах:*

1) в форме естественной монополии;
2) в форме искусственной монополии.

Преодоление негативных сторон монополизма экономического в развитых странах достигается методами антимонопольного регулирования, прежде всего законодательными, административными (такими как постоянный государственный мониторинг деятельности монополий, отмена несправедливых решений), экономическими (такими как штрафы, санкции) методами.

МОНОПОЛИЯ. 1. Исключительное право, которое принадлежит государству, предприятию, организации или физическому лицу и позволяет ему практически единолично осуществлять какой-либо вид деятельности. 2. Крупные компании (фирмы, корпорации) и (или) их объединения в картели, тресты, концерны, консорциумы, конгломераты и др.

В руках монополии концентрируется значительная доля производства, реализации и сбыта товаров и услуг, что обеспечивает монополистам право на установление господствующего положения на рынке и диктовку потребителям своих условий, в том числе и установление монопольной цены. В сельской местности в роли монополистов обычно выступают предприятия — поставщики сельскохозяйственной техники, химических удобрений, семеноводческие и племенные хозяйства, предприятия, оказывающие ремонтные услуги.

Основные *признаки* монополии:

1) на рынке действует только одна компания, оказывающая воздействие на цены и регулирующая предложение товаров и услуг;
2) на рынке нет аналогов продукции монополиста;
3) компания-монополист осуществляет абсолютный контроль рынка сырья в своей отрасли и не позволит появиться новым производителям.

Монополизация производства подавляет конкурентный потенциал рыночной экономики, ведет к росту цен, снижению объемов производства и избыточной прибыли. На практике достаточно контроля примерно 80% выпускаемой продукции, чтобы диктовать цену всем остальным производителям.

Различают следующие виды монополии:

1) закрытую (чаще всего это государственные монополии). Она защищается от конкуренции посредством юридических запретов, ограничений. Естественная необходимость в ней возникает вследствие того, что без нее невозможно достичь эффективного использования ресурсов;
2) открытую, когда одна фирма стала единственным производителем и поставщиком определенного вида товаров;
3) простую. Такая монополия в каждый момент времени реализует производимую продукцию по одинаковой и постоянной цене своим покупателям;
4) ложную. Это кратковременная ситуация в биржевых сделках, когда большинство продавцов придерживает продажу данного вида товаров, ценных бумаг по причине отсутствия спроса на данный товар в момент времени;
5) банковскую. Банки и их объединения, занимающие лидирующее положение, господствуют в проведении банковских операций, в результате чего получают монопольно высокие прибыли. Различают следующие банковские монополии: банковский картель, банковский синдикат, банковский трест, банковский концерн;
6) валютную. Это монополия государственного органа на проведение валютных операций и всю валюту экономических агентов;
7) государственную фискальную. Это монополия государства, которая позволяет ему производить и продавать товары массового потребления (табачные изделия, спич-

ки, соль, хлебопродукты и пр.) для получения акцизов;

8) регулируемую. Здесь государство позволяет некоторым компаниям устанавливать расценки, которые способствуют получению справедливой нормы прибыли, с помощью которой организации смогут поддерживать, а в необходимых случаях расширять свое производство. Если монополия нерегулируемая, то фирма устанавливает самостоятельно любую цену, но такую, что рынок сможет выдержать.

МОНОПОЛИЯ АБСОЛЮТНАЯ — полный контроль, который осуществляет один производитель и поставщик над всем процессом производства, реализации и сбыта данного товара или услуги.

МОНОПОЛИЯ БИЛАТЕРАЛЬНАЯ (то же самое, что монополия двусторонняя) — ситуация на рынке, в условиях которой один продавец, контролирующий все предложение товаров и услуг, имеет противостояние в лице покупателя, который полностью контролирует спрос на данные товары и услуги.

Двусторонняя монополия — такая ситуация на рынке, когда единственный продавец (монополист) сталкивается с единственным покупателем (монопсонистом). На практике монополия билатеральная встречается в крайне редких случаях. Например, она имеет место, когда фирма-монополист договаривается с отраслевым профсоюзом по поводу условий найма работников. Решение вопроса об оптимальных объеме выпуска и цене товара (услуги) в условиях монополии билатеральной носит неоднозначный характер. На практике победа принадлежит сильнейшему.

МОНОПОЛИЯ ЕСТЕСТВЕННАЯ — официально признанная монополия на производство и реализацию товаров и услуг, которая является неизбежной. В отношении названных товаров и услуг причинами монополии являются либо естественные права монополиста, либо представления об экономической выгоде для государства в целом и всего населения. Возникновение естественной монополии имеет место в таких отраслях, где присутствуют минимальные долгосрочные средние издержки, и только в том случае, когда весь рынок обслуживает только одна компания. В подобных отраслях минимальный эффективный масштаб производства товара близок (иногда превосходит) к тому количеству, на которое на рынке существует спрос по любой цене, способной покрыть производственные издержки. А если выпуск продукции разделить между несколькими компаниями, то масштабы производства каждой из них будут неэффективно малы. К естественным монополиям относятся монополии на владение уникальными природными ресурсами, поскольку основополагающим принципом естественной монополии является экономия на масштабах производства.

В дополнение к сказанному естественные монополии возникают в областях, где имеет место авторское право, поскольку автор по закону является монополистом. Как правило, государственная монополия возникает также там, где необходимость в ее присутствии обусловлена причинами общественной безопасности. Предприятия коммунального хозяйства тоже являются монополистами, в частности РАО ЕЭС. Естественные монополии существуют, потому что они оптимально удовлетворяют общественные интересы.

МОНОПОЛИЯ ОТКРЫТАЯ — ситуация на рынке, в условиях которой как минимум одна компания на определенное время превращается в единственного поставщика продукта, однако она специально не защищена от конкуренции. В роли открытой монополии зачастую выступают вновь вышедшие на рынок компании, у которых имеется новая продукция. Однако недостатком такой монополии является то, что в самый неожиданный момент могут возникнуть конкуренты. По существу, многие монополии могут считаться открытыми. Легальные барьеры, защищающие закрытые монополии от конкуренции, вправе отменить решение суда. Большинство монополий может подпасть под влияние множества конкурентов, которые производят товары-заменители.

МОНОПОЛИЯ ЧИСТАЯ — характеризует такую рыночную ситуацию, когда только одна-единственная фирма производит и реализует определенный вид продукта, поскольку заменителей данному товару не существует. В данных условиях ограничивается доступ на рынок, цены полностью контролируются.

Чистые монополии не устанавливают чрезмерно высокие цены, поскольку может нависнуть угроза падения или отсутствия спроса со стороны потребителей. Монополист анализирует спрос и определяет цену на таком уровне, который отвечает оптимальной рентабельности. Чаще всего единственными продавцами в условиях чистой монополии выступают государственные организации.

Чистая монополия государства посредством политики цен может преследовать разные цели:

1) устанавливать цену, которая не достигает себестоимости товара (это относится к жизненно важным для населения товарам);
2) устанавливать такую цену, которая позволит покрыть производственные издержки или получить достаточно хорошие доходы;
3) устанавливать завышенную цену на товары и услуги с целью снижения потребления их населением.

МОНОПСОНИЯ (от гр. *monos* — «единственный», «один» + *opsonia* — «закупка») — ситуация из области теории несовершенной конкуренции, в условиях которой для единственного покупателя предлагаются товары и услуги со стороны множества продавцов. Иными словами, это ситуация, когда организация-монопсонист держит под полным контролем спрос на определенные товары или услуги, поскольку является потенциальным покупателем данного блага. В данном случае цену диктует тоже покупатель. Монопсоническая власть — это способность фирмы-покупателя оказывать воздействующее влияние на цену товара. Вообще, если монопольная власть двигает цену в сторону уровня предельной стоимости товара, монопсоническая власть способствует толчку цены к уровню предельных издержек производства данного товара.

В общем случае пример монопсонии приведен в работе Джоан Робинсон «Экономии несовершенной конкуренции» (1933 г.).

МОНОПСОНИЯ ЛОЖНАЯ — ситуации на бирже, когда имеется незначительный спрос на конкретный товар, в результате чего многие из участников биржи воздерживаются от торгов, потому что надеются на последующее понижение цен.

МОНОПСОНИЯ ЧИСТАЯ — частный случай ситуации на рынке, когда множество производителей-конкурентов предлагает аналогичный товар покупателю, который на рынке только один.

МОРАТОРИЙ (от лат. *moratorius* — «замедляющий, отсрочивающий») — отсрочка ранее принятых обязательств или выдачи денег, выплаты по долговым обязательствам, которая замедляется на определенный срок до момента наступления оговоренных условий. Если мораторием пользуется должник, то в его обязанности входят представление документального заявления о его временной несостоятельности оплачивать долги на установленных условиях и декларация новых условий.

МОРТИФИКАЦИЯ — объявление владельцем о недействительности своих акций вследствие различных причин, в частности по причине их утери.

МОРТИФИКАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ — часть, доля выбытия из активных основных фондов вследствие физического износа или в результате истечения и превышения служебного срока.

МОТИВ — побудительный фактор, причина какого-либо действия; довод в пользу определенных действий, предметов. Мотивы представляют собой различные факторы, заставляющие и побуждающие человека к определенным поступкам. Мотив имеет личностный характер, однако находится в зависимости от множества внешних условий. Кроме того, мотив определяет, что надо сделать и то, как это будет осуществляться. Обычно поведение человека определяет комплекс мотивов.

Различают содержательные и процессуальные мотивы. Первые базируются на отождествлении внутренних побуждений, принуждающих людей поступать конкретным образом. Процессуальные же мотивы основываются на поведении людей с учетом их индивидуального восприятия и понимания.

Различают *мотивы внутренние* и *внешние:* внутренние касаются получения удовлет-

ворения от имеющегося у человека предмета, который он желает сохранить, или неудобств от обладания им, следовательно, стремления от него избавиться. Внешние мотивы — это стремление человека к обладанию определенными объектами, которые ему не принадлежат или, наоборот, к избежанию такого владения, обладания.

Мотивы «включаются» при помощи стимулов, в качестве которых могут выступать как чисто материальные предметы, так и действия других людей, предоставляющие возможность иметь что-либо.

В *маркетинге* под мотивом подразумевается некая потребность, настоятельность которой является достаточной, чтобы направить, мотивировать человека на ее скорое удовлетворение. Мотивы могут быть рациональными или эмоциональными (иррациональными). Для изучения мотивов поведения потребителей прежде всего используются методы маркетинговых обследований.

Мотив предосторожности — это мотив хранения денег или какого-либо другого полезного ресурса покупательной способности, с тем чтобы иметь в будущем возможность реализовать неожиданные потребности или же воспользоваться преимуществом непредусмотренных возможностей.

МОТИВАЦИЯ (от лат. *moveo* — «двигаю, побудительная причина, повод к тому или иному действию») — совокупность внутренних и внешних движущих сил и воздействий, побуждающих человека к деятельности, придающих этой деятельности четкую направленность, ориентированную на достижение каких-либо определенных целей; использование мотивов поведения человека в практике управления его собственной произвольной деятельностью. С помощью мотивации менеджер побуждает персонал работать для достижения целей организации, тем самым удовлетворяя их личные предпочтения, желания и потребности.

Мотивация персонала неразрывно связана с потребностями, удовлетворение которых служит мотивом к действию. Мотивация персонала определяется широким спектром потребностей, и руководители различного уровня, чтобы усилить мотивацию конкретного работника, должны дать ему возможность их удовлетворить. Осуществляя соответствующие действия, менеджеры способствуют достижению целей всей организации. При низком уровне жизни руководители могут поощрять подчиненных почти исключительно экономическими стимулами. При высоких заработках и достаточном уровне социальных благ на первое место выходят духовные потребности, соответственно мотивация персонала происходит прежде всего за счет удовлетворения вторичных потребностей. Затрачивая определенные усилия, работник ожидает, что результат приведет к удовлетворению его потребностей. Проявляя инициативу и творческий подход, он полагает, что, помимо материального вознаграждения, повысятся его престиж, уважение коллектива, степень его самовыражения. Если связь между затрачиваемыми усилиями и ожидаемым результатом не прослеживается, то мотивация работника ослабевает, неудовлетворенная потребность отрицательно сказывается на эффективности функционирования всей организации в целом.

Мотивация персонала возможна лишь при ликвидации отчужденности персонала от интересов компании, создании единой команды, заинтересованной в конечных результатах деятельности.

В маркетинге под термином «мотивация» понимают совокупность нескольких идей, увлечений, причин или интересов, которыми руководствуется покупатель, потребитель при принятии решения о предпочтительности товара при его покупке.

МОТИВАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЯ МАККЛЕЛАНДА И АТКИНСОНА — концепция, разработанная в 1950-х гг. американскими исследователями, которая была изложена в книге Д. Макклеланда «Достигающее общество» (1961 г.). Анализируется применение теории достижения к самым различным отраслям, среди которых особое место занимают проблемы предпринимательской деятельности.

Согласно данному подходу потребность в достижении обозначает состязание с некоторыми эталонами совершенства, стремление превзойти их. Мотив достижения является главным побудительным мотивом к занятию бизнесом. Были определены три *условия*, при которых появляется мотив достижения:

1) человек должен быть готов к тому, чтобы взять на себя полную ответственность за конечный результат дела;
2) нужно точно представлять себе то, чем закончится дело, принесет оно успех или поражение;
3) удача не может быть четко определенной и тем более гарантированной, но она должна быть связана со средним умеренным риском, с некоторой степенью неопределенности.

При сравнении уровня потребности к достижению в разные исторические периоды Д.Макклеланд достаточно убедительно доказывал, что наибольшего успеха в экономике добиваются тогда и там, когда и где у человека очень высока сила мотива к достижению. Дж. Аткинсон в своих экспериментах выяснил то обстоятельство, что испытуемые, отличающиеся высоким уровнем потребности в достижении задуманного, как правило, гордились своими большими успехами. Наоборот, люди с низким уровнем этой потребности были очень довольны тем, что им удалось всего лишь избежать неудачи. Формула успеха Дж. Аткинсона: чем ниже вероятность успеха, тем выше уровень побуждения к нему в связи с его высокой ценой. В формуле страха перед неудачей основную роль играл мотив (или стремление) избежать неудачи, т. е. расхолаживающая сила возможного неуспеха. Согласно гипотезе Дж. Аткинсона неудача при решении легкой задачи (что равносильно высокой вероятности успеха) более притягательна для индивида, чем поражение при разрешении довольно трудной задачи.

МОТИВАЦИЯ ТРУДА — внутренние стимулы отдельного человека или группы людей к трудовой деятельности. Основными *принципами* мотивации труда являются:

1) формирование у каждого работника понимания сути и значения мотивации в процессе трудовой деятельности;
2) обучение персонала и начальников организации психологическим основам внутриорганизационного общения;
3) формирование у руководителей демократических подходов к руководству персоналом с применением новейших современных методов мотивации.

Мотивация труда *подразумевает:*

1) систему вознаграждения, материального, а также морального поощрения;
2) обогащение содержания труда, повышение интереса к выполняемой работе;
3) развитие персонала, предоставление возможности профессионально-квалификационного продвижения, планирования дальнейшей карьеры;
4) улучшение социального и психологического климата на предприятии с помощью изменения стиля руководства, условий найма и работы, поощрения индивидуальной или групповой инициативы, творчества и самореализации;
5) активное вовлечение работников в управление трудовыми процессами, участие в прибылях и акционерном капитале фирмы и т. п.

Мотивация позволяет решить такие *проблемы*, как:

1) стабилизация коллектива;
2) повышение результативности (производительности) труда и заинтересованности в мобильности (прежде всего профессиональной);
3) обеспечение систематического роста квалификации.

Мотивация труда делится на три части: материальную, моральную и административную (организационную). Мотивация труда включает стимулирование (положительную мотивацию) и санкции в качестве наказания (отрицательную мотивацию).

МУЛЬТИПЛИКАТОР (от лат. *multiplicator* — «умножающий, увеличивающийся») — коэффициент, который показывает зависимость изменения дохода от изменения инвестиций. Впервые идея мультипликатора была введена в экономическую науку представителем Кембриджской школы Р. Канном в 1931 г., который объяснил, как инвестиционные потоки приводят к мультипликации покупательной способности и занятости населения. Обобщенную трактовку мультипликатора предложил Джон Мейнар Кейнс в 1936 г. в книге «Общая теория занятости, процента и денег» для характеристики соотношения между конечным продуктом (национальным доходом) и входящими в его состав капитальными вложениями.

Теория мультипликатора объясняет наличие стимулирующего влияния затрат в данной сфере производства на расширение производства и занятости в других его сферах. Этот положительный, нарастающий эффект в размере валового национального продукта

(ВНП) и называется мультипликационным эффектом. Мультипликатор представляет собой числовой коэффициент, который показывает размеры роста ВНП при увеличении размера инвестиций.

Например, рост инвестиций составляет 100 млрд руб., следовательно, *М* = 3. Если бы ВНП вырос на 200 млрд руб., тогда *М* был бы равен 2.

М = Приращение ВНП / Приращение инвестиций.

Или

$$\Delta\ ВНП = М \times \Delta\ И.$$

Дж. М. Кейнс доказал также, что *М* есть величина, обратная предельной склонности к сбережению (ПСС):

$$Л/= 1 / ПСС.$$

Или

$$М = \backslash 1 \backslash\text{-}ПСС,$$

где *ПСП* — предельная склонность к потреблению, следовательно,

Д ВНП = (1/ ПСС) ХАИ.

В рамках кейнсианской теории мультипликатор обосновывает позитивное влияние крупных расходов (инвестиций), осуществляемых правительством (государственных заказов), фирмами и населением, на эффективность и рост национального производства.

В дальнейшем явление мультипликации стали анализировать с учетом фактора времени, и возникла динамическая модель мультипликатора, которая разработана П. Самуэльсоном и Дж. Робинсон, Ф. Хайеком. Динамическая модель мультипликатора строится исходя из повторяемости эффекта первичных инвестиций. Использование теории мультипликатора при анализе динамики сбережений инвестиций показывает конкретные рычаги воздействия на изменение совокупного спроса, объема ВНП и занятости населения. Теория мультипликатора сыграла исключительную роль в обосновании концепции эффективного спроса, необходимости и возможности регулирования рыночной экономики.

Существуют различные виды мультипликаторов в зависимости от того, какой именно класс расходов, доходов, инвестиций или иных финансовых потоков рассматривается в качестве исходного.

МУЛЬТИПЛИКАТОР АВТОНОМНЫХ РАСХОДОВ — отношение изменения равновесного ВВП к изменению произвольного составного компонента автономных расходов.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ — коэффициент, который характеризует воздействие добавочного экспорта товаров и услуг, зарубежных инвестиций на размер внешнего дохода.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ДЕНЕЖНЫЙ — показатель, характеризующий возможности экономики в целом и банковской системы в частности увеличивать объем денежной массы в финансовом обороте. В основе действия денежного мультипликатора находится процесс обязательного резервирования части средств, получаемых коммерческими банками в виде депозитов, на специальных счетах в ЦБ. Этот мультипликатор иногда называется еще мультипликатором депозитов, или кредитным мультипликатором. Он равен отношению единицы и обязательной нормы резерва.

Это числовой коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастет или сократится денежная масса в результате увеличения или сокращения вкладов в денежно-кредитную систему на одну единицу. Эффект мультипликатора денежного лежит в основе такого экономического явления, как создание денег банками и другими денежно-кредитными институтами.

Пример

Банк получил в виде вкладов 10 млн руб. для того, чтобы в любой момент выдать деньги вкладчику. Нет необходимости держать всю сумму вкладов в банке, достаточно только части. В настоящее время в банках различных стран доля наличных денег, необходимых на случай выдачи вкладчику (резервов), колеблется от 3 до 15% общей суммы вкладов. Для нашего случая доля резервов будет равна 10%. В этом случае балансовый счет банка будет выглядеть следующим образом (рис. 76):

Активы	Пассивы
Резервы 1000	Вклады 10 000
Ссуды 9000	
Всего 10 000	Всего 10 000

Рис. 76. Балансовый счет банка

Соответственно количество денег в обращении увеличится с 10 млн до 19 млн руб., из которых 9 млн руб. представляют деньги, созданные (дополнительно введенные в обращение) банком.

На этом процесс не заканчивается. Тот, кто взял ссуду в 9 млн руб., будет тратить деньги, а тот, кто их получит (те же 9 млн руб.), положит в банк. Из этого видно, что процесс создания денег будет продолжаться до тех пор, пока вся сумма первоначального вклада не будет использована в качестве отложенных резервов. Учитывая это, легко подсчитать, зная первоначальный вклад и долю резервов, какова общая сумма созданных банком денег:

10 млн руб. x 10 = 100 млн руб.

Или более подробно:

10 млн руб. = 9 млн руб. = 8100 млн руб. = ... =

10 млн руб. x$(1 + 9/10^2 + 9/10^3 = ...)$ =

10 млн руб. x (1 / 1 - 9/10) x 10 млн руб. + + 1/0,1 + 1000 млн руб.

Отсюда следует, что каждый рубль резервов создает 10 новых рублей.

Отношение новых денег к резервам получило название мультипликатора предложения (или мультипликатора денежного). Мультипликатор находится в обратной зависимости от уровня резервов и равен 1 / *R* (где *R* — уровень резервов). В нашем примере мультипликатор денежный = 1/0,1 = 10.

Благодаря мультипликативному эффекту сокращение общего уровня резервов в национальной банковской системе приводит к увеличению массы денег в обращении и усилению инфляционных процессов в экономике, и наоборот. Взаимодействие процессов увеличения или сокращения массы наличных денег (например, изъятия денег для покупки государственных облигаций) и варьирования уровня банковских резервов лежит в основе влияния монетарной политики на экономику.

Денежный мультипликатор отражает возможности экономики в целом и банковской системы в частности увеличивать денежную массу в обращении.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ДЕПОЗИТНЫЙ — положительный коэффициент изменения массы денежных средств на банковских депозитах благодаря неоднократному применению (обороту) одних и тех же денег на банковском, а также кредитном рынках. Можно также сказать, что это завышенное воздействие незначительного изменения в банковских депозитах на денежную массу, а также объем кредитования через многократное использование одних и тех же денег как в банковской системе, так и на кредитных рынках.

То же, что и мультипликатор кредитный.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ДИНАМИЧЕСКИЙ — мультипликатор, который учитывает в своем действии фактор времени, т. е. то обстоятельство, что происходит постепенное увеличение расходов в ответ на рост доходов. Так, например, считается, что мультипликатор достигает своей полной величины примерно через 6—10 месяцев, поскольку население, естественно, не сразу откликнется ростом расходов на увеличение дохода. Считается также, что мультипликатор исчерпывает свою силу через определенный период. Через 2 года его значение начинает понижаться вследствие эффекта вытеснения инвестиций из-за возрастающей ставки процента.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ЗАТРАТ — коэффициент, который показывает отношение изменения уровня нового равновесия национального дохода к изменению автономных независимых затрат, его вызвавших.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — воздействие капиталовложений на суммарный доход (небольшие инвестиции через эффект мультипликатора могут оказать воздействие на всю экономику, так как последовательно затрагивают различные отрасли).

МУЛЬТИПЛИКАТОР НАЛОГОВЫЙ — частное в результате деления изменения в реальном национальном доходе на изменение в налогах. Этот мультипликатор имеет отрицательный знак.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ РАСХОДОВ — отношение прироста реального размера национального дохода к приросту правительственных бюджетных расходов.

МУЛЬТИПЛИКАТОР СБАЛАНСИРОВАННОГО БЮДЖЕТА — влияние равных приростов (или сокращений) правительственных расходов, связанных с покупкой товаров и услуг, а также повышения (в обратном случае снижения) налогов на равновесный чистый национальный продукт (ЧНП), что выражается в его увеличении (уменьшении) ровно на величину этих равных приростов (сокращений).

МЮРДАЛЬ ГУННАР КАРЛ (1898—1987) — шведский экономист, представитель стокгольмской школы, специалист в области вопросов, касающихся международных экономических отношений, а также экономики развивающихся стран.

Краткая биография

Получил юридическое и экономическое образование в Стокгольмском университете (1927 г.), после получения докторской степени преподавал политэкономию, с 1927 г. получил профессорскую степень в Стокгольмском университете. В 1930—1931 гг. являлся профессором Института международных отношений в г. Женеве. С 1933 г. он — заведующий кафедрой политической экономии и финансов. В 1933—1938 гг. — член правительственных комиссий, консультант правительства по социальным, экономическим и налоговым вопросам. В 1935 г. был избран членом шведского парламента. В 1938 г. читал курс лекций в Гарвардском университете. В 1943 г. он — экономический советник посольства Швеции в США, с 1947 г. — генеральный секретарь Экономической комиссии Организации Объединенных Наций для Европы (ЭКЕ). Им был создан независимый экономический секретариат. Основатель и первый директор Института исследований мировой экономики (с 1961 г.), член Британской и Шведской академий наук. Приглашенный профессор Нью-йоркского и Калифорнийского университетов.

Основные труды

«Проблемы ценообразования в условиях экономических сдвигов» (1927 г.).

Г. К. Мюрдаль

В книге «Денежное равновесие» (1931 г.) ввел в экономическую теорию такие понятия, как «ожидание» и «осуществление».

«Кризис и проблемы народонаселения» (1934 г.); «Американская дилемма. Негритянский вопрос и современная демократия» (1944 г.); «Международная экономика: проблемы и перспективы» (1956 г.); «Азиатская драма. Исследование о бедности народов» (1968 г.). Подзаголовок книги свидетельствует о завуалированной полемике с Адамом Смитом, подчеркивающей противоположность предмета исследования ученых, занимающихся проблемами «третьего мира», и классиков западной экономической науки, изучавших экономику народов, первыми твердо вставших на путь капиталистического развития.

Главные достижения

Г. К. Мюрдаль исследовал вопросы установления цен, а в сферу исследований включал такие факторы, как риск и ожидание, делая упор на роль элемента случайности в протекании экономических процессов. Он дал новую трактовку динамических процессов, отказавшись от приемов статических исследований.

Ввел в экономическую теорию понятия «ожидание», а также «осуществление», которые имели большое значение для развития экономической науки. Первое относится к ожидаемой величине данной экономической переменной, второе — к реализуемой или фактической ее величине. Идеи и замыслы Г. К. Мюрдаля заложили фундамент стокгольмской школы макроэкономики.

В 1930-х гг. принимал участие в разработке демографической политики в Швеции: были анализированы проблемы рождаемости в Швеции и сформулированы рекомендации и советы правительству для проведения качественно новой демографической политики, предусматривающей выплату субсидий, государственную поддержку многодетных семей, интенсивную жилищную политику и многие другие стимулирующие рождаемость мероприятия.

Шведская модель социализма Г. К. Мюрдаля основана на теории социального рыночного хозяйства, социально регулируемой экономики и социального партнерства. Как и Л. Эрхард, Г. К. Мюрдаль считал, что регулирование государством рыночных процессов способствует созданию эффективной экономики, основанной на всеобщем равенстве и равных экономических возможностях для всех. Основополагающим в шведской модели социализма Г. К. Мюрдаль считал возведение крепкой системы социальной защиты населения, которая гарантировала бы равные возможности для повышения благосостояния как для трудоспособного, так и для нетрудоспособного населения. С этой целью модель предусматривала осуществление государством обширного комплекса разнообразных мер, таких как:

1) обеспечение высокого прожиточного минимума всем членам общества без исключения;
2) оказание материальной помощи малоимущим за счет изъятия привилегий у богатых;
3) создание условий для зарабатывания денег любыми методами, не противоречащими законодательству;
4) защита гражданских и политических прав и свобод;
5) защита от политического преследования и произвола административных органов;
6) создание благоприятного социального и психологического климата как в обществе в целом, так и в его отдельных структурных образованиях и частях;
7) гарантия максимальной стабильности общественной жизни.

Г. К. Мюрдаль заложил основы динамического метода в области количественной теории денег, ввел в экономический анализ понятие ожидаемых и фактических переменных. Способ ожиданий Г. К. Мюрдаля означал включение ожиданий как явных переменных в формальную теорию равновесия.

Под воздействием исследований Г. К. Мюрдаля была подготовлена стратегия удовлетворения основных потребностей, рекомендованная экспертами ООН освободившимся странам, а ее автор (вместе с Фридрихом фон Хайеком) был в 1974 г. удостоен Нобелевской премии за новаторские работы по теории денег и теории экономических колебаний, а также за глубокий анализ взаимозависимости социальных, экономических, институциональных явлений.

Н

НАЩУПЫВАНИЕ — процесс интерактивного приближения цен к равновесному уровню, процесс • Вальраса. Модель общего равновесия Л. Вальраса, названная им моделью нащупывания, может быть проиллюстрирована, например, функционированием фондовой биржи или портового рынка свежей рыбы, где аукционист сравнивает спрос и предложение участников рынка и, повышая или снижая цены, регулирует куплю-продажу. Явление нащупывания математически сформулировано в модели Эрроу—Гурвица. В ней рыночный процесс (по Вальрасу) представляет собой постепенное приближение к равновесной цене путем обмена информацией (интерактивного диалога) между участниками с учетом условий спроса и предложения продукции, спроса и предложения ресурсов, а также функции полезности, максимизируемой потребителем.

НАБЛЮДЕНИЕ — совокупность результатов статистического наблюдения, обрабатываемая методами математической статистики. Наблюдение экономических явлений — метод познания экономических процессов, основанный на целенаправленном восприятии статистических и других экономических данных для выявления с помощью абстракции внутренних связей, скрывающихся за ними.

Обычно экономическое наблюдение бывает выборочным, но в ряде случаев статистические организации проводят и сплошное наблюдение типа переписи населения, переписи оборудования. При выборочном наблюдении из всей совокупности данных выбирается лишь весьма незначительная часть. На основании изучения этой части выдвигаются гипотезы и делаются теоретические выводы о сущности исследуемых экономических процессов. Для получения таких выводов применяются также методы математической статистики. Наиболее надежные результаты наблюдение дает в условиях контролируемого экономического эксперимента. Однако он не всегда возможен. Особую сложность представляет собой получение достоверного знания об истинных мотивах экономических решений и действий людей. Главным различием между понятиями эксперимента и наблюдения в экономике является степень активности воздействия исследователя на изучаемый объект. Наблюдение может быть качественным и количественным, во втором случае проблема наблюдения тесно связана с проблемой измерения экономических величин, а также с проблемой точности экономических данных.

НАБОР БЕЗРАЗЛИЧИЯ — набор вариантов потребительских товаров, каждый из которых полезен для потребителя в равной степени, поэтому выбор потребителем товара безразличен ввиду того, что ни один из товаров не имеет преимуществ перед другими.

НАБОР БЛАГ — совокупность благ разных видов, в том числе товаров, которые в экономико-математических моделях обычно рассматривают в качестве единого целого. Категорию «набор благ» применяют в тех случаях, когда анализируют производство, спрос и потребление. Например, для того чтобы определить оптимальный план предприятия, необходимо выполнение требования: весь ассортимент продукции, в том числе отдельные ее виды, должен соответствовать потребностям (рыночному спросу и т. д.). При решении экономических задач применяют класс задач линейного программирования, в них в качестве критерия оптимальности выступает максимальное количество ассортиментных наборов, которые включают в себя различные виды продукции в пропорции, заданной планом. Математически набор благ представляется в виде вектора благ, компоненты которого — количество благ каждого вида: $x = (x_r$ x,, ...jr., ..-*„), где л — число видов товаров в наличии; x — количество блага /-ого вида (/ = I, 2, ..., я).

Считается, что товары обладают свойством произвольной делимости, может быть приобретено любое неотрицательное количество каждого из этих благ. В совокупности всевозможные наборы товаров образуют векторное пространство товаров:

$$C = \{x = (x \quad r \quad r) \quad x_j > 0\},$$
У=1,*2, ...,и.

Пространство *C* — неотрицательное пространство, это множество является замкнутым и выпуклым.

НАБОР БЮДЖЕТНЫЙ — перечень товаров и услуг, потребляемый через бюджет семьи, характеризующий объем и структуру потребления. Используется при изучении уровня жизни населения. Бюджетный набор образуют продовольственные товары, промышленные товары и услуги.

Различают три типа бюджетного набора:

1) минимальный бюджетный набор (т. е. прожиточный минимум), удовлетворяющий основные насущные потребности человека, включая физиологические, культурные, социально-бытовые потребности;
2) рациональный бюджетный набор, удовлетворяющий разумные общественно необходимые потребности людей. В основе рационального бюджетного набора находятся научно обоснованные нормы потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг;
3) бюджет — доставка товаров, соответствующих максимальному удовлетворению потребностей людей.

Бюджетный набор определяется в среднем на душу населения, типичную семью (например двое взрослых (оба работают) и двое детей (мальчик 14 лет и девочка 8 лет)), на работающего. Бюджетный набор различают по территориальному признаку. Бюджетные наборы изменяются вместе со сдвигами в реальном потреблении.

НАДБАВКА — I) дополнительные денежные суммы, выплачиваемые работникам (надбавка к заработной плате) как поощрение за высокое качество работы или особо сложные условия труда; 2) наценка, дополнительная оплата, добавка к номинальной цене товара, которая осуществляется в связи с особыми качествами, изготовлением по заказу с учетом специальных требований.

Виды надбавок:

1) за пакет акций — надбавка к курсу акций, ее получает продавец пакета акций за увеличение управленческих полномочий его покупателя;
2) надбавка к государственному налогу — дополнительный налог в местный бюджет, его устанавливают в определенной доле к государственному налогу;
3) надбавка к таможенной пошлине — повышение пошлин на таможне, осуществляющееся для реализации экономических и политических целей.

НАДБАВКА ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ — это понятие определяет ежемесячное увеличение интервенций, цен, целевых цен и цен продавца для того, чтобы обеспечить компенсацию за хранение товаров и стимулирование наведения порядка на рынке.

НАДБАВКА РИСКОВАЯ — дополнительная часть, которая включается в тарифы страхования. Рисковую надбавку используют в качестве одного из методов, применяемых для обеспечения финансовой устойчивости результатов страховых операций.

НАДБАВКИ К ЦЕНАМ — надбавки, которые устанавливают исходя из учета особых требований покупателя, например надбавки при выполнении специального заказа, за повышенное качество товара, оказание дополнительных услуг и т. д.

НАДЕЖНАЯ БУМАГА — ценная бумага, удерживание которой для владельца является целесообразным, потому что она приносит доход, отличающийся устойчивостью. Надежность такой ценной бумаги, как правило, устанавливается практическим способом на основе опыта. Говорить, является ли ценная бумага надежной, можно по истечении определенного стабилизационного периода ее обращения на рынке, в течение этого периода времени обнаруживаются рыночные качества акций и других аналогичных ценных бумаг, устойчивость курса.

НАДЕЖНОСТЬ — способность объектов, товаров к сохранению требуемых свойств в течение определенного срока, а также выполнению предназначенных функций. В технических приложениях значение термина обозначают временем наработки товара (объекта) на отказ.

Надежность является одной из характеристик устойчивости экономического, финансового субъекта к политическим потрясениям и просчетам деловых партнеров. В качестве субъекта может выступать, например, банк.

НАДЕЖНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ — свойство системы сохранять во времени способность к выпуск) продукции в рамках, установленных стандартом пределов значений всех ее параметров.

Качественные признаки надежности подразделяются на:

1) единичные (безотказность, долговечность, сохраняемость, ремонтопригодность);
2) комплексные (способность системы достигать поставленной цели).

Классификация отказов системы может послужить основой при оценке надежности производственной системы. Она зависит от числа элементов, входящих в систему, от надежности этих элементов и организационной структуры соединения элементов. При повышении надежности производственной системы происходит повышение технического ресурса каждого из элементов системы, резервирование, прогнозирующий и диагностирующий контроль, техническое обслуживание, ремонт. Варианты резервирования: структурное (использование избыточных элементов структуры), временное (использование норм времени — научно обоснованной, регламентированной величины избыточного времени).

НАДЕЛ — участок земли, который предоставляется в пользование индивидуальному владельцу, фермеру, семье, которые ведут крестьянское хозяйство, за определенную плату либо на бесплатной основе.

НАДЗОР АВТОРСКИЙ — контроль, осуществляемый авторами проекта (проект-

ной организацией) за тем, чтобы создаваемый, строящийся объект соответствовал проектным решениям, зафиксированным в проекте (принятым в процессе проектирования).

НАДПИСЬ БЛАНКОВАЯ — передаточная надпись на ценной бумаге, которая удостоверяет факт, что владельцем осуществляется передача ценной бумаги другому лицу. Как правило, бланковую надпись производит векселедержатель на оборотной стороне ценной бумаги, чтобы предоставить права взыскания с векселедателя суммы, обозначенной на векселе, лицу, которому передается вексель.

НАДПИСЬ БЛАНКОВАЯ ПЕРЕДАТОЧНАЯ — вексель, на котором не указывается лицо, в пользу которого уступается документ; в подобных случаях оплата векселя производится по предъявлению.

НАДПИСЬ БЛАНКОВАЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ — закрепленное нотариусом распоряжение на подлинном долговом документе о взыскании денежных средств или имущества с должника.

НАДОМНИКИ — лица, которые заключают трудовой договор о выполнении определенных работ на дому личным трудом, причем применяемые материалы и используемые орудия и средства труда выделяются предприятием, либо их покупка осуществляется за счет средств этого предприятия.

Не запрещено участие членов семьи надомника при выполнении оговоренного задания или работы.

Договор о выполнении работ на дому заключают женщины с детьми в возрасте до пятнадцати лет, инвалиды и пенсионеры, лица с пониженной трудоспособностью, которым ВТЭК рекомендовал труд в надомных условиях, лица, осуществляющие уход за инвалидами, и др.

НАДУВАТЕЛЬСТВО — обман, жульничество, недобросовестность в коммерческих операциях.

НАЕМ — предоставление наймодателем нанимателю имущества за определенную плату в пользование на оговоренный срок. В России ГК РФ, отдельные нормативные акты, в их числе правила найма разных видов имущества определяют условия *найма.* Максимальным сроком договора имущественного найма является срок в 10 лет. Если же в таком договоре срок не указывается, то он считается заключенным на неопределенный срок. Законом устанавливаются меньшие сроки — 5 лет (при найме строения или нежилого помещения) и 1 год (при найме оборудования или иного имущества) — для отношений между организациями. Договор должен быть оформлен в письменном виде в тех случаях, когда одной стороной является организация, а также если обе стороны — граждане, заключающие договор на срок, превышающий 1 год.

Виды найма:

1) имущественный — это предоставление наймодателем нанимателю предметов имущества за установленную плату в пользование на определенный срок;
2) найм руководителя. Собственник имущества предприятия вправе избирать и назначать руководителя самостоятельно. Плата за наем устанавливается на определенном уровне, чтобы общая сумма платы не превышала цену, по которой в обычных коммерческих условиях можно было бы приобрести данное оборудование.

НАЕМ ИМУЩЕСТВЕННЫЙ — предоставление наймодателем нанимателю имущества за плату в пользование на определенное время. Условия найма имущественного определяются основами гражданского законодательства стран содружества (СНГ). Так же их определяют отдельные нормативные акты, в том числе правила найма различных видов имущества. Для договора между организациями обязательна письменная форма, а граждане заключают договор в письменной форме, если срок его превышает 1 год. Срок договора найма имущественного — не более 10 лет; если предметом договора между организациями являются строения или нежилые помещения, предельный его срок — 5 лет, аренда оборудования возможна на срок до 1 года. Договор должен быть заключен письменно. Плата за наем устанавливается на определенном уровне, чтобы общая сумма платы не превышала цену, по которой в обычных коммерческих условиях можно было бы приобрести данное оборудование. Наемную плату рассчитывают с новой цены оборудования с учетом налогов и таможенных пошлин (транспортные расходы приходятся на нанимателя) и расходов на техническое обслуживание и ремонт оборудования. Для наймодателя прибыль от ставки наемной платы должна превышать среднюю норму на вложенный капитал, а для нанимателя стоимость банковского кредита на приобретение оборудования должна быть выше стоимости найма.

НАЕМ РУКОВОДИТЕЛЯ — это юридический акт, при котором собственник имущества предприятия избирает и назначает руководителя как самостоятельно, так и при помощи уполномоченных органов, которым делегированы права по управлению предприятием. Наемная плата применяется в различных формах: постоянная ставка на весь срок действия договора либо прогрессивная понижающаяся ставка, которая зависит от длительности срока договора. В зависимости от срока действия договора устанавливается периодичность внесения наемной платы: различают еженедельную, ежемесячную, полугодовую и годовую оплату. При найме на срок до одного месяца вся плата вносится сразу по окончании подписания договора.

НАИМЕНОВАНИЕ ФИРМЕННОЕ — наименование юридического лица (коллективного или индивидуального предпринимателя, осуществляющего коммерческую деятельность). Наименование фирменное состоит в индивидуализации деятельности фирмы в национальном или международном хозяйственном обороте. Наименование фирменное может быть произвольным, может включать имена, фамилии, характеристики предмета деятельности. В некоторых странах в наименовании фирменном в обязательном порядке полностью или в сокращении должен быть указан тот орган, которому предприятие подчиняется (ведомственная принадлежность). Право на наименование фирменное — это исключительное имущественное право юридического лица, защита наименования фирменного осуществляется в судебном или в административном порядке. Парижской конвенцией по охране промышленной собственности предусмотрена охрана наименования фирменного во всех странах — участницах Конвенции, причем независимо от того, является ли наименование фирменное частью товарного знака.

НАЙМОДАТЕЛЬ — сторона договора найма, которая предоставляет имущество за определенную плату во временное пользование на оговоренных условиях. В соответствии с условиями договора найма наймодатель обязуется поставить нанимателю оборудование в исправном состоянии в назначенный срок и помочь ему в обучении выделенного для использования оборудования персонала. В случае, когда во время действия договора в работе оборудования обнаруживаются неисправности, не связанные с неправильной эксплуатацией, наймодатель обязан отремонтировать оборудование за свой счет. Если в договоре не указана обязанность наймодателя технически обслуживать сдаваемое в аренду оборудование, то обязанности по его поддержанию в исправном состоянии принимает наниматель. При не требующем первоначального взноса найме срок первого платежа, как правило, наступает сразу после начала эксплуатации оборудования, что позволяет нанимателю расплачиваться текущей продукцией или за счет отчисления части прибыли, получаемой от проката оборудования.

НАЙТ ФРЭНК ХАЙНЕМАН (1885—1974) — американский экономист, основатель Чикагской школы.

Ф. Х. Найт принимал экономическую теорию в качестве чистой науки, законы которой выводятся на основе логики из ограни-

Ф. Х. Найт

ченного числа определяемых интуицией априорных истин. Занимая бескомпромиссную позицию в методологии, он полемизировал с теми, кто включал в экономическую теорию технологические, социальные, структурные и прочие исторические факторы, Главный вклад Ф. Х. Найта в макроэкономическую теорию — это анализ процесса формирования прибыли с точки зрения существования факторов риска и неопределенности. До него большинство теоретиков, изучающих условия равновесия в экономической системе, приравнивали к нулю прибыль в равновесной точке, утверждая, что при стабильном состоянии экономики в ней нет места прибыли, т. е. речь может идти только о проценте на капитал. Анализируя механизмы образования прибыли, Ф. Х. Найт в своей книге «Риск неопределенности и прибыль» (1921 г.) доказал, что возникновение прибыли возможно и в стационарном состоянии.

НАКЛАДНАЯ — препроводительный документ к товару, к перевозимому грузу.

НАКЛАДНАЯ АВИАГРУЗОВАЯ — договор о фузовой перевозке по воздуху, который заполняет отправитель и передает перевозчику вместе с грузом. Накладную авиагрузовую составляют в трех оригинальных экземплярах. Экземпляр подписывается отправителем и перевозчиком и следует с грузом до получателя.

НАКЛАДНАЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ — документ, при помощи которого оформляется договор перевозки грузов железнодорожным транспортом. Его применяют при перевозках внешнеторговых грузов до морских портов.

Составляются накладные СМГС (соглашения о международном железнодорожном грузовом сообщении) — перевозочные документы единого образца, имеющие применение при сообщении и железнодорожных перевозках между странами — членами СМГС и другими странами. В комплект перевозочных документов входят пять листов.

Лист 1 — оригинал накладной. Он сопровождает груз до станции назначения, получателю выдается этот лист 1, лист уведомления о прибытии груза, груз.

Лист 2 — дорожная ведомость, которая сопровождает отправку до станции назначения и остается на дороге назначения.

Лист 3 — дубликат накладной, его получает отправитель после заключения договора перевозки.

Лист 4 — лист выдачи груза.

Лист 5 — лист об уведомлении прибытия груза.

НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ — расходы по управлению и обслуживанию производства. Сюда включаются издержки на содержание и эксплуатацию основных средств, расходы на управление, организацию, затраты на производственное обслуживание, непроизводительные расходы — потери от простоев, порчи материальных ресурсов и пр.

Накладные расходы учитываются в себестоимости продукции, издержках ее производства и обращения.

НАКОПЛЕНИЕ — превращение части прибавочного продукта в добавочные средства производства, а также в дополнительные средства существования работников, увеличение на этой основе выпуска продукции и услуг.

Социально-экономическая природа накопления определяется господствующим способом производства, формой собственности на средства производства.

Капиталистическое накопление — это увеличение капитала за счет прибавочной стоимости, осуществляемое на основе усиления эксплуатации наемного труда.

Различают производственные и непроизводственные накопления. В процессе производственного накопления расширяется и совершенствуется материальное производство, в процессе непроизводственного накопления происходит осуществление непроизводственной сферы. Накопление осуществляется за счет национального дохода, часть которого образует фонд накопления.

Накопление — это применение части дохода с целью расширения производства и увеличения при помощи этого выпуска продукции и услуг. Темпы роста и размеры накопления находятся в зависимости от объема дохода и нормы накопления в нем. Также накопление — это увеличение личных запасов имущества. Накопление может быть выше или ниже в зависимости от экономической политики государства, эффективности производства, величины национального дохода, стоящих перед обществом задач.

Изменяя норму накопления, можно регулировать темпы и пропорции развития народного хозяйства. По уровню норм накопления судят о количественном соотношении между накоплением и потреблением. Производственное накопление предназначено для расширения производства, увеличения резервов.

НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА имеет место, когда часть текущего дохода сберегается и инвестируется для последующего увеличения доходов. Вновь созданные фабрики, оборудование и материалы увеличивают запас физического капитала страны. Помимо прямых инвестиций, осуществляются капиталовложения в социальную и экономическую инфраструктуру (дороги, энергетику, коммунальное хозяйство, транспорт), которые вместе с производственными вложениями обеспечивают общие условия для хозяйственной деятельности. Существуют и иные способы увеличения производственных возможностей страны. Например, создавая ирригационные системы, можно повысить качество земли и урожайность. Тот же эффект может дать химизация сельского хозяйства (применение удобрений, пестицидов и т. п.).

При инвестировании человеческого капитала повышается качество рабочей силы, и такие инвестиции, как правило, более эффективны для производства, чем рост числа занятых работников. При капиталовложениях в материальную базу (оборудование, здания, материалы) повышается эффективность всех форм образования. Перечисленные формы инвестиций приходятся на процесс накопления капитала, который может способствовать приросту наличных ресурсов и повышению качества применяемых ресурсов. Отличительной чертой накопления капитала является выбор между сегодняшним и завт-рашним потреблением, т. е. необходимость в ограничении сейчас для получения большего в будущем.

НАКОПЛЕНИЕ ГРАЖДАН — часть денежных доходов населения, которые не расходуются на потребление, а откладываются в накопительных целях; численная разность между личным располагаемым доходом и личными потребительскими расходами. Причинами образования накоплений граждан могут быть:

1) низкие доходы, не позволяющие приобрести необходимый товар сразу;
2) создание денежного резерва на трудное время;
3) способ выгодного инвестирования части дохода.

Уровень сбережений зависит главным образом от размера доходов, уровня цен, процентных ставок в сберегательных банках. Накопления граждане хранят в сберегательных банках либо дома.

Накопления граждан — совокупность денежных средств, в том числе наличные деньги у населения, вклады в сберегательных и ценных бумагах, облигации, казначейские обязательства, полисы государственного страхования жизни и другие ценные бумаги.

НАКОПЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫЕ — чистый доход, полученный государством, предприятиями, населением, выраженный в форме денег. Определяются в виде чистой прибыли. Другими словами, это разница между ценой, по которой реализуется продукция, и ее себестоимостью по номиналу.

НАКОПЛЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ — задолженность по дебетам, кредитам, по выплате зарплаты, которая накапливается за определенный период времени.

НАКОПИТЕЛЬНАЯ ВЕДОМОСТЬ - бухгалтерский учетный регистр, который осуществляет запись данных из первичных документов в хронологическом порядке. Данные по этому бухгалтерскому регистру записываются общими итогами по счетам.

НАКОПИТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД — сберегательный вклад, который своими условиями обязывает вкладчика к периодическому пополнению вклада, внесению дополнительных сумм. Закрытие вклада может производиться либо при накоплении определенной суммы, либо в оговоренный срок. Проценты, начисляемые по такому вкладу, увеличивают сумму вклада путем добавления к ней.

НАКОПЛЕННЫЙ ИЗНОС -– совокупный износ основных средств, активов, аккумулированный путем суммирования износа за период эксплуатации основных средств, долгосрочных активов и за предыдущие периоды.

НАКОПЛЕННЫЙ ПРОЦЕНТ — процент по облигации, который образуется с тех пор, как были произведены последние выплаты по ней. В случае приобретения такой облигации накопленный процент учитывается в ее цене и при последующей выплате процентов возвращается обладателю.

НАЛ — наличные деньги (такое понятие получено в результате сленгового сокращения слова «наличные»).

НАЛ ЧЕРНЫЙ — понятие, получившее широкое распространение в сфере российского предпринимательства постперестроечного периода. В широком смысле слова это наличные деньги предпринимательской фирмы, которые не указываются в официальных документах, в бухгалтерских счетах, отчетных балансах, однако используются в предпринимательских операциях. Черный нал — это денежная наличность в обороте, которая является невидимой для официальных лиц, органов, не подвергается налогообложению, учету и контролю с их стороны. Черный нал главным образом используется для взаимных расчетов наличными.

НАЛЕТ МЕДВЕДЕЙ — активная продажа без покрытия ценных бумаг, товаров определенного вида, которую осуществляют крупные торговцы для понижения уровня цен с целью последующих выгодных покупок по низким ценам.

НАЛИЧНАЯ «КОРОВА» — 1) надежная компания, приносящая стабильный доход; 2) бизнес, обеспечивающий приток наличных денег без перерыва.

НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ, СРЕДСТВА — 1) денежные средства в форме бумажных денежных знаков и монет; 2) не израсходованные финансовые средства предприятия, которые предназначены для расходов.

НАЛИЧНЫЙ ДОХОД — часть личного дохода за вычетом всех налогов, в первую очередь подоходного; располагаемый населением суммарный денежный доход, использование которого осуществляется по личному усмотрению. Синонимом понятия «наличный доход» является «располагаемый доход».

НАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ — расчеты между предприятиями или физическими лицами наличными деньгами. С 1 июля 1993 г. предельный размер расчетов наличными деньгами между юридическими лицами установлен в размере 500 тыс. руб. (постановление Правительства Российской Федерации от 30.06.1993 г. № 626), а с 17 ноября 1994 г. — 2 млн руб. (постановление Правительства Российской Федерации от 17.11.1994 г. № 1258). Письмом Банка России от 18.09.1995 г. № 191 установлено, что предельный размер расчетов наличными деньгами по одному платежу при закупках предприятиями и организациями потребительской кооперации у юридических лиц товаров, сельхозпродуктов и сырья составляет 5 млн рублей.

НАЛИЧНЫЙ ТОВАР — реально существующий товар, который продавец может поставить покупателю после оплаты наличными деньгами сразу или в обусловленные сроки.

НАЛОГ — обязательный платеж, который выплачивают предприятия, организации, население в пользу государства. Налог — это одна из форм финансовых отношений, с помощью которой можно согласно плану распределять и перераспределять национальный доход в соответствии с задачами экономического и социального развития. Основные виды подоходного налога, уплачиваемого предприятиями и организациями:

1) с прибыли предприятий потребительской кооперации;
2) с прибыли общественных организаций;
3) с хозяйств.

Различают прямые налоги (ими облагаются доходы и имущество — подоходный налог, налог на добавленную стоимость) и косвенные налоги (устанавливаются как надбавка к цене или тарифу (акциз) на товары и услуги).

Налог является одним из основных источников пополнения государственной казны. Регулирование экономики и перераспределение денежных средств — его главные функции. Государство воздействует на состояние хозяйственной конъюнктуры, стимулирует экономический рост, используя рычаги налоговой политики.

НАЛОГ АВТОМОБИЛЬНЫЙ -~- налог, взимаемый с владельцев автотранспортных средств как местный налог, такие сборы используются для содержания и улучшения дорог.

НАЛОГ АВАНСОВЫЙ НА КОРПОРАЦИИ — один из компонентов налоговой системы с условным начислением, используется в Великобритании с 1972 г. Британские компании, выплачивая своим акционерам дивиденды, уплачивают авансовый корпоративный налог в департамент налогов и сборов. Уплата авансового корпоративного налога позволяет достигать две цели как, уплату личного подоходного налога на дивиденд отдельных акционеров и для компании он является частью налога на прибыль, который подлежит обязательной уплате за тот период, за который выплачены дивиденды. Выплатить авансовый корпоративный налог можно заранее, с отсрочкой или поручить его выплату другим компаниям.

В действующем налоговом законодательстве РФ предусмотрены авансовые налоги в отношении налога на прибыль предприятий и организаций, налога на добавленную стоимость, подоходного налога с граждан — предпринимателей и нотариусов. Только авансовая форма внесения всей суммы налога применяется при уплате единого налога на вмененный доход. Авансовые взносы налога на прибыль уплачиваются в бюджет предприятиями в течение квартала исходя из предполагаемой суммы прибыли за налоговый период и ставки налога.

НАЛОГ АКЦИЗНЫЙ является *скрытым налогом*, или косвенным, поскольку он обычно перекладывается с продавцов на потребителей через более высокие цены. При этом существуют некоторые различия в характере перенесения налогов с продаж и акцизных налогов. Обложению акцизным налогом подлежит относительно небольшой перечень товаров. Поэтому возможность переориентации потребителей на замещающие товары и услуги достаточно велика. Например, если переложить акцизный налог на потребителей путем повышения цен на билеты в театр, то потребители предпочтут альтернативный вид развлечений, потому что они не облагаются акцизным налогом. Поэтому продавцу будет выгоднее нести тяжесть акцизного налога, чем наблюдать значительное сокращение продаж. Однако в случае многих акцизов при умеренном повышении цен объем продаж практически не изменяется. Это касается акцизов на бензин, сигареты, алкогольные напитки. Причина этому — в продаже имеется мало альтернативных товаров — заменителей по более низким ценам. Продавец таких товаров оказывается в лучшей ситуации в тех случаях, когда перекладывает налоговые издержки на потребителя. В общем можно утверждать, что основная масса налогов с продаж и акцизы обычно перекладываются на потребителей через повышение цен.

НАЛОГ ГЕРБОВЫЙ — налог на определенные продукты, с помощью которых оформляются различные сделки, регистрируются компании или увеличивается их акционерный капитал, доверенность, договоры и соглашения различных видов (соглашение об опеке, представительстве и пр.). Уплата гербового налога подтверждается либо наклейкой гербовой марки соответствующего достоинства, либо наложением гербовой печати на отметку об уплате налога на документе. Применяются фиксированные (твердые) ставки налога или пропорциональные. Размер сбора определяется, как правило, либо в виде твердых ставок, либо в процентах к сумме сделки. Уплачивается гербовыми знаками или наличными деньгами в кассы банков или других уполномоченных организаций. В СССР существовал в разных формах до 1930 г., после чего в связи с налоговой реформой был заменен единой государственной пошлиной. Гербовая марка — один из видов гербового знака, посредством продажи которого взимается гербовый сбор в основном при подаче заявлений гражданско-правового характера в административные или судебные органы.

НАЛОГ ДЕЛОВОЙ — налог, поступления которого распределяются между органами различных уровней.

НАЛОГ ЕДИНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ — налог, зачисляемый в государственные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и Фонд обязательного медицинского страхования. Максимальная ставка единого социального налога в части платежей в Пенсионный фонд Российской Федерации установлена в размере 28% к фонду оплаты труда, в Фонд социального страхования взимается 4% и в фонды обязательного медицинского страхования — 3,6%. В целях снижения налоговой нагрузки введена регрессивная шкала налогообложения с высоких сумм заработков. Реализация этих налоговых новшеств будет стимулировать легализацию теневых доходов и сокращение их укрывательства от налогообложения.

НАЛОГ ЗЕМЕЛЬНЫЙ — обязательный ежегодный фиксированный платеж, установленный за гектар земельной площади с юридических и физических лиц, которым она предоставлена во владение, пользование либо в собственность. Его цель — обеспечить рациональное использование земель при помощи методов экономики, сформировать средства для осуществления мероприятий по землеустройству, повышению качества земель, охране и социальному развитию территории. Плата за землю обязательна для всех землевладельцев, землепользователей, в том числе арендаторов и собственников земли, за исключением случаев, предусмотренных соответствующим законодательством. Ее размер зависит от качества и местоположения земельного участка, и она взимается ежегодно в форме налога или арендной платы.

Налогом земельным облагаются земли сельскохозяйственного назначения; населенных пунктов (городов, поселков городского типа и сельских населенных пунктов); промышленности, транспорта, связи, обороны и иного назначения, расположенные за пределами населенных пунктов; предоставленные гражданам для ведения личного подсобного хозяйства, строительства и обслуживания жилого дома, садоводства, животноводства, сенокошения и выпаса скота, дачного строительства, традиционнык народных промыслов и в случае получения по наследству или приобретения жилого дома; земельного и водного фондов. Исчисляется налоговой инспекцией. На предприятиях включается в себестоимость продукции.

НАЛОГ ИНФЛЯЦИОННЫЙ — одна из разновидностей налогов, особенность которых состоит в том, что она может стимулироваться государством. Чтобы покрыть расходы на оборону, управление, социальные программы, государство повышает налоги. Суть инфляционного налога отражена в теории экономики предложения, согласно которой большая часть налогов в конечном счете трансформируется 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.

Налог инфляционный относится к потерям капитала, понесенным владельцами денежных средств в результате инфляции. Налог инфляционный получает государство как эмитент дополнительных денег. Чистый внутренний доход государства от налога инфляционного равен разнице между стоимостью (ценностью) дополнительно эмитированных банкнот и издержками на их изготовление. Такой налог носит название «сеньораж».

НАЛОГ КОРПОРАТИВНЫЙ — налог на прибыль корпораций (фирм, предприятий) взимается тогда, когда корпорация является юридическим лицом. Для некоторых фирм мелкого бизнеса имеет место исключение: они признаны юридическими лицами, но налоги платят их владельцы через индивидуальный подоходный налог. Корпоративный налог — это основная часть налоговых выплат фирм. Налогом облагается чистая прибыль фирмы: валовая выручка за вычетом всех расходов.

Налогообложение подлежащей распределению между акционерами в виде дивидендов чистой прибыли осуществляется по-разному, в зависимости от страны. Получаемые дивиденды облагаются подоходным налогом с физических лиц, вследствие чего одна и та же сумма может дважды облагаться налогом. В зависимости от отношения к такому двойному налогообложению прибыли можно национальные системы взимания корпоративного налога на прибыль классифицировать на:

1) классическую систему, при которой с распределяемой части прибыли взимается налог на прибыль корпораций, а затем личный подоходный налог;
2) систему снижения налогообложения на уровне компании: распределяемая прибыль облагается по сниженной ставке корпоративного налога;
3) систему снижения налогообложения на уровне акционеров: акционеры частично освобождаются от уплаты подоходного налога на дивиденды;
4) систему полного освобождения распределяемой прибыли от корпоративного налога на уровне фирмы.

НАЛОГ КОРРЕКТИРУЮЩИЙ — налог на производство блага, посредством которого предельные индивидуальные издержки возрастают до уровня предельных общественных издержек, вызывая таким образом повышение цены, вследствие чего происходит сокращение выпуска продукции.

Корректирующий налог (налог Пигу) взимается с производителей отрицательных товаров (промышленных органических сбросов). Его устанавливают в размере, равном предельным внешним издержкам в расчете на единицу производимого блага.

Корректирующий налог в США получил незначительное распространение, несколько активнее он внедряется в ФРГ.

Корректирующий налог введен А. Пигу — английским экономистом, представителем кембриджской школы. Он показал, что при устранении внешних эффектов социального значения рыночная система обнаруживает свои провалы, фиаско, так как эти эффекты не оцениваются деньгами. Чтобы разрешить вызванные эктерналиями конфликты, А. Пигу предложил ввести специальный налог на порождающих внешние эффекты лиц и указал на необходимость государственного вмешательства.

НАЛОГ КОСВЕННЫЙ — налог в виде надбавки к номинальной цене или акцизу товара на товары и услуги. Это прежде всего налог с оборота, который в настоящее время в большинстве стран заменен НДС (налогом на добавленную стоимость), акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги), налог на наследство, на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. Взимается он в момент совершения сделки (покупки и т. п.). Конечный их плательщик — потребитель, покупающий товар (оплачивающий услугу) по цене, превышающей цену реализации на сумму налога. Косвенные налоги не изменяют номинальную величину дохода налогоплательщика, однако они могут оказывать существенное влияние на доходность малоимущих граждан, так как не учитывают их семейное положение и доходы. Что касается налогоплательщика, то налоги косвенные являются регрессивными: с понижением его доходности как бы увеличивается доля его отдачи в виде налогов. Самым древним из косвенных налогов является, пожалуй, акциз. Его взимают с продажи табачных изделий, спиртных напитков, косметики, бензина; акцизы могут составлять заметную долю в тарифах на транспортные и иные услуги. Испокон веков царское правительство получало искомые доходы от так называемого питейного налога. В истории акцизов можно отметить времена, когда они считались налогом на грехи, затем на роскошь. Вместе с экономическим ростом расширяется круг товаров и услуг, облагаемых налогом на продажу. В отличие от подоходных косвенные налоги носят регрессивный характер, так как зачастую изымают у бедных людей более весомую часть их дохода, чем у богатых.

НАЛОГ МАРГИНАЛЬНЫЙ — приращение, увеличение подоходного налога, налог с дополнительного дохода, размер которого превышает определенный уровень.

НАЛОГ НА ДВИЖЕНИЕ ИМУЩЕСТВА — налог, который взимается при совершении купли-продажи объектов недвижимости.

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ОТ ДЕНЕЖНЫХ КАПИТАЛОВ — этим налогом могут быть обложены дивиденды, проценты от ценных бумаг, выигрыши по займам, проценты по вкладам в банке.

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ) — основной обязательный платеж, который уплачивается в качестве прямого налога со всех до-

ходов физических и юридических лиц. Подоходный налог облагает денежную сумму совокупного дохода, полученного гражданами за истекший год. В виде разовых выплат частично взимается с текущих доходов и доходов, получаемых ежемесячно. Только превышающие необлагаемый минимум доходы могут быть обложены подоходным налогом. Подоходный налог один из прогрессивных налогов, ставка которых увеличивается с нарастанием величины дохода за весь год. В России от обложения подоходным налогом освобождаются пенсионные доходы. Доход, подлежащий обложению налогом, можно определить путем вычета из фактически полученного дохода суммы скидок и льгот, которые устанавливаются законом. В роли плательщиков такого налога выступают физические лица, имеющие и не имеющие постоянного местожительства на территории Российской Федерации, а также граждане, которые находятся в России в общей сложности больше 13 календарных дней в году. Объектом налогообложения у граждан с постоянным местожительством в Российской Федерации является совокупный доход, полученный в календарном году в экономической зоне Российской Федерации и за пределами Российской Федерации, причем доход этот может быть и в денежной форме, и в натуральной. Доходы, полученные в валюте иностранных государств, пересчитываются в рубли по действующему на дату получения дохода курсу Центрального банка Российской Федерации. Иногда синонимом термина «налог на доходы физических лиц» является термин «налог на прибыль».

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ — один из видов прямых налогов на имущество (движимое и недвижимое). Подобный налог под названием «налог неимущественный» существовал еще в Древней Греции и Древнем Риме; поступал в казну и использовался исключительно для финансирования военных расходов. При феодализме этим налогом облагалось имущество кустарей (ремесленников и крестьян). С развитием капитализма имущественный налог был заменен подоходным налогом. Однако в ряде стран он сохранился в качестве самостоятельного налога и взимается со стоимости зданий, земли, оборудования, торгово-промышленных помещений и т. д, Его плательщиками являются физические и юридические лица — собственники и арендаторы имущества. Ставки имущественного налога пропорциональны. Платежи по налогу зачисляются в бюджет местных органов власти по месту нахождения. Уплата налога осуществляется владельцами равными долями в два срока не позднее 15 сентября и 15 ноября соответствующего года. От уплаты налога полностью освобождаются Герои Советского Союза, лица, награжденные орденами Славы трех степеней, инвалиды I и II группы, участники ВОВ и др. От уплаты налога на строение, помещения и сооружения освобождаются пенсионеры, солдаты, матросы, сержанты, прапорщики, мичманы из числа военнослужащих на период прохождения военной службы. Налог на транспортные средства не уплачивают владельцы моторных лодок, мощность мотора которых не превышает 10 л. с. и 7,4 кВт. Льготы могут быть предоставлены отдельным плательщикам по решению органов самоуправления (городских, сельских, поселковых).

НАЛОГ НА ЛИЧНОЕ ИМУЩЕСТВО – - налог, взимаемый с отдельных видов частной собственности физических лиц: с домов, строений, транспортных средств.

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 1982 г. уступил место налогу на наследство и вновь стал аналогом прежнего налога на наследство. Налог взимается с суммы активов за вычетом обязательств покойного, при этом должны быть учтены определенные дары, сделанные покойным при жизни в течение конкретного периода до своей смерти. При этом существует определенная необлагаемая сумма: в 1990 г. в Великобритании она составляла 128 тыс. фунтов стерлингов.

НАЛОГ НА НЕРАСПРЕДЕЛЕННУЮ ПРИБЫЛЬ — налог, взимаемый с той части прибыли акционерных компаний, страховых обществ, банков и других организаций, которая не распределяется на дивиденды, причем эти организации должны быть признаны отдельными налогоплательщиками.

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 прогрессивны, в то время как при взимании налога на прибыль корпораций применяются, как правило, пропорциональные ставки. Обложение налогом осуществляется либо в виде дополнительных налогов на нераспределенную прибыль, либо, наоборот, в виде скидок при обложении распределенной части прибыли.

НАЛОГ НА ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ — один из федеральных налогов, установленный Законом РФ «О налоге на операции с ценными бумагами» от 12.12.1991 г. № 2023-1. Плательщиками налога являются юридические и физические лица, осуществляющие данные операции в установленном порядке. При 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.

Не являются объектами обложения: номинальная сумма выпуска ценных бумаг акционерных обществ, осуществляющих первичную эмиссию ценных бумаг; номинальная сумма выпуска ценных бумаг акционерных обществ, осуществляющих увеличение уставного капитала на величину переоценок основных фондов, производимых по решению Правительства РФ; номинальная сумма выпуска ценных бумаг акционерного общества, образованного в результате реорганизации в форме слияния, разделения или выделения акционерных обществ, и т. д.

Налог на операции с ценными бумагами взимается в размере 0,8% номинальной суммы выпуска. В случае отказа в регистрации эмиссий налог не возвращается. Сумма налога определяется плательщиком самостоятельно на основе номинальной суммы выпуска и соответствующей ставки налога. Контролируют своевременность и объем уплаты налогов налоговые органы.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ — форма изъятия в бюджет части чистого продукта (дохода) предприятия. Взимается с облагаемой прибыли предприятий, которая равняется разности между валовой выручкой от реализации и производственными, коммерческими издержками (в том числе заработной платой, процентами по банковскому кредиту, затратами на рекламу), расходами, полностью или частично освобождаемыми от налогообложения согласно действующему законодательству. Это могут быть затраты на НИОКР, взносы в благотворительные фонды и др. Ставки налога на прибыль юридических лиц устанавливаются едиными, а на доход от акций, облигаций, ценных бумаг, посредничества они являются более высокими, поскольку получатель такого дохода, как правило, не несет материальных затрат.

Налог на прибыль корпораций (фирм, предприятий) взимается тогда, когда корпорация является юридическим лицом. Во всех странах существует, с рыночной экономической точки зрения, налог на доходы юридических лиц, взимаемый по пропорциональным ставкам. Объектом налогообложения является валовая прибыль компаний за вычетом отдельных видов расходов и скидок (дивидендов, расходов на расширение производства, выплат процентов по задолженности, убытков, расходов на научно-исследовательские работы, на рекламу и представительство).

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ КОРПОРАЦИЙ — налог на доходы, получаемые юридическими лицами. Взимается согласно налоговой декларации по пропорциональным ставкам. В качестве объекта налогообложения выступает прибыль корпораций, размер которой равен валовой прибыли без суммы установленных налоговым законодательством скидок — производственных, коммерческих, транспортных издержек, расходов на расширение производства, выплат процентов за кредит, убытков, расходов на рекламу, представительство, НИОКР, дивидендов. В России такой налог имеет форму налога на прибыль, который взимается с юридических лиц согласно установленной шкале.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ — представляет собой плату государству за использование экономического пространства, производственной инфраструктуры, а также трудовых ресурсов.

НАЛОГ НА ПРИРОСТ КАПИТАЛА — налог на доходы юридических и физических лиц, получаемый от имущественных сделок в виде продажи, дарения, обмена имущества, предоставления его в пользование другим лицам.

НАЛОГ НА ПРОДАЖУ — разновидность акцизного налога, обязательный сбор, устанавливаемый в процентах от цены реализуемых товаров и услуг.

НАЛОГ НА РАСХОДЫ учитывается по мере реализации продукции (товаров и услуг).

НАЛОГ НА РАСХОДЫ (КОСВЕННЫЙ НАЛОГ) учитывается в полном размере в отчетный период, когда продукция, товары и услуги были произведены.

НАЛОГ НА РЕКЛАМУ — один из видов местных налогов, введен с 1 ноября 1992 г. в Москве. Плательщиками налога на рекламу являются расположенные на территории Москвы предприятия и организации независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности, иностранные юридические лица, физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющих свою деятельность на территории города. Объектом налогообложения является стоимость работ и услуг по изготовлению и распространению рекламы собственной продукции (работ, услуг). В соответствии с Письмом Минфина России от 06.10.] 992 г. № 94 к расходам предприятия на рекламу относятся расходы:

1) на разработку и издание рекламных изделий (иллюстрированных прейскурантов, каталогов, брошюр, альбомов, проспектов, плакатов, афиш, рекламных писем, открыток и т. п.);
2) на разработку и изготовление эскизов этикеток, образцов оригинальных и фирменных пакетов, упаковки; на приобретение и изготовление рекламных сувениров и т. д.;
3) на рекламные мероприятия через средства массовой информации; на световую и иную наружную рекламу, на приобретение, изготовление, копирование, дублирование и демонстрацию рекламных кино-, видео- и диафильмов и т. п.;
4) на изготовление стендов, муляжей, рекламных щитов, указателей и др.;
5) на хранение и экспедирование рекламных материалов, на оформление витрин, выставок-продаж, комнат для показа, демонстрации образцов;
6) на проведение иных рекламных мероприятий, связанных с предпринимательской деятельностью.

Ставка налога на рекламу установлена в размере 5% от величины фактических затрат рекламодателя. Сумма налога вносится плательщиком в бюджет не позднее дня сдачи расчета налога (в сроки, установленные для сдачи бухгалтерской отчетности). Плательщики обязаны вести обособленный учет расходов по рекламе с выделением их на отдельном субсчете счетов по учету затрат на производство и реализацию продукции. Учет расходов с бюджетом ведется на счете 68 «Расчеты с бюджетом» на отдельном субсчете «Налог на рекламу». Сумма налога на рекламу отражается по дебету счета 80 «Прибыли и убытки» и кредиту счета 68 «Расчеты с бюджетом» (субсчет «Налог на рекламу») одновременно с отражением в учете фактически произведенных затрат по рекламе. Перечисленный в бюджет налог отражается в учете по дебету счета 68 «Расчеты с бюджетом» в корреспонденции со счетом 51 «Расчетный счет».

НАЛОГ НА СВЕРХПРИБЫЛЬ КОРПОРАЦИЙ — дополнительный налог на прибыль, превышающую установленные нормы.

НАЛОГ НА СОБСТВЕННОСТЬ — налог на имущество (недвижимость, наличную собственность), его применяет ряд стран и уплачивают как муниципальный налог, пропорциональный оценке объекта собственности.

НАЛОГ НАТУРАЛЬНЫЙ — взимаемые налоги, имеющие товарную форму. Советское государство применяло натуральное налогообложение в отношении колхозов, крестьянских хозяйств, налоги взимались сельскохозяйственной продукцией.

НАЛОГ НА ЦЕННЫЕ БУМАГИ — 1) налог на эмиссию ценных бумаг, который уплачивают акционерные компании. Размер устанавливаемых ставок зависит от вида ценных бумаг, а иногда — от их номинальной цены; 2) налог на сделки, совершаемые на бирже. Такой налог взимается, когда права собственности на ценные бумаги передаются другим лицам.

НАЛОГ ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ — субсидии, выплачиваемые из государственного бюджета слоям населения, имеющим низкий доход. Такие выплаты являются социально направленными, кроме того, они поддерживают заинтересованность в необходимых обществу, но малоэффективных, непопулярных формах оплаты труда. С помощью введения доплат ослабляется тенденция к переходу на другую работу.

НАЛОГ ПОДОХОДНЫЙ С ГРАЖДАН — вид налогового платежа, при котором объектом обложения выступают заработная плата и другие выплаты, полученные в государственных, кооперативных, общественных и других предприятиях и организациях. Его исчисление производится по установленным прогрессивным ставкам, которые различаются в соответствии с группировкой плательщиков и размером дохода. Начиная с определенной суммы, которая освобождается от налогообложения (необлагаемый минимум — минимальная заработная плата), прирост дохода делится на части, из которых каждая последующая облагается по более высокой ставке. Некоторые виды доходов освобождаются от налога, а части населения предоставляются льготы в виде снижения размера ставки налога и даже полного от него освобождения, например участникам ВОВ. В РФ налог взимается по единой ставке. Платежи осуществляются в течение года, но окончательный расчет делается в конце года. У налоговой системы каждой страны имеется собственный набор налоговых ставок и изъятий из налогообложения, налоговых кредитов и дат выплаты налогов.

В большинстве налоговых систем товарищества, партнерства как отдельные объекты налогообложения не принимаются. Их рассматривают в качестве каналов поступления прибыли товарищества его партнерам, поэтому подоходный налог взимается с партнеров, а не с товариществ.

В последние двадцать лет наблюдается тенденция понижения ставок подоходного налога.

НАЛОГ ПОИМУЩЕСТВЕННЫЙ — прямой налог, который взимается с юридических и физических лиц, им облагается стоимость имущества.

НАЛОГ ПРОГРЕССИВНЫЙ — налог, величина ставки которого растет с увеличением налогооблагаемой суммы.

НАЛОГ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ - натуральный налог, взимаемый продовольствием. Существовал в Советской России в 1921—1923 гг., взимался с крестьянских хозяйств.

НАЛОГ ПРОМЫСЛОВЫЙ — прямой налог на промышленные, торговые, кустарные предприятия. Он имел место в Средние века в качестве государственного сбора за право заниматься торгово-производственной деятельностью. В России промысловый налог был введен в конце XVIII в. как гильдейский сбор. В настоящее время налог промысловый не применяется на практике.

НАЛОГ ПРОПОРЦИОНАЛЬНЫЙ (ЧИСТЫЙ) подразумевает, что при ставке налогов / *общая сумма налоговых выплат будет* равняться ty, а величина располагаемого дохода в этом случае составит только *у — ty = у(1* - 0- При ставке чистого налога, равной 0,1 или 10%, домашние хозяйства будут иметь в качестве располагаемого дохода только 90% общей величины национального дохода. Например, если национальный доход равен 1000 руб., то располагаемый доход домашних хозяйств составит только 900 руб. При каждом данном уровне выпуска продукции изменение ставки налога отражается на величине располагаемого дохода, а это, в свою очередь, вызывает изменение уровня потребительских расходов, совокупного спроса и в конечном итоге равновесного уровня объема производства.

Само существование в экономике подоходных налогов сокращает *величину мультипликатора*. Пропорциональные налоги могут оказывать воздействие и на модель государственных доходов в течение экономического цикла. При данной ставке налогообложения, скажем / = 0,1, прирост доходов увеличивает и сумму получаемых правительством налогов, так как оно взимает 10% дополнительно, к примеру 10 центов с каждого доллара доходов. Таким образом, при системе пропорциональных поступления в государственный бюджет будут выше во время бумов по сравнению с периодами экономических спадов.

НАЛОГ ПУТЕМ ВЫЧЕТОВ — налог, изымаемый у источника (предприятия, организации) путем вычет сумм налога из поступлений налогоплательщика.

НАЛОГ РЕГРЕССИВНЫЙ — налог, величина ставки которого уменьшается по мере возрастания величины облагаемого дохода.

НАЛОГ С ИМУЩЕСТВА, ПЕРЕХОДЯЩЕГО В ПОРЯДКЕ НАСЛЕДОВАНИЯ ИЛИ ДАРЕНИЯ — налог, уплачиваемый гражданами и лицами без гражданства, которые становятся собственниками имущества, переходящего к ним на территории страны в порядке наследования. Уплачивается, когда физические лица получают в порядке наследования (по закону или по завещанию) недвижимость, транспортные средства, предметы антиквариата, ювелирные изделия, бытовые изделия из драгоценных металлов и камней, а также лом этих изделий, паи в кооперативах, суммы в виде вкладов в кредитных учреждениях, земельные участки, стоимость имущественных и земельных долей (паев), валютные ценности и ценные бумаги в их стоимостном выражении. Налог взимается (по прогрессивным ставкам), если нотариус или уполномоченные лица выдают свидетельства на право наследства в случаях, когда общая стоимость переходящего в собственность имущества в день объявления наследства выше уровня, установленного законом. Собственник вправе продать или обменять переходящее в собственность в порядке наследования имущество только после уплаты налога.

НАЛОГ С ОБОРОТА — форма мобилизации доходов в государственный бюджет, выступающая как твердо фиксированная часть чистого дохода общества в цене товара. Как правило, он формируется на предприятиях, имеющих высокую рентабельность производства товаров. Налог с оборота полностью передается в бюджет после реализации продукции в установленные государством сроки. Налог с оборота — централизованный доход государства, денежное выражение части продукта для общества, поступающей при его реализации в доход государственного бюджета. Термин не точно характеризует экономическое содержание данной категории, так как это не налог с оборота продукции (ее потребителей), а часть прибавочного продукта, создаваемого в сфере производства и поступающего в распоряжение государства и на нужды общества. В условиях перехода к рыночным отношениям, введения новой системы налогообложения он утратил свое значение источника дохода республиканского и местных бюджетов. Налог с оборота устанавливался на предметы потребления и на отдельные виды средств производства, например нефтепродукты. В зависимости от отрасли промышленности и вида продукции налог с оборота исчислялся в виде процентных ставок к сумме выручки от реализации товаров, в твердых суммах с единицы товара или как разность между розничными ценами и оптовыми ценами предприятия. Перечислялся в бюджет по мере реализации продукции, контроль за своевременным и правильным перечислением возлагался на финансовые органы.

НАЛОГ С ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ — разнообразные виды налогов, которыми облагаются все предприятия, предприниматели, зарегистрированные как юридические лица.

НАЛОГ ТРАНСПОРТНЫЙ — налог, который был введен 1 января 1994 г. Указом Президента Российской Федерации от 22.12.1993 № 2270, он взимался с внебюджетных предприятий, организаций в размере 1% фонда оплаты труда с учетом уплаченных сумм в себестоимость продукции.

Плательщики уплачивают ежемесячный налог в установленный для получения заработной платы срок за истекший месяц. Объект налогообложения — фонд оплаты труда предприятия. Налогоплательщики представляют налоговым органам ежеквартальный налоговый расчет в установленные для представления годового бухгалтерского баланса сроки. Данные по отчетам находят свое отражение каждый месяц по форме 1-н, строка 62.

НАЛОГ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЙ — налог, необходимость в введении которого принимается государством в чрезвычайных ситуациях.

НАЛОГ АККОРДНЫЙ — налог, который устанавливает государство на определенном уровне, не зависящем от размера доходов и покупок.

НАЛОГ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ — налог, направляемый в государственный бюджет, взимается правительством государства согласно государственным законодательным актам.

НАЛОГ ЛИЧНЫЙ — прямой налог с дохода физических или юридических лиц, который взимается с учетом предоставленных льгот.

НАЛОГ МЕСТНЫЙ — налоги и сборы, по которым ставки устанавливают представительные органы государственной власти, сборы от этих налогов поступают в доходы местных органов государственной власти и расходуются ими. К местным налогам относятся:

1) налог на имущество, принадлежащее физическим лицам. Сумма налоговых платежей зачисляется в местный бюджет по месту регистрации налогооблагаемого объекта;
2) земельный налог. Порядок зачисления данных налоговых сборов в бюджет определен земельным законодательством;
3) регистрационный сбор с физических лиц, занятых в предпринимательской деятельности. Суммарные отчисления по налогу направляются в бюджет по месту их регистрации;
4) налог на строительство производственных объектов в зоне курортов;
5) курортный сбор;
6) сбор, взимаемый за предоставление права торговать. Его устанавливают соответствующие органы представительной власти, платят посредством покупки разового талона или патента на определенное время, его зачисление в соответствующий бюджет осуществляется в полном объеме;
7) целевые сборы со всех физических и юридических лиц, предназначенные для содержания милиции, благоустройства территорий, нужд образования, других целей. Ставка таких сборов в сумме за истекший год должна быть менее 3% от 12%, установленных законодательством размеров минимальной заработной платы за месяц для физического лица, а для юридического лица — 3% от годового фонда заработной платы, рассчитанного также на основе установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда. Городские и районные ставки устанавливают соответствующие представительные властные органы;
8) налог на рекламу, взимающийся с рекламирующих свою продукцию юридических и физических лиц по ставке, размер которой не превышает 5% стоимости услуг по рекламе;
9) налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров. Это налог с юридических и физических лиц, которые подвергают указанные товары повторной продаже, ставка такого налога должна быть менее 10% суммы сделки;
10) сбор с владельцев собак. Это налог с физических лиц, которые проживают в городах и содержат собак (кроме служебных). Размер сбора должен быть меньше 1/7 установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда в год;
11) лицензионный сбор за право торговли винно-водочными изделиями. Налог уплачивают юридические и физические лица при реализации винно-водочных изделий населению. Размер этого налога составляет для юридических лиц 50 установленных законом размеров минимальной месячной оплаты труда в год, для физических лиц — 25 установленных законом размеров минимальной месячной оплаты труда в год; если эти лица осуществляют торговлю с временных торговых точек, обслуживающих мероприятия, — 1/2 установленного законом

размера минимальной месячной оплаты труда за каждый день торговли;

12) лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей. Он вносится устроителями в определенном размере, не превышающем 10% стоимости товаров, заявленных аукциону, или суммы, на которую был произведен выпуск лотерейных билетов;
13) сбор за выдачу ордера на квартиру. Его вносят физические лица, получая права на заселение отдельной квартиры, размер его не должен превышать 3/4 установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда в зависимости от общей площади жилья;
14) сбор за парковку автотранспорта. Уплачивается юридическими и физическими лицами за парковку автотранспорта в специально оборудованных для этого местах в размерах, которые устанавливают представительные властные органы;
15) сбор за право использования местной символики. Платежи вносятся теми производителями продукции, которые применяют местную символику (гербы, виды городов, местностей, исторических памятников и др.). Размер такого сбора не превышает 0,5% стоимости реализуемой продукции;
16) сбор за участие в бегах на ипподромах. Взимается с выставляющих своих лошадей на коммерческих состязаниях физических и юридических лиц, в размерах, которые устанавливают государственные органы тех территорий, на которых находится ипподром;
17) сбор за выигрыш на бегах. Его уплачивают выигравшие в игре на тотализаторе ипподрома лица в размере менее 5% от суммы выигрыша;
18) сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме. Сбор взимается как процентная надбавка к той плате, которая установлена за участие в игре, размер сбора не должен превышать 5% этой платы;
19) сбор с биржевых сделок, кроме сделок, которые предусматриваются законодательными актами о налогообложении операций с ценными бумагами. Сбор вносится участниками сделки в размере менее 0,1 % суммы сделки;
20) сбор за право проведения кино- и телесъемок. Его уплачивают коммерческие кино- и телеорганизации при осуществлении съемок, которые требуют от местных органов власти осуществления организационных мероприятий, в размерах, установленных органами власти на местах;
21) сбор за уборку территорий населенных пунктов. Его платят владельцы строений в том размере, который устанавливается властными представительными органами на местах;
22) сбор за открытие игорного бизнеса (установку игровых автоматов и другого оборудования с выигрышем, карточных столов, рулетки и иных средств для игры). Сбор платят собственники указанных средств и оборудования вне зависимости от места установки последних. Порядок взимания и ставки сбора устанавливают представительные властные органы;
23) налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферу, его размер составляет менее 12,5% от объема реализации продукции (работ, услуг), которую производят юридические лица соответствующей территории. Порядок взимания и ставки налога определяются представительными органами власти. При исчислении суммы этого налога в расчет не входят расходы предприятий и организаций, которые рассчитываются исходя из устанавливаемых местными органами власти норм, на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, финансируемых этими предприятиями в порядке долевого участия или находящихся на их балансе.

Указанные налоги взимаются на всей территории Российской Федерации, поскольку устанавливаются ее законодательными актами. При этом ставки этих налогов определяются согласно законодательным актам субъектов Российской Федерации или решениям органов власти на местах, если иное не предусмотрено Российским законодательством. В сельской местности сумма налоговых платежей равными долями перечисляется в бюджет сельских населенных пунктов, поселков, городов районного подчинения и в районные бюджеты, краевые, областные бюджеты, в которых находится курортная местность. Налоги и сборы могут устанавливаться по решению представительных властных органов районов и городов. Суммы налоговых платежей зачисляются в районные бюджеты районов, городские бюджеты городов либо в районные бюджеты районов (в городах), бюджеты поселков и сельских населенных пунктов, если такое решение принимается районными и городскими представительными органами власти. Налоговые расходы предприятий и организаций включаются в финансовые результаты их деятельности, расходы земельного налога — на себестоимость продукции (работ, услуг), остальные местные налоги и сборы предприятия и организации уплачивают за счет дохода.

НАЛОГ РАСКЛАДОЧНЫЙ — прямой налог, по форме со временем утративший свое значение; взимается с административно-территориальных единиц, сумму его государственные органы устанавливают заранее, после чего местные органы раскладывают эту сумму между налогоплательщиками.

НАЛОГ РЕАЛЬНЫЙ — прямой налог, взимаемый с отдельных видов имущественных ценностей (земли, недвижимости, ценных бумаг).

НАЛОГ ЦЕЛЕВОЙ — налог, который сбирается для осуществления определенных нужд, форма государственной мобилизации средств, направленных на проведение определенных мероприятий, осуществление конкретных целей (например, дорожный налог).

НАЛОГ ЧИСТЫЙ — налог с населения, уплачиваемый государству, за вычетом получаемых от государства трансфертных платежей. Выделяют:

1) чистый налог на импорт — разность между налогами и субсидиями на импорт;
2) чистый налог на продукцию — разность между налогами на продукцию и выделенными на ее производство субсидиями.

НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ — правовой акт, объявляемый в отношении нарушивших налоговое законодательство лиц, которые освобождаются от санкций в том случае, когда они в установленный срок объявят о своей задолженности и внесут в бюджет налоговые платежи в полном объеме. Впервые была объявлена Указом Президента Российской Федерации от 27.10.1993 г. № 1773 «О проведении налоговой *амнистии* в 1993 г.».

НАЛОГОВАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ — официальное документальное заявление налогоплательщика о полученных им налогооблагаемых доходах за определенный временной период и о распространяющихся на них налоговых скидках и льготах. Налоговые декларации — одна из форм установления величины налога и контроля за уплатой налогов со стороны налоговой инспекции.

Финансовые органы осуществляют контроль за величиной налога на основе налоговых деклараций и действующих ставок. Согласно такой декларации налогом облагаются доходы предпринимателей, лиц свободных профессий и взимается дополнительная прогрессивная часть подоходного налога с физических лиц.

НАЛОГОВАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ — расчеты по налогу на добавленную стоимость. Документ составляется на основании регистров бухгалтерского учета по заготовке материальных ценностей, реализации продукции (работ, услуг) и других активов, а также на базе данных об оборотах по реализации продукции, работ, услуг, которые содержатся в счетах 46 «Реализация продукции (работ, услуг)», 47 «Реализация и прочее выбытие основных средств», 48 «Реализация прочих активов».

НАЛОГОВАЯ ИНСПЕКЦИЯ — государственный орган, осуществляющий контроль за соблюдением законодательства о налогах, правильностью исчисления, порядком внесения в бюджет налогов, платежей. Этот контрольный орган применяет санкции к уклоняющимся от уплаты налогов лицам, способствует также нормальному функционированию налоговой системы путем ведения налоговой документации. В налоговую инспекцию в установленные сроки физические лица должны сдать налоговую декларацию, а юридические лица — ежемесячные (ежеквартальные) отчеты. При возникновении затруднений во взыскании налогов на помощь налоговым инспекторам приходит налоговая полиция.

НАЛОГОВАЯ КВОТА — ставка налога, выражается в процентах от дохода, получаемого плательщиком налога.

НАЛОГОВАЯ ОГОВОРКА — условие в контрактах, кредитных соглашениях, заключаемых на внешнеторговой арене, которое устанавливает обязанность каждой из сторон на территории своей страны уплаты за свой счет всех налогов и сборов, полагающихся по данной сделке. С помощью налоговой оговорки регулируются налоговые отношения между экспортерами и импортерами.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА — система государственных действий в области налогов и налогообложения. Она выражается в налоговых льготах, во всех видах налогов, величинах ставок налогов, а также при установлении круга налогоплательщиков и объектов налогообложения.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИЦИЯ — органы правоохранительной власти, обеспечивающие экономическую безопасность страны.

Налоговая полиция должна выполнять следующие задачи: выявлять, предупреждать, пресекать налоговые преступления и правонарушения; обеспечивать безопасность деятельности налоговых инспекций государства, защиту их сотрудников от противоправных посягательств при исполнении обязанностей; предупреждать, выявлять и пресекать коррупцию в налоговых органах. Статьей 2 Закона Российской Федерации от 24 июня 1993 г. № 5238-1 «О федеральных органах налоговой полиции» запрещено возложение на налоговую полицию не предусмотренных этим Законом задач. Федеральные органы налоговой полиции при выполнении служебных обязанностей вправе:

1) проводить в соответствии с законодательством оперативно-разыскные мероприятия для выявления, предупреждения и пресечения фактов сокрытия доходов от налогообложения, уклонения от уплаты налогов, а также обеспечивать собственную безопасность;
2) пользоваться при исполнении служебных обязанностей предоставленными законодательством правами;
3) устраивать при необходимости проверки налогоплательщиков (в том числе контрольные проверки) после проведенных проверок должностными лицами органов Государственной налоговой службы Российской Федерации, причем по результатам таких проверок должны составляться все необходимые акты. Утверждать акт проверок и применение санкций имеют право только начальник органа налоговой полиции или его заместитель;
4) приостанавливать операции налогоплательщиков по счетам в банках и кредитных учреждениях на срок до одного месяца, если последними не предоставлены соответствующие документы по поводу исчисления и уплаты налогов. Решение о таком приостановлении операций принимается начальником органа налоговой полиции или его заместителем;
5) беспрепятственно входить в те производственные, складские, торговые и иные помещения независимо от форм собственности и места их нахождения, которые применяются налогоплательщиком с целью получения дохода, и обследовать их. Обо всех случаях проникновения против воли проживающих граждан в помещения, используемые для индивидуальной и предпринимательской деятельности, в течение 24 часов с момента проникновения орган налоговой полиции должен уведомить прокурора;
6) требовать, чтобы руководители и должностные лица предприятий (учреждений и организаций), граждане устранили нарушения налогового законодательства, контролировать его выполнение;
7) проверять у граждан и должностных лиц удостоверяющие личность документы, но только в тех случаях, когда подозрение их в совершении преступления или административного правонарушения имеет достаточное основание;
8) вызывать граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства, чтобы получить от них данные, объяснения по поводу относящихся к компетенции федеральных органов налоговой полиции вопросов;
9) получать безвозмездно необходимую информацию от физических лиц, министерств, ведомств, предприятий, учреждений и организаций вне зависимости от форм собственности, которая позволит обеспечивать нормальное исполнение возложенных на федеральные органы налоговой полиции обязанностей. В качестве исключения выделяют случаи, когда закон определяет специальный порядок получения подобной информации. Полученная федеральными органами налоговой полиции информация не подлежит обнародованию и используется только в служебных целях;
10) использовать в неотложных случаях средства связи и транспорта предприятий, учреждений и организаций (кроме средств связи и транспорта дипломатических представительств, учреждений иностранных государств, международных организаций) с целью предотвращения налоговых преступлений, чтобы преследовать, задерживать совершивших налоговые преступления лиц или подозреваемых в их совершении.

Если владельцы средств связи и транспорта требуют возмещения убытков и расходов, понесенных ими в таких случаях, то федеральные органы налоговой полиции возмещают их;

11) составлять протоколы по поводу административных правонарушений и пределов полномочий, которые законодательство предоставляет федеральным органам налоговой полиции, осуществлять административное задержание, применять предусмотренные законодательством об административных правонарушениях меры;
12) административно арестовывать имущество юридических и физических лиц с его последующей реализацией в определенном порядке в тех случаях, когда указанные лица нарушают обязанности по уплате налогов, сборов и других обязательных платежей, сумма которых должна быть зачислена в соответствующий бюджет;
13) производить необходимые следственные действия согласно предусмотренному уголовно-процессуальным законодательством порядку и в определенных им случаях;
14) при наличии достаточных оснований внедрять своих оперативных сотрудников в структуры предприятий, учреждений и организаций, если необходимую информацию о формах и методах сокрытия прибыли от налогообложения получить другими способами представляется невозможным. Решение о внедрении оперативных сотрудников принимается директором департамента налоговой полиции или его первым заместителем;
15) осуществлять учет лиц, предметов, фактов согласно полномочиям федеральных органов налоговой полиции;
16) представлять согласно закону в государственные органы, должностным лицам предприятий (учреждений, организаций), в общественные объединения предложения об устранении обстоятельств, которые могут способствовать налоговым преступлениям, нарушениям, рассмотрение этих предложений обязательно;
17) хранить, носить и применять табельное оружие, специальные средства (за исключением водометов, бронемашин и служебных собак), применять физическую силу согласно Закону РФ «О милиции»;
18) использовать СМИ, чтобы установить обстоятельства совершения преступлений, нарушений налогового законодательства, найти совершивших их лиц, а также с целью розыска скрывающихся лиц;
19) привлекать добровольных граждан к сотрудничеству для выявления фактов, методов совершения налоговых преступлений и нарушений;
20) выплачивать лицу, передавшему информацию о налоговом преступлении, вознаграждение, размер которого составляет до 10% от сокрытых сумм обязательных платежей, которые поступили в соответствующий бюджет. Руководители и должностные лица предприятий (учреждений, организаций), физические лица при нарушении положений п. 5—10 ст. 11 настоящего Закона несут административную ответственность — штраф в размере до стократного минимального размера месячной оплаты труда, установленного законом. Начальник федерального органа налоговой полиции или его заместитель принимают решение о наложении штрафа и устанавливают его размер. Требования, предъявляемые сотрудниками налоговой полиции согласно закону, должны в обязательном порядке выполняться гражданами и должностными лицами. Сотрудники налоговой полиции не ответственны за ущерб различного ви-

да, который причинен правонарушителю посредством применения в предусмотренных законодательством случаях физической силы, специальных средств, табельного огнестрельного оружия, когда причиненный вред по силе соразмерен силе противодействия. Физические и юридические лица вправе подвергнуть обжалованию действия сотрудника налоговой полиции в вышестоящие органы налоговой полиции, прокуратуру или суд.

НАЛОГОВАЯ РАЗНИЦА — сумма, возникшая у организаций, уплачивающих налог по средним процентам, в результате недоплат или переплат по налогу.

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА — совокупность налогов, сборов, пошлин, других платежей, взимаемых на территории государства, а также форм и методов их построения. В роли объектов налогообложения выступают доходы (прибыль), стоимость товаров определенного вида, отдельные виды деятельности, операции с ценными бумагами, пользование природными ресурсами, имуществом юридических и физических лиц, передача имущества, добавленная стоимость продукции, работ, услуг, а также другие объекты, установленные законодательными актами.

Налоговая система — система обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, взимаемых с юридических и физических лиц. В организационном плане все налоги, отчисления и сборы (имеющие форму налога) подразделяются на три группы: платежи, уплачиваемые из выручки от реализации продукции (работ, услуг) по факту ее получения (косвенные налоги); платежи, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг); платежи, уплачиваемые из балансовой прибыли.

Прогрессивность личного подоходного налога и налога на прибыль корпорации в значительной степени компенсируется регрессивным характером налогов, взимаемых с заработной платы путем налогов с продаж и акцизных налогов. Это означает, что налоговая система оказывает лишь умеренное воздействие на перераспределение дохода.

Сумма отчислений в фонд социальной защиты и в фонд занятости, являясь разновидностью налоговых платежей, в свою очередь включается в состав добавленной стоимости и еще раз облагается налогом. Действующая налоговая система еще не обрела стабильности, ее построение требует дальнейшего совершенствования в направлении регулирующей функции и стимулирующей.

НАЛОГОВАЯ СТАВКА — величина налога в расчете на единицу налогообложения, в которой измеряется объект налогообложения; доля от стоимости облагаемого налогом объекта, которую нужно выплатить как налог. Если налог взимается с доходов в денежной форме, то налоговая ставка устанавливается в виде процента с облагаемого налогом дохода.

Налоговые ставки могут устанавливаться и в виде денежной суммы, приходящейся на один объект или на показатель, характеризующий этот объект, например налог на транспортное средство или на единицу земельной площади, кубический сантиметр объема двигательной установки. Различают твердые налоговые ставки в абсолютной сумме, не зависящие от величины дохода (реальные налоги), пропорциональные ставки, действующие в одинаковом проценте к доходу вне зависимости от его величины (пропорциональное обложение), и прогрессивные ставки, возрастающие по мере роста облагаемого дохода (прогрессивное обложение).

НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ — степень ограничений с экономической точки зрения, которые создаются путем отчисления средств на уплату налогов, отвлечения средств от других направлений использования.

Принципы распределения налогового бремени между налогоплательщиками:

1) увязка налога с получаемыми за счет него благами, например дорожный налог платят владельцы транспортных средств. Такой подход весьма ограничен, так как отдельные виды государственных расходов (скажем, пособие по безработице) невозможно переложить на пользователей;
2) принцип платежеспособности, согласно которому чем выше доходы лица, тем более высоким должен быть налог, которым облагается лицо.

НАЛОГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО — совокупность правовых норм, которые устанавливают виды действующих в государстве налогов, юридические нормы, определяющие порядок взимания налогов, налоговые ставки, предоставляющие налоговые льготы. Налоговое законодательство регулирует отношения, связанные с возникновением, изменением, прекращением налоговых обязательств, устанавливает налоговые санкции. Обычно налоговое законодательство входит в компетенцию высших законодательных органов государства, но в определенных пределах нормы налогового регулирования устанавливают и исполнительные органы власти в лице правительства, министерства финансов.

НАЛОГОВОЕ ПРАВО — совокупность законодательно закрепленных юридических норм, актов, которые устанавливают виды налогов, порядок их взимания, определяют отношения, возникающие по поводу возникновения, изменения, прекращения обязательств по налогам.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ — меры, принятием которых государство оказывает косвенное воздействие на экономику, экономические и социальные процессы, а именно посредством изменения вида налогов, установления налоговых ставок, предоставления налоговых льгот, изменения общего уровня налогообложения, отчислений в бюджет. Так, снижением налогообложения стимулируется производство, а при повышении налогов сдерживаются или даже подавляются отдельные виды деятельности.

НАЛОГОВЫЕ ГАВАНИ — государства, территории небольших площадей, которые своей политикой активно привлекают зарубежные ссудные капиталы за счет предоставления налоговых (и других) льгот на своей территории. В числе более чем 70 таких гаваней Антильские и Багамские острова, Гонконг и т. д. Иностранный капитал часто направляется в такие гавани в поисках убежища от чрезмерных налогов.

НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ — срок, устанавливаемый законом, в течение которого определенная группа предприятий, организаций законно не уплачивает тот или иной налог.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ — льготы, предоставляемые при наличии оснований отдельным категориям налогоплательщиков, выражающиеся в частичном или полном освобождении от налогов. Такие льготы могут предоставляться:

1) предприятиям, оказавшимся по не зависящих от них причинам в тяжелом финансовом положении;
2) предприятиям и предпринимателям, занятым в малом бизнесе или осуществляющим крайне необходимую деятельность для государства;
3) благотворительным организациям, инвалидам, пенсионерам, детским и образовательным учреждениям;
4) в качестве поощрения иностранных инвестиций и т. д.

Устанавливаются налоговые льготы как налог в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами. Рассмотрены следующие их виды: необлагаемый минимум объекта налогообложения, изъятие из обложения определенных расходов (например затрат на НИОКР), освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков (например ветеранов войны), понижение налоговых ставок, вычет из налоговой базы, налоговый кредит (отсрочка взимания налога или уменьшение суммы налога на определенную величину).

НАЛОГОВЫЕ РАСХОДЫ — расходы, которые несет государство после установления предусмотренных законом льгот по налогам.

НАЛОГОВЫЕ СЕРТИФИКАТЫ - билеты государственного займа, обмен которых на наличные деньги можно произвести в любое время. Налоговые сертификаты приносят их владельцам проценты, величина ставки процента по таким билетам займа выше при использовании сертификатов для уплаты налогов.

НАЛОГОВЫЕ СКИДКИ — скидки на продаваемые средства производства, которые использует компания.

НАЛОГОВЫЙ ЗОНТИК — перенос убытков за прошедшие годы вперед с тем, чтобы

защитить текущие и будущие доходы от налогов путем уменьшения, занижения этих доходов на величину убытков.

НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС — свод законодательных актов государства, относящихся к налогообложению.

НАЛОГОВЫЙ РАЙ — страна, в которую переводится капитал, чтобы уменьшить размеры выплат по налогам.

НАЛОГОВЫЙ СПРЕД — продажа и покупка фьючерсных контрактов, осуществляемая сразу, одновременно для того чтобы снизить налоги.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ГРАНТОВ — налогообложение средств, которые предоставляются для специальных целей безвозмездно иностранными благотворительными организациями предприятиям (организациям), физическим лицам в денежной или натуральной форме на проведение исследований (научных и др.), опытно-конструкторских работ, обучение, лечение и другие цели — об их использовании должен быть предоставлен отчет. Гранты, полученные от иностранных благотворительных организаций бюджетными учреждениями, некоммерческими организациями, чтобы осуществить целевые программы, которые относятся к их деятельности по уставу, не облагаются налогом на прибыль.

Организации, получившие гранты, по истечении отчетного года отчитываются налоговому органу по местонахождению о суммах, поступивших на их счет и об их расходовании. Если средства использованы не по назначению, то их сумма взыскивается в доход федерального бюджета в соответствии с установленным порядком. Объектами подоходного налога не являются полученные физическими лицами от международных и иностранных учреждений (также от международных и иностранных некоммерческих организаций, фондов) суммы в виде грантов на поддержку науки, технической политики, образования, культуры и искусства в Российской Федерации. Получение грантов от иностранных благотворительных организаций должна подтверждать справка компетентного органа иностранного государства (с нотариально заверенным переводом на русский язык) о том, что данная организация зарегистрирована в порядке, установленном согласно законодательству этого иностранного государства.

Средства, которые предоставляются безвозмездно в денежном или натуральном выражении иностранными гражданами, юридическими лицами, не являющимися благотворительными организациями, не являются фантами и должны облагаться налогом на общих основаниях согласно действующему налоговому законодательству.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ — взимание налога с прибыли и чистого дохода корпораций, личных доходов физических лиц, с имущества, а также взимание налога на добавленную стоимость с товаров, предназначенных как для внутренней реализации, так и для экспорта.

Налогообложение включает в себя определение величин налогов и их ставок, а также порядка уплаты налогов и круга юридических и физических лиц, облагаемых налогами. В качестве первого критерия выступает справедливость, или равенство, в качестве второго — эффективность. Эффективными являются налоги, которые минимизируют неблагоприятные последствия своего функционирования для процесса распределения ресурсов. В современной России примером освобождения от налогов служит ликвидация налога с оборота.

В международной практике *налогообложение* — это взимание налогов за произведенный товар (полученные доходы, прибыль) вначале в той стране, где он произведен, а затем в стране получателя продукции (импортера). Это может являться серьезным препятствием на пути международных потоков капитала. В случае с иностранным участником налогообложения можно избежать путем учета в одной стране налогов, выплачиваемых в другой, или освобождением налогового источника одной страны от налогообложения в другой. Для этого государства заключают двусторонние договоры.

НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК — юридическое или физическое лицо, которое в соответствии с законодательством обязано уплачивать налоги.

НАЛОЖЕННЫЙ ПЛАТЕЖ — метод расчетов получателя товаров с их отправителем, инкассирование выручки за выгруженные товары, при котором транспортная организация или почтовая служба принимают на себя ответственность за выдачу грузов лишь после оплаты получателем объявленной ценности доставленного товара. Эта сумма переводится отправителю за вычетом комиссионных в пользу организации, выполнившей данную операцию. В случае отказа от оплаты груз возвращается его отправителю.

НАНИМАТЕЛЬ ИМУЩЕСТВА — участник контракта о найме имущества, который приобретает право владения и пользования им на фиксированный срок за вознаграждение, т. е. плату, а также в соответствии с указанными в договоре ограничениями.

НАРОДОНАСЕЛЕНИЕ — совокупность людей, проживающих на той или иной территории.

Закономерности *изменения народонаселения* составляют предмет демографии, изучающей воспроизводство народонаселения как постоянное возобновление людского ресурса в результате взаимодействия процессов рождаемости и смертности, протекающих в исторически определенных общественных условиях.

Расселение и миграцию людей, а также территориальные особенности формирования и развития населенных мест (поселений) изучает география населения. Хотя изменения численности и состава народонаселения не могут рассматриваться в качестве главной движущей силы общественного развития, они имеют важное экономическое значение, поскольку определяют трудовой потенциал общества и число возможных потребностей.

Сведения о фактической и предположительной численности и составе народонаселения служат исходным материалом для планирования, в частности распределения трудовых ресурсов, производства предметов потребления, жилищного строительства, развития здравоохранения и т. д.

Особенно *важны сведения* о возрастном и половом составе народонаселения для оценки возможностей пополнения трудовых ресурсов. Этот состав складывается под влиянием соотношения рождаемости и смертности в прошлом и вместе с изменением этих процессов предопределяет будущую численность и структуру народонаселения.

Размещение народонаселения и трудовых ресурсов выступает как важная предпосылка территориального планирования и размещения общественного производства.

НАРУШЕНИЕ ДОГОВОРА — несоблюдение физическими или юридическими лицами условий, ограничений, положений, закрепленных в контракте. Такое нарушение дает все основания для возбуждения судебного иска против нарушителя, наложения определенных санкций, возмещения нанесенного ущерба.

НАРЯД — документ, распоряжение на осуществление данной работы, на выдачу или отправку определенной продукции (материалов, сырья, готовых изделий и т. п.). Наряды могут различаться как по форме, так и по содержанию. Например, наряд комплексной бригаде на выполнение работ (или наряд-расчет) содержит в себе реквизиты предприятия, шифр подразделения издержек, наименование бригады (фамилию бригадира), расчетный период, условия и характеристику работы, расчеты плановой задачи, комплексной нормы выработки, а также расценки, в нем отражен ежедневный объем выполненных работ, а по окончании рассматриваемого расчетного периода осуществляется начисление заработной платы каждому из членов бригады.

Наряд — первичный документ, который содержит задание, установленное непосредственно рабочему, звену или бригаде рабочих. Наряд выдается, как правило, до начала работы. В нем приводится перечень работ, которые подлежат выполнению, норма времени и расценка за единицу работ; указываются формы оплаты труда и общая сумма заработной платы за полный объем всех работ. К самым распространенным формам первичной документации по учету выработки рабочих-сдельщиков относятся наряды на сдельную работу, рапорты, маршрутные листы, акты о приемке работ, ведомости, раскройные карты и др. В первичных документах должны быть следующие реквизиты, обеспечивающие начисление и сортировку заработных плат в разряде статей затрат, а также подсчет выполнения норм выработки: фамилия, инициалы, табельный номер и разряд рабочего, место работы (цех, завод,

участок), сроки завершения работ, код объекта учета затрат, наименование и разряд работы, количество и расценка за одну единицу продукции или работы, сумма заработной платы и число часов по норме, затраченное на данную работу.

НАСЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ — часть населения страны, занятая в общественно полезной деятельности, которая приносит прибыль.

НАСЛЕДОВАНИЕ — переход наследства (имущества и (или) денежных средств) умершего человека к его наследникам. Наследование закреплено законом, международным правом. Наследниками становятся, как правило, ближайшие родственники по закону либо лица, организации, указанные в завещании. Наследование вклада — это переход вклада после кончины вкладчика к его наследникам по завещанию или же по закону.

НАСЫЩЕНИЕ СПРОСА — категория, которая отражает характерное для многих товаров и услуг существенное сокращение или, возможно, даже прекращение спроса на них; насыщение спроса — тот фактор, который учитывается при планировании роста благосостояния, производства товаров народного потребления, в маркетинге. Не следует смешивать понятия насыщения платежа способного спроса и насыщения потребности в том или ином благе или ресурсе. Если потребление данного блага перестает увеличиваться при любом увеличении дохода, то можно говорить о насыщении потребности в нем. Дополнительный уровень его потребления предельный. С ростом доходов спрос на продукты питания растет медленнее, чем спрос на одежду, обувь и т. д. На седьмом плане наступает дальнейшая смена, когда рост потребления одежды отстает от роста потребления, скажем, радиоприемников, полотеров и других предметов культурно-бытового обихода и т. д. Все это — свидетельства насыщения спроса для соответствующих товаров. Графически насыщение можно изобразить в виде кривой спроса, которая сначала имеет тенденцию к быстрому росту, а затем замедляет его, стремясь к какому-то пределу, называемому «уровнем», или «точкой насыщения» (рис. 97).

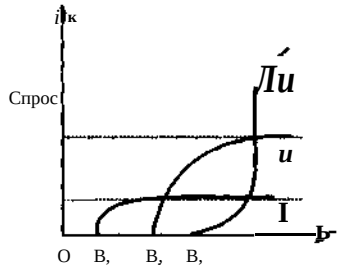


Рис. 76. Насыщение спроса

На рисунке представлены так называемые *функции* Л. Торнквисти — шведского экономиста, предложившего разделить все товары на три группы: первой необходимости (кривая I), второй необходимости (кривая II) и предметов роскоши (кривая III). Здесь пунктиры — уровни насыщения для товаров первой и второй необходимости, B_1, B_2, B_3 — уровни доходов, при которых начинается приобретение товаров первой, второй необходимости и предметов роскоши.

НАТУРАЛЬНАЯ МОНОПОЛИЯ — монополия, действия которой имеют следствием минимизацию долгосрочных средних отраслевых издержек производства продукта, что предполагает установление полного контроля над ценой товара на рынке. При данной ситуации появление конкурентов, а также их внедрение на рынок данного товара приводит к непосредственному снижению эффективности продаж, так как конкуренты имеют более значительные издержки.

НАТУРАЛЬНАЯ РЕНТА — рентная плата, выраженная, как правило, в виде части урожая арендатора, передаваемой владельцу земли.

НАТУРАЛЬНАЯ ФОРМА ОПЛАТЫ ТРУДА — выдача работникам всей или части заработной платы в виде продукции, производимой предприятием, самими работниками или приобретаемой самим предприятием конкретно для этих целей, а также в виде оказываемых работникам услуг за счет предприятия.

НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО — хозяйство, которое удовлетворяет все свои потребности исключительно за счет самостоятельного производства.

НАТУРАЛЬНЫЕ ИЗМЕРИТЕЛИ — вид измерителей, при помощи которых получаются показатели бухгалтерского учета в натуральном выражении, показатели экономической деятельности, производства и потребления домашних хозяйств, предприятий, регионов, всего государства в целом, такие величины выражены в физических единицах количества, веса, длины, площади, объема (исключение составляют стоимостные показатели, выражаемые в денежной форме).

НАУКА ОБ УПРАВЛЕНИИ (точнее, комплекс наук, занимающихся вопросами управления) — общественная наука о принципах и закономерностях управления общественным производством на разных его уровнях. Степень научности управления определяется глубиной познания качественных и количественных закономерностей функционирования и развития экономики.

На Западе распространено *двойное понимание термина* «наука управления»: в единственном числе он понимается как применение количественных методов в управлении, во множественном числе — как применение в управлении не только количественных методов, но также экономики, психологии, социологии. Научно-технический прогресс ознаменовался кардинальными сдвигами в области хозяйственного управления. Объективная возможность этих сдвигов определяется достижениями XX в. в области таких фундаментальных наук, как математика, логика, кибернетика, психология и социология, ряда прикладных наук. Их достижения синтезирует целый комплекс дисциплин, рассматривающих с разных сторон вопросы управления, в том числе и управления экономическими процессами: это экономическая кибернетика, системный анализ, теория экономической информации, эвристические методы, теория решений, теория игр и др. Они исходят из того, что процесс управления есть процесс сбора, переработки информации и выдачи продукта такой переработки в виде новой информации, т. е. решений, указаний. В последние *годы в центр внимания многих концепций управления* выдвигают процессы принятия решений с использованием математической формализации, а также построенных на ее основе компьютерных систем поддержки решений, экспертных систем. Создается ряд конкурирующих между собой моделей управления, например управление по отклонениям, управление по конечным результатам, управление на основе делегирования прав и ответственности.

В России одним из предвозвестников современной науки управления был философ-марксист А. А. Богданов, выдвинувший идею создания науки об общих законах организации — тактологии. В настоящее время в стране вопросами науки управления занимаются крупные научные коллективы — Институт системных исследований, ЦЭМИ, Институт проблем управления и др.

НАУКА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ *(экономика* (от гр. *oikonomike* — «искусство домохозяйства»)) — наука о совокупности и развитии производственных взаимоотношений, соответствующих данному уровню развития производственных сил общества, базис, главным и определяющим элементом которого являются отношения собственности на средства производства (например рабовладельческая экономика, экономика феодализма, капитализма, социализма); народное хозяйство данной страны (республики) или группы стран, характеризуемое в соответствии с господствующим способом производства, уровнем производительности труда и тому подобного, отрасли народного хозяйства, промышленности и виды производства, их состояние, характеризуемое объемом производства продукции (работ или услуг), а также ее качеством, уровнем затрат сырья (ресурсов) и степенью выполнения плановых задач; составная часть группы общественных наук, научная дисциплина, занимающаяся изучением определенной отрасли или сектора народного хозяйства, сельского хозяйства, транспорта, строительства, легкой, пищевой, угольной, химической промышленности и т. д. В системе экономических наук выделяют *фундаментальные* и *прикладные. Задачи* фундаментальных наук — познание объективных экономических законов и обоснование путей их эффективного использования. Прикладные используют результаты фундаментальных разработок для решения общих, частных и конкретных практических задач. Они разграничиваются по функциональному

признаку (экономика труда, сырьевых ресурсов и т. д.), отраслевому (экономика промышленности, машиностроения и т. д.) и др. Экономическими дисциплинами являются бухгалтерский учет, финансы, менеджмент, маркетинг, статистика, анализ хозяйственной деятельности и др. По степени общности объекта исследования экономические науки подразделяют на общие (общеэкономические) и конкретные (частные). К общим, например, относят политическую экономию (экономическую теорию), теорию управления общественным производством и др.

НАУКОЕМКИЕ ОТРАСЛИ — отрасли экономической деятельности, выпускающие продукцию, выполняющие работу и услуги с применением последних новейших достижений науки и технологий. Деятельность наукоемких отраслей включает осуществление обеспечивающих ее научных исследований и разработок, что приводит к дополнительным затратам денежных средств и к необходимости привлечения к работам более широкого научного персонала.

«НАУ» СЧЕТ — разновидность счетов, которые занимают промежуточную позицию между сберегательными и текущими счетами. Особенность состоит в том, что их владельцы (как правило, физические лица и некоммерческие организации) имеют право при уведомлении за один месяц выписывать обращающиеся приказы об изъятии и пользоваться ими для платежей наравне с чеком. «Нау» суперсчета не имеют ограничений на ставку выплачиваемых по ним процентов.

НАУЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ — управление производством, базирующееся непосредственно на научной организации труда, системном анализе, научно обоснованных методах принятия решений. Научный подход к управлению сформировался в начале XX в., его прародителем считают американского организатора производства и экономиста Ф. Тэйлора.

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ РАБОТЫ (НИР) — работы, носящие научный характер, связанные с проведением исследований, экспериментов, опытов с целью расширения имеющихся и получения новейших знаний, проверки научных гипотез и предположений, установления закономерностей, проявляющихся в природе и в обществе, научных обобщений, научного обоснования каких-либо проектов.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС (НТП) — постепенное и взаимосвязанное развитие науки и техники, которое характерно для крупного и крупнейшего машинного производства. Под воздействием роста и усложнения общественных потребностей НТП ускоряется, что позволяет поставить все более могущественные природные силы и ресурсы на службу человеку, превратить производство в технологический процесс целенаправленного применения данных естественных и других наук.

Непрерывность НТП зависит прежде всего от развития фундаментальных исследований, открывающих новые свойства и законы природы и общества, а также от прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, позволяющих воплотить научные идеи в новую технологию.

НТП осуществляется в двух взаимообусловленных формах:

1) эволюционной, означающей сравнительно медленное и частичное совершенствование традиционных основ науки и техники;
2) революционной, протекающей в виде научно-технической революции, которая порождает принципиально новую технику и технологию, вызывает коренное преобразование производительных сил общества.

Всемирное ускорение НТП — решающее средство качественного преобразования производительных сил, перехода экономики на рельсы всесторонней интенсификации, решительного улучшения качества продукции. Ведущую роль в ускорении НТП играет машиностроение, обеспечивающее внедрение техники новых поколений, принципиально новых технологий. Усиливается интеграция науки и производства, возникают новые эффективные формы их взаимодействия, улучшается организация и сокращаются сроки разработки и освоения в народном хозяйстве технологических новинок, научных открытий и изобретений. Задачи ускорения НТП осуществляются посредством единой технологической политики, перестройки структурной и инвестиционной политики.

НАЦЕНКА — 1) увеличение цены продукта, товара, которое связано с дополнительными расходами на его изготовление и продажу или же с их особыми свойствами; 2) добавка к предшествующей цене продукции, товара, производимая постепенно по мере выполнения последующих работ, требующих дополнительных затрат, что, конечно, отражается на цене. Наценка брокера — это комиссия, взимаемая брокером или дилером при выполнении ими дилерских обязательств, связанных с покупкой у клиента ценных бумаг и последующей их продажей по наиболее высокой цене. Эта сумма включается в цену продажи.

НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ — отчуждение имущества частных лиц и передача его в полную собственность государства. Национализация осуществляется на основе правительственных актов, законов или выкупа государством имущества компаний, домашних хозяйств, фирм. Но она распространяется только на те сферы производства, в которых ведение хозяйства на основе коллективной или частной собственности становится неэффективным, невыгодным.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, ИЛИ НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА — это экономическая система страны, отражающая весь комплекс факторов (внутренних и внешних, экономических и неэкономических) ее развития и функционирования и содержащая обусловленные ими особенности реализации общих экономических закономерностей.

Факторы развития

К специфическим факторам развития и функционирования национальной экономики следует отнести факторы природно-климатического, экономико-географического, технологического, социокультурного характера. Они, как правило, отличаются устойчивостью, долговременностью и не подвержены быстрым изменениям. Их следствиями являются: та или иная структура экономики и общественного продукта, та или иная структура собственности, та или иная роль государства, та или иная степень открытости экономики внешнему миру, то или иное понимание социальной справедливости в обществе, те или иные приоритеты в экономической политике и т. д.

Национальная экономика не связана с какой-либо формой хозяйства, формацией или степенью индустриального развития. Она отражает разные ступени общества, придавая им национальное своеобразие. Ближе всего она соотносится с цивилизационными системами, во многом являясь своего рода выражением особенностей той или иной локальной цивилизации. В современных условиях национальная экономика выступает в форме национальных моделей смешанной экономики. Для национальной экономики характерно также особое целеполагание, иными словами, кроме обычных целей социально-экономического развития (эффективности, благосостояния и др.) перед экономикой каждой страны стоят и специфические цели, обусловленные условиями и уровнем ее развития. Функционирование национальной экономики должно содержать акцент на обеспечение национальной экономической безопасности страны и реализацию ее национальных экономических интересов. В числе последних — повышение конкурентоспособности национальной экономики и усиление ее роли в системе мирового хозяйства. Важнейшими аспектами национальной экономики являются обеспечение единого экономического пространства страны, установление оптимального соотношения общенационального и регионального уровней экономики.

Адекватным научным отражением указанных характеристик должно стать формирование особой структурной части экономической теории — теории национальной экономики. Она должна вобрать в себя также отечественные научные традиции и особенности национального экономического мышления. Так, российской ветви экономической науки всегда было присуще особое внимание к социальным аспектам экономики, к народно-хозяйственным задачам.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО — материальные блага, созданные трудами предшествовавших и нынешних поколений и вовлеченные в процесс воспроизводства природных ресурсов, которыми располагает данное общество; очень важная характеристика для оценки экономического потенциала страны.

НАЦИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ — это прежде всего мероприятия, направлен-

ные на обеспечение единства экономического и социального развития страны и требующие социально устойчивого развития экономики. Это не может быть ограничено общеэкономическими характеристиками (эффективностью, благосостоянием и производными от них), хотя последние, безусловно, являются базисными целями экономики, экономического развития. Имеются специфические цели национальной экономики.

Во-первых, в рамках национальной экономики реализуются и неэкономические цели, имеющие государствообразующее значение. Для России — это обеспечение жизнестойкости огромного пространства страны, сохранение территориальной целостности в условиях крупного многонационального государства, обладание надежным оборонительным потенциалом и весомыми политическими позициями в мире. Они могут находиться в противоречии с базисными экономическими целями и выступать как их своеобразные ограничения, однако они не могут быть отторгнуты в силу их важного значения для судьбы страны.

Во-вторых, концентрированным выражением экономических целей страны является повышение конкурентоспособности национальной экономики. Приближение к лидерам мировой экономики, выход на передовые рубежи (по крайней мере по ряду позиций) предполагают выработку и реализацию в России четкой стратегии развития (в максимальном варианте — стратегии опережающего развития), наращивание экономического и научно-технического потенциала страны, структурную перестройку экономики в соответствии с перспективными направлениями, создание благоприятных условий для отечественного товаропроизводителя и его разумной защиты от внешней конкуренции и т. п. Весомыми конкурентными преимуществами России могут и должны стать все еще остающиеся высокими образовательный и научный потенциал, укоренившаяся в обществе ориентация на получение и повышение уровня образования и на творческий поиск, а также традиционные духовные российские ценности, во многом смыкающиеся с ценностями постиндустриализма. Важная роль заключается в способности нации объединиться в трудное время для решения сложных задач, патриотизме граждан.

В-третьих, для национальной экономики весьма значимой является проблема обеспечения экономической безопасности страны. Для России с ее весомой ролью в мире это имеет особое значение. В ряду составляющих экономической безопасности можно выделить научно-технологическую, продовольственную, военно-промышленную, финансовую безопасность и проч., что означает недопущение неприемлемого уровня уязвимости от различных внешних негативных факторов в случае их спонтанной или сознательной актуализации.

В-четвертых, для национальной экономики важным аспектом ее развития является преемственность развития общества. В частности, речь идет о поддержании социальной стабильности в обществе, о благополучной демографической ситуации в стране, о нормализации воспроизводства социокультурной среды и т. д. В более общем плане речь идет о том, какое наследство передает общество будущим поколениям.

В-пятых, в условиях крупного федеративного государства, каким является Россия, большое значение приобретает соотношение федерального и регионального (местного) уровней экономического управления и хозяйствования, что, в частности, находит свое выражение в проблемах бюджетного федерализма, разграничения государственной и муниципальной форм собственности и др. Ключевая задача — обеспечение единого экономического пространства страны, недопущение ее дезинтеграции.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ СЧЕТА — счета составляющих национального дохода; данные о производстве по различным отраслям экономики, об источниках доходов, ценах, расходах на приобретение различных видов товаров и услуг. С помощью таких данных и исчисляется национальный доход страны, раскрывается общий вид экономической деятельности, а также ее результатов.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК — 1) это банк, принадлежащий полностью или частично национальному капиталу и действующий в соответствии с его предпочтениями; 2) название крупных коммерческих банков США, деятельность которых контролируется федеральным законодательством; 3) в некоторых странах применяется в качестве названия центральных банков.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОЛГ — термин, применяемый официальной экономической статистикой для обозначения задолженности центрального правительства по эмитированным государственным займам. Национальный долг составляет главную часть общегосударственного долга. Национальный долг включает правительственные и гарантированные правительством облигационные займы, казначейские векселя, ценные бумаги, нерыночные обязательства, внешний долг, часть которого выплачивается в иностранной валюте.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД — часть стоимости произведенного в стране совокупного общественного продукта, которая остается после возмещения потребленных средств производства; обобщающий показатель экономического развития страны, в условиях товарного производства в стоимостном выражении выступает как вновь созданная стоимость за определенный период времени (обычно за год). Национальный доход страны равен валовому национальному продукту (ВВП) за вычетом амортизационных отчислений (износа, поломки основных средств) и косвенных налогов. С другой стороны, национальный доход можно характеризовать и как сумму всех доходов за учетный год в виде заработной платы, торговой и промышленной прибыли, процента на вложенный капитал земельной ренты.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ — стоимость всего объема продукции, товаров, услуг, произведенных в народном хозяйстве страны в течение рассматриваемого периода.

Выделяют совокупный (валовый) и чистый национальный продукт, равный валовому за вычетом амортизационных отчислений, стоимости износа основных средств. *Чистый национальный продукт* — суммарный объем всех произведенных в стране за определенный период, чаще всего за год, товаров и услуг, исчисленный исключительно в денежном выражении, т. е. представляющий собой валовой национальный внутренний продукт за вычетом амортизационных издержек.

Раздвоение валового национального продукта — исчисление реального валового национального продукта на основе цен базисного года, когда цены были максимальными, что приводит к увеличению денежной стоимости валового национального продукта.

НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ — 1) Проценты, которые банк обязан выплатить вкладчикам по депозитам за определенный срок; 2) проценты, которые уплачиваются заемщиками банку за предоставление кредита; 3) это часть процентов по облигациям, которые их покупатель обязуется возместить продавцу при покупке облигаций в период после очередного тиража и до наступления следующего тиража.

НАЧИСЛЕНИЯ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ — платежи юридических (а в отдельных случаях и физических) лиц, размер которых устанавливается в процентном выражении от размера заработной платы. Такими платежами являются отчисления, например, в Фонд занятости населения, в Пенсионный фонд, в Фонд социального страхования; на медицинское страхование служащих и рабочих. Конкретные размеры отчислений устанавливаются в соответствии с нормативными актами. Начисленная заработная плата — это рассчитанная бухгалтерией организации (фирмы, предприятия), но еще не выплаченная заработная плата работника за определенный период времени, обычно составляющий один месяц.

НЕВИДИМЫЕ ОПЕРАЦИИ — 1) операции по платежам, потокам и поступлениям, предусмотренным специальными статьями платежного баланса, относящиеся к такой непроизводственной деятельности, как услуги, рекреационная сфера, туризм, денежные переводы, получение процентов; 2) условное обозначение теневых финансовых операций, связанных с незарегистрированным или завуалированным под фиктивные контракты движением денежных средств.

НЕВОЗВРАТНЫЕ ИЗДЕРЖКИ - затраты предприятия, теряемые в случае банкротства. К ним относятся прежде всего произведенные одноразовые затраты, например, издержки по приобретению лицензии, которая уже не может быть использована

или продана, затраты на регистрацию предприятия, а также неучтенные выплаты.

НЕГОЦИАНТ — торговец, коммерсант, ведущий крупнейшие, главным образом межнациональные, международные, торговые операции.

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — конкурентная борьба, которая связана с нарушением принятых норм и правил конкуренции.

К ним относятся: демпинг, установление контроля над действиями конкурента с целью прекращения злоупотребления господствующим положением на рынке; внедрение дискриминационных цен или некоторых коммерческих условий; установление зависимости транспортировки поставок товаров и услуг от принятия ограничений по отношению к производству и распределению соперничающих товаров; введение ограничительных положений в агентские соглашения; тайный сговор на публичных торгах и создание таких картелей; ложная информация или реклама; недобросовестное копирование (т. е. имитация) товаров и продукции конкурентов; нарушение должного качества, стандартов и условий поставки товаров и услуг. Обычно подобная нечестная конкуренция запрещается положениями правительственных законодательств по борьбе с ограничительной деловой практической деятельностью, по контролю над монополиями, по охране прав потребителей, а также гражданскими уголовными кодексами.

НЕДОИМКА — величина налога или другого обязательного платежа, не уплаченная плательщиком в установленные законодательством сроки. Взыскивается в принудительном порядке с начислением пени за каждый день просрочки выплаты. С физических лиц недоимки могут взыскиваться и в судебном порядке.

НЕДОПОСТАВКА — доставка неполного количества товара по сравнению с предусмотренным объемом в договоре. Если недопоставлены важные части машин и оборудования, необходимые для пуска всего оборудования в целом в эксплуатацию, поставка считается неосуществленной. Недоставка товара в установленные сроки может считаться просрочкой поставки с применением предусмотренных для этого санкций. Если недопоставленное количество находится в пределах допустимого договором отклонения (так называемого опциона), это, как правило, не может считаться недопоставкой.

НЕДОСТАТОК — отдельное несоответствие товара (работы или услуги) обязательным требованиям установленных стандартов, условиям соглашения либо обычно предъявляемым требованиям, а также информации о товаре (работе, услуге), представленной изготовителем (исполнителем либо продавцом).

Недостаток, который делает невозможным или недопустимым использование товара (работы, услуги) в соответствии с его прямым назначением либо не может быть устранен в отношении рассматриваемого потребителя, либо для его устранения требуются большие затраты труда и времени, либо делает товар (работу, услугу) иным, не таким, как зафиксировано договором, либо он обнаруживается снова даже после его устранения.

НЕДОСТАТОЧНОСТЬ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ — тяжелое финансовое положение организации, заключающееся в нехватке денежных средств для приобретения необходимых оборотных средств, расчетов с поставщиками, выплаты заработной платы работникам и служащим.

НЕДОСТАЧА — выявленная и оцененная нехватка денежных средств, товарных и иных ценностей (превышающих установленные нормы потерь), зафиксированная при инвентаризации, ревизии или каким-либо другим путем. Несоответствие фактического наличия имущества (иначе — материальных ценностей) бухгалтерским данным (убыль) может быть как результатом естественной ошибки, допущенной неким работником, так и результатом присвоения им или посторонними лицами (хищения). Начальник (директор) фирмы (предприятия, подразделения и т. д.) обязан принять все возможные меры к недопущению такой недостачи, а при ее обнаружении — к выявлению причин, установлению лиц, которые виновны в ее возникновении, погашению причиненного ущерба.

Недостача — это умышленно израсходованная, незаконно, с корыстной целью, преступно растраченная сумма денег или же имущества. Работника, который произвел недостачу, называют растратчиком.

НЕОБЕСПЕЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ССУДАМ — превышение на определенную сумму задолженности по взятому кредиту предприятий или организаций по ссудам банка над суммой их обеспечения, выраженной в виде ликвидных активов, собственных средств. Как правило, подлежит к предъявлению для взыскания с расчетного счета, а за неимением средств на расчетном счете отправляется на счет просроченных ссуд.

НЕОБХОДИМЫЙ ПРОДУКТ —термин марксистской школы политической экономии, означающий долю произведенного работниками продукта, необходимую для воспроизводства затраченных физических и духовных способностей человека и находящихся на его иждивении членов семьи. Парная категория для этого понятия — прибавочный продукт.

НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ — концепция, в рамках которой возникла экономическая теория прав собственности, теория экономической организации (Р. Коуз, О. Уильямсон, США), теория общественного выбора (Д. Бьюкенен, США) и др. Это направление сложилось в конце 1970 — начале 1980-х гг., хотя истоки его прослеживаются в работах довоенного периода английского экономиста Р. Коуза, который ввел понятие трансакционных издержек. Любая фирма растет до тех пор, пока издержки внутрифирменного управления не превысят издержки совершения рыночных сделок. Неоинституционалисты включают в трансакционные издержки также затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации. Д. Стиглер (США) доказывает, что, так как затраты на получение достаточной информации велики, поведение экономических субъектов, как правило, неоптимально.

Характеристика неоинституционализма

Неоинституционализм характеризуется отходом от абсолютизации технических факторов и придает особое значение роли трансакционных издержек (издержек рыночной координации производства). На концептуальной основе трансакционных издержек были сформулированы новые права собственности в механизме функционирования и развития рыночного хозяйства, дан ответ на вопрос, зачем нужна фирма, если есть рынок, разработан ряд других интересных проблем хозяйственной жизни. Неоинституционалисты разграничивают общедоступную, государственную и частную собственность и проводят их сравнительный анализ. Ведущее место в неоинституционализме занимает концепция эволюционной экономики.

НЕОКЛАССИЦИЗМ — совокупность взаимосвязанных современных экономических теорий и течений, представляющих развитие классической школы, созданной изначально трудами А. Смита и Д. Рикардо. Неоклассицизм ввел в экономическую науку категории и понятия спроса, предложения, полезности, маргинальное™, всеобщего экономического равновесия.

НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ — контракт (трехстороннее управление), регулирующий лишь некоторые из возможных вариантов развития отношений между сторонами в ходе исполнения контрактных обязательств. Неоклассический контракт характеризуется регулярностью отношений между сторонами. Его предметом являются как общие, так и специфические активы. Поскольку данный тип контракта предусматривает меньшую степень формализации отношений между агентами, он может включать в себя устные договоренности и допускает разрешение споров не только в судебном порядке, но и путем обращения к независимой стороне — третейскому арбитру.

НЕОКОЛОНИАЛИЗМ — колониалистская политика империалистических государств и монополистических объединений, пытающихся в условиях'распада колониальной системы империализма найти новые, более гибкие методы для сохранения своего господства в странах, сбросивших колониальное ярмо и завоевавших политическую независимость, и в странах, борющихся за получение независимости.

Методы неоколониализма:

1) оказание экономической помощи, якобы выгодной для получающих ее стран, но на деле обусловленной определенными поли-

тическими уступками в пользу империалистов;
2) поддержка наиболее реакционных политических партий и группировок с целью создания марионеточных правительств, выполняющих волю империалистов;
3) сколачивание союзов государств под эгидой империалистической державы и т. п.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ — неполнота, недостаток информации об условиях, в которых должна будет протекать экономическая деятельность, очень низкая степень предсказуемости, прогнозирования, предвидения этих условий. Неопределенность связана с риском планирования, принятием решений, осуществлением действий на всех уровнях экономической жизни.

НЕОПРОТЕКЦИОНИЗМ — ограничение на международную торговлю, наложенное государством как дополнение к традиционным формам ограничения неблагоприятного импорта товаров. В числе приемов дополнительного воздействия на экспортеров товара в данное государство используются договорно-экономические инструменты добровольного ограничения экспорта, упорядоченных торговых соглашений, чуть ли не насильно навязываемые экспортерам.

НЕОРГАНИЗОВАННЫЙ КРЕДИТ — кредит, отношения по которому возникают за рамками организованного (институционально правильно зарегистрированного и регулируемого) рынка ссудных капиталов. Представлен в форме ростовщического кредита, а также деятельностью различных ссудно-сберегательных корпораций в основном в развивающихся странах.

НЕОРИКАРДИАНСКОЕ ПОСТКЕЙНСИАНСТВО базируется на идеях британского экономиста П. Сраффы. Его сторонники пытаются синтезировать идеи Д. Рикардо и Д. Кейнса. Концепция Д. Кейнса применима к краткосрочному анализу эффективного спроса, а долгосрочное равновесие в экономике понимается, по Д. Рикардо, как состояние, при котором во всех отраслях существует равная норма прибыли и единый уровень заработной платы. Эти средние величины формируются независимо от того, каковы объемы производства и занятости, каково соотношение между совокупным предложением и совокупным спросом.

НЕОТДЕЛИМЫЕ АКСЕССУАРЫ — предметы длительного пользования, физически как-либо связанные с объектом недвижимого имущества при заключении сделки по залогу. Список таких предметов должен быть обязательно составлен заранее для их исключения при возможности возбуждения судебного иска.

НЕОТЛОЖНЫЕ НУЖДЫ — потребности безотлагательного, обязательного характера, обладающие, приоритетом перед другими менее важными нуждами предприятия; внеочередные потребности фирмы в оплате расчетных документов или выполнении платежных обязательств.

НЕОТФАКТУРОВАННЫЕ ПОСТАВКИ — поступление продукции без необходимых счетов поставщиков. Такая продукция приходуется на основании актов приема товарно-материальных ценностей.

НЕПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ — наличие в стране, регионе, области, городе лиц, обладающих возможностью и желанием работать, но не имеющих места работы; это можно назвать частичной безработицей.

НЕПОЛНОТА РЫНКОВ — ситуация, корда рынки не в состоянии обеспечить предоставление какого-либо товара или услуги даже тогда, когда издержки, связанные с такой деятельностью, ниже цены, которую платят индивиды. Частные компании вправе отказаться от страхования отдельных видов рисков, и тогда эту обязанность берет на себя государство. Очень часто на государственной основе базируется страхование вкладчиков от потерь в случае банкротств банков, страхование от наводнений, пожаров и т. д. В принципе, принимая на себя финансирование общественных благ, государство решает и задачу минимизации трансакционных издержек, связанных с поиском информации: весьма сложно и дорого было бы, например, проводить опрос, подобный тому, который описывался в связи с уличным освещением. Ясно, что трансакционнные издержки организации такого своеобразного референдума в конечном счете перекрыли бы все плюсы выявления истинных предпочтений населения.

НЕПОЛНОЦЕННЫЙ СОЮЗ — формальное объединение группы участников финансовых и фондовых рынков, ее члены действуют практически независимо друг от друга.

НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ — расходы, которые не предусмотрены планами, бюджетами, сметами, программами, прогнозами, т. е. возникающие неожиданно. Включают в себя непредвиденное увеличение затрат производства и обращения, возмещение ущербов, штрафы, пени, неустойки.

НЕЗАВЕРШЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО — остаток предметов труда, не законченных и не обработанных в процессе производства, себестоимость не полностью обработанных товаров, узлов и деталей, незаконченные работы, которые нельзя отнести ни к полуфабрикатам, ни к готовой продукции, ни к выполненным работам и услугам. В незавершенное производство включают также и себестоимость полуфабрикатов. В бухгалтерской отчетности приводятся все данные об остатках незавершенного производства как на начало, так и на конец отчетного периода. Определение себестоимости выпущенной товарной продукции и затрат на производство продукции за данный период включает в себя также и размер изменения остатков незавершенного производства (начало и конец периода) с соответствующим знаком. В большинстве отраслей материального производства незавершенное производство обусловливается специфическими особенностями технологии процесса производства. Сумма незавершенного производства равна дебетовому сальдо по счету 20 «Основное производство».

НЕЙТРАЛЬНОСТЬ ДЕНЕГ — принцип, в соответствии с которым изменение общей массы денег в долгосрочный период не оказывает влияния на рынок, безработицу, процентные ставки, а приводит лишь к росту цен на товары и услуги. Это изменение количества денег в обращении, не оказывающее влияния на реальные величины, а отражающееся на колебаниях номинальных переменных.

Взгляды монетаристов

Современные монетаристы поддерживают концепцию о нейтральности денег для описания долговременных связей между динамикой денежной массы и уровнем цен и признают достаточное влияние предложения денег на реальные величины в краткосрочный период.

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ — организация, которая не ставит задачей своей деятельности получение прибыли.

К некоммерческим организациям относятся, как правило, религиозные, общественные, благотворительные организации, фонды содействия и помощи науке, образованию, культуре, спорту, здравоохранению и прочее — это и ассоциации, и союзы, и учреждения. Некоммерческие организации обладают возможностью заниматься предпринимательской деятельностью только в тех пределах, которые необходимы для выполнения их уставных целей.

НЕКОНВЕРТИРУЕМАЯ ВАЛЮТА — это национальная валюта, которая используется в пределах только одного государства, иными словами, которая не может свободно обмениваться на иностранную валюту. Обмен неконвертируемой валюты возможен лишь при помощи государственного (центрального) банка страны или по разрешению, а также при поддержке государственных органов.

НЕКРЕДИТУЕМЫЕ МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ — производственные резервы, незаконченное производство, готовая продукция и товары, которые не принимаются к кредитованию в связи с несоответствием его условиям (некомплектная, недоброкачественная продукция; товары, не имеющие сбыта или пользующиеся ограниченным спросом, и материальные ценности, предназначенные для производства такой продукции, ценности, требования к хранению которых не соответствуют техническим нормам и т. д.).

НЕЛИКВИДНОСТЬ — товары или другие материальные ценности, которые излишни для данного предприятия, обычно трудно реализуются в рыночной среде. Наличие неликвидности отягощает экономические показатели деятельности предприятия.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ — издержки организаций долгосрочного периода в экономической хозяйственной деятельности, приносящие прибыль: права использования земельных участков, природных ресурсов, патентов, лицензий, ноу-хау, новых научных разработок, программные продукты и привилегии, торговые марки, организационные расходы, а также товарные знаки. Для обобщения и систематизации информации о наличии и движении нематериальных активов, принадлежащих данному предприятию на правах собственности, предназначен счет 04 «Нематериальные активы». Нематериальные активы учитываются по первоначальной оценке, определяемой для объектов, которые внесены учредителями в счет их вкладов в уставный фонд организации (по взаимной договоренности заинтересованных сторон), приобретены за определенную стоимость у других предприятий или лиц (исходя из реально произведенных затрат на приобретение и подготовку к работе этих объектов), полученны от других предприятий и лиц (при помощи экспертизы).

Счета нематериальных активов

Изнашивание нематериальных активов учитывается на счете 05 «Амортизация нематериальных активов». Оприходование нематериальных активов, которые внесены учредителями в счет вкладов в уставный фонд предприятия, имеет отражение по дебету счета 04 и кредиту счета 75 «Расчеты с учредителями». Оприходование нематериальных активов, полученных от других предприятий и лиц безвозмездно, отражается уже по другому дебету счета 04 в корреспонденции со счетом 87 «Добавочный капитал», субсчет «Безвозмездно полученные ценности». При выбытии данных нематериальных активов первоначальная стоимость списывается со счета 04 в дебет счета 48 «Реализация прочих активов».

Износ нематериальных активов относится на счет себестоимости продукции (работ, услуг) ежемесячно по нормам, определяемым предприятием, исходя из их первоначальной стоимости и срока их полезного использования (но не более срока деятельности предприятия). По тем нематериальным активам, по которым нельзя определить срок их полезного использования, нормы износа фиксируются в расчете на десять лет (но тоже не более срока деятельности предприятия).

НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ, РАСХОДЫ — расходы, в результате которых не производится никакой продукции. К ним относятся такие потери, как простой и брак изделий, порча материального имущества, неустойки, пени, убыль материалов при хранении.

НЕПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СФЕРА — отрасли хозяйства, не являющиеся материальным производством. При советской экономической системе к непроизводственной сфере относили сферу бытовых услуг, культуру, науку, образование, управление. В настоящее время вместо термина «непроизводственная сфера» используется новое понятие «социально-культурная сфера».

НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ — затраты, непосредственно не связанные с самим производством, вспомогательные, второстепенные, побочные расходы (например затраты на повышение квалификации, переподготовку кадров и т. п.).

НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА — средства, числящиеся на балансе организации и не связанные с самим проведением ее уставной деятельности (жилищно-коммунальное хозяйство, подразделения здравоохранения, культуры и т. п.).

НЕРАВЕНСТВО — соотношение между числами (или любыми математическими выражениями, способными принимать численное значение), указывающее, какое из них больше или меньше другого. Над ними можно по определенным правилам производить действия: сложение, вычитание, умножение и деление (причем при умножении или делении неравенства на отрицательное число смысл его меняется на противоположный). Одно из основных понятий линейного программирования —*линейные неравенства вида:*

$$я,*, + a_Л + a_{n}x_{n} * Ъ,$$

где а,,.., a_n, Ь — постоянные, а знак * означает один из знаков: « ≥ », «<», « ≤ ». Неравенства определяют полупространства точек или чисел почти в любой экономико-математической задаче. В матричной алгебре знак «≥» показывает, что все элементы матрицы, расположенные слева, не меньше, а хотя бы часть из них больше соответствующих элементов матрицы, расположенной справа. В отличие от этого знак « ≥ » показывает, что все элементы левой матрицы не меньше, значит, все соответствующие элементы могут быть попарно равны.

НЕРАВНОМЕРНЫЙ РЫНОК — положение на рынке, при котором котировки для некоторых сроков поставки выше, а для других — ниже.

НЕРАЗДЕЛЬНОЕ СОВЛАДЕНИЕ — общая совместная собственность нескольких лиц, которые не имеют индивидуальных прав на отдельную часть этого совместного имущества.

НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ — прибыль компании, фирмы, акционерного общества, корпорации, остающаяся после уплаты налогов и выплаты дивидендов, используемая для реинвестирования, на нужды развития.

НЕРЕГУЛИРУЕМЫЙ СПРОС — спрос, который подвержен воздействию многих случайных факторов, практически не поддающийся никакому управлению, зависящий от сезона, моды и других маловажных факторов.

НЕРЕЗИДЕНТ — 1) физическое лицо, имеющее постоянное место жительства за пределами Российской Федерации, в том числе временно пребывающее на территории Российской Федерации; 2) юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами России; 3) предприятие (организация), которое не является юридическим лицом, созданное по правилам законодательств иностранных государств, с местонахождением также за пределами Российской Федерации; 4) находящееся в Российской Федерации иностранное политическое, дипломатическое и иное официальное представительство, а также международная организация, ее филиал или представительство.

НЕРЫНОЧНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ — государственные ценные бумаги, которые по условиям своего выпуска не могут обращаться на свободном фондовом рынке и не могут быть переданы владельцами неким другим лицам.

НЕСОБСТВЕННАЯ ЦЕНА — превышение рыночной цены опциона над суммой, которую было бы возможным выручить, если использовать опцион и реализовать товар.

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — неидеальная конкуренция, когда фирмы имеют возможность контролировать цены на производимую исключительно ими продукцию. Это конкуренция в условиях рынка, значительно отличающаяся от идеальных представлений о конкуренции и не соответствующая теоретическим представлениям о чистой конкуренции. Это тот тип конкуренции, при котором фирмы держат в своих руках рыночную власть и конкурируют за объем продаж. Данный тип конкуренции представляет собой соперничество фирм, имеющих разные размеры, объемы производства и издержки, отличительные характеристики продукта и разные, возможно, и противоположные цели, а также применяющих различные конкурентные стратегии поведения. Экономический смысл этого типа конкуренции состоит в том, что рыночная взаимозависимость фирм представляет собой постоянно модифицирующийся, изменяющийся процесс противодействия господству на рынке конкретных привилегированных фирм.

Отличительной чертой является применение преимущественно неценовых факторов конкуренции. Наиболее часто встречающиеся формы несовершенной конкуренции — это монополистическая конкуренция, которая представляет собой соперничество между организациями, рыночная власть которых обусловлена уникальными свойствами их товара, и олигополистическая конкуренция, представляющая соперничество между фирмами, рыночная власть которых обусловлена непосредственно их рыночной долей.

НЕСОВЕРШЕННЫЙ ЗАМЕНИТЕЛЬ — товар, имеющий определенные свойства, которые аналогичны свойствам других товаров, применяемых по тому же назначению, но неспособный быть совершенным заменителем в силу своих специфических особен-

ностей (качество, размер, практичность и т. д.).

НЕСОВЕРШЕННЫЙ РЫНОК — такой рынок, на котором имеют место различные условия для продажи одинаковых (аналогичных) товаров. Наиболее распространенные формы несовершенного рынка — это монополистический рынок и олигополистический рынок. *Рынок монополии* — тип рыночной структуры, характеризующийся концентрацией всего отраслевого предложения у одного продавца. Его отличительными особенностями являются:

1) единственный продавец, обеспечивающий весь объем отраслевого предложения, или одна фирма, представляющая собой отрасль;
2) отсутствие товарных заменителей;
3) блокирование входа в отрасль путем создания технологических (эффекта масштаба) или законодательных барьеров (патентов, лицензий и т. п.);
4) отсутствие стратегического поведения.

Олигополистический рынок — тип рыночной структуры, характеризующийся затрудненным проникновением в отрасль и наличием стратегического взаимодействия немногочисленных фирм, конкурирующих за объем продаж. Олигополистический рынок может быть представлен как стандартизированным (чистая олигополия), так и дифференцированным продуктом (дифференцированная олигополия). Важнейшими его признаками являются:

1) ограниченное количество фирм, поделивших между собой отраслевой рынок;
2) значительная концентрация производства у отдельных фирм, что делает каждую фирму большой относительно совокупного рыночного спроса;
3) ограниченный доступ в отрасль, что может быть обусловлено как формальными (патентами, лицензиями), так и экономическими (эффектом масштаба, высокими издержками проникновения) барьерами;
4) стратегическое поведение фирм, являющееся принципиальной характеристикой олигополистического рынка, означает, что осознающие свою взаимозависимость фирмы строят свою конкурентную стратегию с учетом возможной реакции конкурентов на предпринимаемые действия.

• **НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ** — ситуация, в условиях которой экономический субъект прекращает выплачивать платежи по своим долгам. Такого субъекта называют обычно «несостоятельным должником», который не в состоянии вернуть долг, выполнить принятые имущественные и денежные обязательства.

НЕСТРАХУЕМЫЙ РИСК — разновидность риска, для которого трудно рассчитать его вероятность даже в самом общем виде, поскольку этот риск является слишком высоким для страхования. Некоторые страны посредством своих законодательств определяют перечни нестрахуемых рисков, которые необходимо страховать в обязательном порядке. Дабы избежать нарушения законодательных актов, эти риски подлежат страхованию, для чего создаются пулы страховщиков, в рамках которых заключается специальный договор, устанавливающий пропорции прав и обязанностей сторон, участвующих в данном пуле.

НЕТАРИФНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ — 1) прямые ограничения на ввоз определенных товаров в конкретную страну и (или) их вывоз из страны, устанавливающие лимиты на объем ввозимой и вывозимой продукции; 2) совокупность экономических и административных мер, которые направлены на осуществление регулирования внешнеторговых операций и не входят в рамки таможенно-тарифных ограничений (синонимом термина «нетарифные ограничения» является категория нетарифных барьеров); 3) меры, устанавливающие определенные ограничения в рамках международной торговли, в их числе дискриминация предложений из конкретной страны или наличие производственных стандартов, дискриминационных по отношению к товарам какой-либо страны.

НЕТОРГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ — термин, используемый на практике в международных расчетах для характеристики сделок, которые не имеют отношения к продаже или покупке товаров. Зачастую в мировой практике применяется выражение «невидимые операции» — это такие операции, в условиях которых проследить физическое движение товаров является невозможным. Такими являются расчеты за почтовые, телефонные, транспортные и иные услуги, обслуживание туристических фирм и агентств, гастроли артистов, выступления спортсменов, погашение кредитов, выплаты по денежным переводам, осуществляемым физическими лицами, и т. д.

НЕТРУДОСПОСОБНОСТЬ — состояние невозможности осуществления трудовой деятельности по определенным причинам, которые находятся вне зависимости от воли человека. Нетрудоспособность может иметь отношение к нетрудоспособному возрасту и (или) состоянию здоровья человека. В экономике, демографии, социально-экономической статистике принято различать временную, частичную и полную нетрудоспособность. Временная нетрудоспособность — это невозможность выполнения функций, определенных служебными обязанностями, причинами этого могут быть болезни, беременность, роды. За период такого вида нетрудоспособности временно нетрудоспособным рабочим, служащим выплачивается пособие по социальному страхованию. Основанием для начисления социального пособия является листок нетрудоспособности, который выдает лечебное учреждение, которое содержит на учете временно нетрудоспособного рабочего. Размер пособия определяется в зависимости от среднего заработка и стажа работы.

НЕТТИНГ — 1) взаимная компенсация долговых обязательств и финансовых (в том числе материальных) активов, банковских сальдо между несколькими банками или их филиалами. Благодаря такой операции появляется возможность достижения экономии на банковских комиссионных и уменьшения валютных рисков; 2) количественное сокращение, уменьшение валютных сделок посредством их консолидации, укрупнения и согласования действий всех участников торгов и подразделений биржи.

НЕТТО — 1) масса, вес товара без упаковки; 2) чистая цена товара за вычетом всех расходов.

НЕТТО-АКТИВЫ — рыночная стоимость капитала компании, в том числе стоимость ее нематериальных активов, а также долговых обязательств по внешней задолженности.

НЕТТО-БАЛАНС — равенство, достигаемое во внешней торговле между ввозом и вывозом.

НЕТТО-ИМПОРТЕР — страна, у которой экспорт какой-либо группы товаров (услуг) меньше импорта.

НЕТТО-ЭКСПОРТЕР — страна, у которой экспорт какой-либо группы товаров (услуг) превышает импорт.

НЕТТО-ПРЕМИЯ — доход, остающийся после всех вычетов.

НЕТТО-ПРИБЫЛЬ — чистая прибыль.

НЕТТО-ПРОЦЕНТ — процентные платежи после вычета налогов.

НЕТТО-СТАВКА — часть годовой ставки, которая откладывается в резерв страховых взносов.

НЕТТО-СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ - собственный капитал, разность между активами и пассивами компании.

НЕУСТОЙКА — форма финансовой ответственности виновной стороны за выполнение хозяйственного договора в целом или его части; сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или некачественного исполнения обязательства. Взыскивается с поставщика при его отказе от выполнения договора поставки или при недопоставке установленного в договоре количества продукции. Неустойка используется в качестве одного из способов обеспечения выполнения обязательств, определяется законом или договором.

Ее *разновидности:* пеня, штраф. Устанавливается в виде определенной зафиксированной суммы, в процентах к сумме неиспользованного обязательства либо как дополнительная плата в виде повышенного тарифа. Различают договорную и законную неустойку в зависимости от формы юридического обеспечения. Договорная неустойка фиксируется посредством соглашения сторон при заключении договора, а законная подтверждается законом вне зависимости от соглашения сторон. Законодательство предопределяет случаи, когда неустойка по праву

может быть взыскана в пользу государства, а не в пользу кредитора.

Неустойка — денежная сумма, подлежащая уплате со стороны должника в том случае, если долговое обязательство не было использовано или исполнено ненадлежащим образом. Неустойка является одним из способов, применяемых для обеспечения надлежащего исполнения обязательств, она может быть установлена в виде зафиксированной суммы, в процентах к сумме неисполненного обязательства или в форме дополнительного платежа, повышенного тарифа. Размер неустойки, порядок ее выплаты регламентируется либо договором, либо законодательством.

НЕУСТОЙЧИВЫЙ РЫНОК — рынок, на котором отсутствует определенная направленность в связи с неимением реальных предложений для покупки или продажи или нет возможности установить реальный уровень цен.

НЕФИНАНСОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ — неденежные вложения в форме инвестирования прав, лицензий, ноу-хау, имущества в проект, в предприятие, бизнес.

НЕФОРМАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ — группа лиц, которая занимается совместной экономической деятельностью, но не зарегистрирована в организационном порядке, заключив учредительный договор.

НЕФТЕДОЛЛАРЫ — доходы государств, являющихся странами — экспортерами нефти, полученные от экспорта энергоресурсов; прибыль, полученная государственными нефтяными компаниями в результате их предпринимательской деятельности.

НЕФУНДИРОВАННЫЕ ЗАЙМЫ — государственные займы, относящиеся к разряду краткосрочных, выпускаемые на определенный срок (от нескольких недель до одного года). Эти займы распространяются главным образом в форме казначейских векселей с помощью центральных и коммерческих банков.

НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — один из способов конкурентной борьбы, основой которого является не ценовое соперничество с конкурентами, а достижение более высокого уровня, качества, совершенства продукции с технологической точки зрения.

Конкурируя за объем продаж, действующие в условиях несовершенной конкуренции фирмы имеют более сложную конкурентную стратегию. Поскольку в условиях несовершенной конкуренции снижение цен не является прибыльной стратегией, то фирмы концентрируют внимание на увеличении объемов сбыта и расширении своей доли рынка. Фирмы стремятся не только поднять спрос на свою продукцию, но и сделать этот спрос как можно менее эластичным. Основная роль в этом отводится неценовым факторам конкуренции. Стратегия неценовой конкуренции может быть построена на базе одного или сразу нескольких факторов и может быть реализована путем углубления дифференциации продукта, путем придания ему новых свойств, которые могут повлечь за собой охват новых групп потребителей. Высокорезультативным способом расширения рыночной доли фирмы может стать политика долгосрочного послепродажного обслуживания и гарантий. Мощным фактором укрепления конкурентной позиции является предоставление льготных условий продажи (кредита, скидок).

Распространенным типом неценовой конкуренции является дифференциация на основе специализации (дешевый товар, товары среднего качества, дорогой, стильный товар). Поэтому на рынке фирмы, реализующие свои товары по высоким ценам, будут сосуществовать с фирмами, продающими сходную продукцию по низким ценам.

НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ — факторы, оказывающие влияние на рыночные спрос и предложение товаров, сюда не относятся цены на товары, услуги.

В число неценовых факторов входят потребительские доходы, производственные издержки товара, мода (в том числе сезонность), предоставление дотаций, присутствие на рынке взаимодополняющих и взаимозаменяемых товаров, запасы и др.

НЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ — источники ресурсов, главным образом капиталовложений, которые не имеют отношения к использованию централизованных средств государства. Как правило, это капитальные средства предприятий, предпринимателей, домашних хозяйств.

НЕЧЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — всякая практика, которая применяется фирмой либо для устранения соперника, либо для блокирования доступа в отрасль новой фирмы и расценивается обществом (или соперником) как неприемлемый способ достижения целей.

НЕЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — ситуация на рынке, в условиях которой величина товарного предложения практически не реагирует на ценовое изменение этого товара.

НЕЭЛАСТИЧНОСТЬ СОВЕРШЕННАЯ — ситуация на рынке, в условиях которой изменения цены не способствуют изменению спроса (говорят о совершенно неэластичном спросе) и предложения (совершенно неэластичное предложение). Величина спроса (предложения) является зафиксированной величиной при любых ценах, на графиках величины спроса и предложения в зависимости от цены кривые спроса и предложения принимают вид вертикальных прямых. Неэластичный спрос — это спрос, величина которого очень слабо реагирует на изменение цены.

НЕЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ — альтернативные издержки использования ресурсов предприятия, которые не способны в полном объеме компенсировать явные (денежные) платежи. Зачастую фирма использует те ресурсы, которые ей принадлежат (собственный денежный капитал, собственные производственные помещения, профессиональные навыки владельца фирмы и т. д.). Фирма не несет непосредственных денежных расходов на то, чтобы оплатить данные ресурсы, так как для нее они принимают форму как бы бесплатных ресурсов. Однако в условиях ограниченности ресурсов на самом деле не бывает бесплатных ресурсов, так как каждый из них имеет свою альтернативную стоимость. Поэтому, когда фирма использует в производстве такие бесплатные (с точки зрения бухгалтера) ресурсы, это фактически означает, что она отказывается от получения дохода при его альтернативном применении, т. е. с определенными издержками. Несмотря на то что неявные издержки не имеют отражения в бухгалтерской отчетности, тем не менее их необходимо брать в расчет при принятии экономических решений, так как это дает возможность эффективного использования всех вовлеченных в процесс производства ресурсов.

НИЖНИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРЕДЕЛ — минимально допустимый доход по капиталовложениям в данный экономический проект; нижняя граница, порог, посредством которого определяется целесообразность инвестирования экономического проекта.

НИЗШИЙ ТОВАР — товар, при увеличении количества которого спрос на него падает и смещается в сторону товаров, обладающих более высоким качеством. В условиях увеличения потребительских доходов низший товар со временем вытесняется из потребления — на его замену приходит товар более высокого качества.

НИША — участок рынка, характеристикой которого является недостаточная освоенность, его условие — низкая конкуренция, поэтому проникновение на эту часть рынка обещает финансовый успех.

НОВАТОРСТВО — это практическая реализация принципиально новых товаров, технологий, внедрение способов организации производства и сбыта, организационных форм предпринимательской деятельности. Как форма проявления творческого потенциала личности новаторство связано с человеческим фактором. Однако, сколь сильно ни зависела бы склонность к новаторству от личностных качеств индивидов, как явление экономической жизни новаторство все же обусловлено характером предпринимательской деятельности. Изобретатель еще не новатор. Он становится таким лишь тогда, когда реализует себя как предприниматель, т. е. лицо, борющееся за лучшие результаты хозяйствования. Во-первых, оптимальный способ преодоления рыночной неопределенности — это изменение самой рыночной ситуации в выгодном для себя направлении, что возможно только посредством инновационной деятельности. Во-вторых, приобре-

тение устойчивых рыночных преимуществ возможно также только посредством нововведений. Поэтому в экономическом смысле действительной причиной, понуждающей предпринимателей к новаторству, является конкуренция между ними.

Ставшее внутренним свойством предпринимательства новаторство в корне меняет взаимодействие рыночного спроса и предложения. Предложение перестает быть пассивным элементом рыночного механизма. Приспосабливаясь к изменениям спроса, оно становится важнейшим условием изменения и даже формирования спроса, источником постоянного нарушения рыночного равновесия. Не интуиция и способность предугадать поведение рынка, а созидательная деятельность по изменению самих рыночных условий начинает играть роль определяющего фактора предпринимательства. Предпринимательство же, имеющее новаторский характер, становится исключительно активным фактором научно-технического прогресса и движущей силой экономического роста.

НОВАЯ КЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИЯ — появилась в середине 1980-х гг. Ее представителями являются американские экономисты Дж. Акерлоф, О. Бланчард, Н. Мэнкью и др. Новая кейнсианская теория отвергает многие принципы новой классической теории.

Новые кейнсианцы считают несостоятельным положение новой классической теории о свободе выбора работниками предложения труда при данном уровне процентной ставки и реальной заработной платы. Они подчеркивают, что в экстремальной ситуации экономического застоя и спада рабочие не имеют возможности выбирать, сколько времени они желали бы работать. В подобной ситуации они вынуждены согласиться на определенный объем предложения труда, в том числе и вопреки их желанию. Новые кейнсианцы отвергают допущение новых классиков о гибкости цен и заработной платы, обеспечивающих, по мнению последних, поддержание стабильного равновесия в экономике. Новые кейнсианцы отстаивают постулат о медленном приспособлении цен на товарных рынках и считают, что факторы совокупного спроса и совокупного предложения медленно приходят в состояние равновесия. Поскольку экономика медленно приходит в состояние равновесия, постольку, считают новые кейнсианцы, недогрузка производственных мощностей и безработица могут существовать в течение продолжительного периода времени, тогда как в новой классической теории неполное испол .зование экономических ресурсов может иметь место лишь в течение исключительно короткого периода времени.

НОВАЯ КЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА — научная школа, которая анализирует экономические колебания, опираясь на предпосылки классической модели о гибкости цен и нейтральности денег. Теория новой классической школы — это своеобразный синтез различных теорий: экономических колебаний, реального экономического цикла, рациональных ожиданий, в том числе так называемой критики Лукаса. К этой теории обычно относят все краткосрочные экономические модели с гибкими ценами. Основные представители новой школы: К. Менгер, Ф. Визер, Э. Бем-Баверк, У. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето, Дж. Кларк, А. Маршалл. В числе современных ее представителей — Дж. Хикс, Ф. Хайек, Дж. Мил, Р. Солоу.

Новая классическая теория в своем анализе применяет сложный математический аппарат для выявления экономических закономерностей.

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА — парадигма, представляющая собой научную теорию, воплощенную в систему понятий, выражающих существенные черты экономической действительности. Она включает исходные концептуальные схемы, модели постановки экономических проблем и их решений, методов исследования, которые действовали в течение определенного исторического периода в экономической науке. Экономическая парадигма, которая в настоящее время господствует в мировой науке, сформировалась в конце XIX — начале XX вв. под воздействием трудов А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, А. Маршалла, Л. Вальраса, Дж. Кейнса, М. Фридмана и других ученых, она все больше перестает соответствовать потребностям экономического и социального прогресса. Поэтому перед учеными во многих странах и в масштабе всего мирового сообщества встала важная проблема разработки в XXI в. новой экономической парадигмы. Важной составной частью данной проблемы является прежде всего согласование двух важнейших мировых направлений современной экономической науки — кейнсианского и неоклассического, выражающих противоречия двух альтернативных моделей развития капитализма:

1) с использованием государственного воздействия на экономику;
2) на основе механизма рыночного регулирования.

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА (НЭП) — экономическая политика, сменившая политику военного коммунизма, которую проводили в период с 1921 по 1924 гг. в Советской России. НЭП явил собой попытку использования рыночных отношений с целью оживления экономики. Частично эта политика была успешной, однако успех закончился 1925 г. Все экономические и политические усло_ия в стране требовали перехода к НЭПу после окончания Гражданской войны л иностранной интервенции перехода, эта политика была своеобразным знаменем перехода к рыночной экономике, которая ориентировалась на мирное хозяйственное строительство.

К числу успешных мер новой экономической политики относят денежную реформу 1922—1924 гг., которая проводилась под руководством народного комиссара финансов Г. Я. Сокольникова и имела особое значение. Успех этой денежной реформы фактически находился в зависимости от ликвидации ножниц цен на промышленные и сельскохозяйственные товары. К 1926 г. экономика была восстановлена, и страна начала социалистическую реконструкцию народного хозяйства.

НОВГОРОДКА — русская монета, выпускавшаяся серебром в XV—XVI вв., по отношению к рублю имела стоимость одной сотой его доли. К XVI в. на смену новгородке пришла копейка.

НОВГОРОДСКАЯ ДЕНЬГА — серебряная монета Великого Новгорода, чеканка которой осуществлялась с 1420 по 1478 гг. — до присоединения Новгорода к Киеву.

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО — комплексное строительство объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения вновь создаваемых предприятий, зданий, сооружений, филиалов и отдельных производств, которые с вводом в эксплуатацию будут вести самостоятельный баланс; такое строительство осуществляется на новых площадках для создания производственной мощности нового образца.

Если строительство предприятия, сооружения планируется реализовывать в системе очереди, то к новому строительству относятся первая и последующие очереди до ввода в эксплуатацию всех запроектированных мощностей на полное развитие предприятия (сооружения). Также к новому строительству можно отнести строительство на новой площадке предприятия взамен ликвидируемой.

Важным условием является то, что новое предприятие обладает такой же или большей мощностью, производительностью, пропускной способностью, вместимостью здания или сооружения, его эксплуатация признана более целесообразной по техническим и экономическим условиям, а старое предприятие ликвидируется в связи с необходимостью, обусловленной производственно-технологическими или санитарно-техническими требованиями.

НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СТРАНЫ (НИС) — группа стран, вырвавшаяся вперед после распада колониальной системы. Это Мексика, Бразилия, Южная Корея, Тайвань, Сингапур и др. По ряду экономических показателей они приблизились к уровню индустриальных государств Запада, совершив значительный прорыв в сферу научно-технического прогресса. Эти новые лидеры развивающегося мира создали ряд новейших отраслей производства и успешно конкурируют на мировом рынке электроники, потребительских товаров и др. Тем не менее многие из них находятся в глубокой финансовой зависимости от развитых стран Запада и международных валютных организаций. В полной мере назвать развитой индустриальной державой можно пока лишь Японию, но по целому ряду показателей Южная Корея, Тайвань и другие, став лидерами развивающегося мира, приближаются к развитым странам.

НОВЫЙ ВЫПУСК — предложение вновь выпущенных ценных бумаг со стороны компании-эмитента или правительства. Выручка от нового выпуска может применяться с целью изъятия из обращения неоплаченных ценных бумаг компании, приобретения нового оборудования, формирования дополнительного рабочего капитала или для приобретения права участия в общественной собственности со стороны частных владельцев.

НОВЫЙ КУРС В. С. ПАВЛОВА — был разработан в условиях кризисной разбалансированности всех фаз воспроизводственного процесса. Включает *два основных компонента:*

1) обмен крупных денежных купюр;
2) реформу розничных цен.

Данная программа предполагала постепенность перехода к регулируемой рыночной экономике (государственной рыночной экономике с развитыми административными структурами), для которой характерно переплетение, сращивание государственно-монополистических структур с механизмом рыночного хозяйства. Программа не затрагивала такие коренные структуры общества, как огромные масштабы ВПК, неоправданно большая доля промежуточного продукта и тяжелый груз незавершенного строительства, при которых любые реформы были обречены на провал. Главный упор приходился на повышение уровня оптовых и розничных цен, увеличение налогового бремени предприятий и населения. Недостатками программы являлись ее декларативность и эластичность, что вызвало резкую критику специалистов, парламентариев и населения, которое ответило на нее ростом ажиотажного спроса на товары народного потребления. В соответствии с новым курсом В. С. Павлова в январе 1991 г. был произведен обмен крупных денежных купюр.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК (НМЭП) — концепция, являющаяся основой в деятельности развивающихся стран, направленной на демократическую перестройку международных экономических отношений, ликвидацию неравноправия в положении различных стран на мировом рынке. Основным принципом этого движения является идея создания межгосударственного механизма регулирования экономических связей во внешних отношеиях.

Приоритетные принципы НМЭП:

1) преобразование торговой системы сырьевых товаров на международной арене;
2) рост экспорта готовых изделий из стран третьего мира;
3) создание рынка развитых стран;
4) осуществление контроля за деятельностью транснациональных корпораций и устранение дискриминации, возникающей с их стороны;
5) финансовая помощь развивающимся странам, осуществляемая развитыми странами, сокращение внешнего долга за счет списания части задолженности;
6) расширение экономического сотрудничества.

НОГАТА — денежно-весовая единица, применявшаяся с X в. в эпоху домонгольской Руси.

НОЖНИЦЫ ЦЕН — расхождение в ценах на отдельные группы товаров в условиях международных рынков. Причинами возникновения ножниц цен является разная экономическая выгода, которая получается от производства и реализации одноименных товаров. Несмотря на то что цены на разнородные товары нельзя сопоставлять как однородные, тем не менее обычно цена на готовую продукцию отличается большей выгодой, чем цена на сырье и топливо.

НОМЕНКЛАТУРА— 1) перечень названий, материалов, товаров и услуг, записанных в систематизированном порядке; 2) система должностей, расположенная в иерархическом порядке в зависимости от уровней важности, подчинения, а это также верхний уровень системы в управленческом аппарате.

НОМЕНКЛАТУРА КАЛЬКУЛЯЦИОННЫХ ЗАТРАТ — это выделение расходов на сырье и основные материалы; топлива и энергии на нужды технологии; на приобретаемые полуфабрикаты, детали, комплектующие изделия; на оплату труда основных производственных рабочих; на содержание в удовлетворительном состоянии и эксплуатацию оборудования; на освоение новых товарных видов; потери от производственного брака; расходы по цехам; общезаводские расходы, внепроизводственные расходы.

С целью более полного выявления резервов экономии расходов на обслуживание производства и управления их планирование и учет ведутся по таким статьям утвержденной номенклатуры, как: содержание аппарата управления цехом; амортизация зданий, сооружений и инвентаря; ремонт зданий, сооружений и инвентаря (отчисления в ремонтный фонд или фактические затраты); испытания, опыты и исследования, рационализация и изобретательство; охрана труда; прочие расходы.

К непроизводственным расходам относятся:

1) потери от построек по внутрипроизводственным причинам;
2) потери от недоиспользования деталей, узлов и технологической оснастки;
3) недостатки материальных ценностей и незавершенного производства при отсутствии виновных лиц;
4) прочие непроизводственные расходы.

НОМЕНКЛАТУРА МАТЕРИАЛОВ — систематизированный перечень готовых изделий, материалов, запасных частей и т. д. Используется единая плановая и отчетная номенклатура промышленной продукции. По степени детализации отдельных ее видов она может быть развернутой или специализированной по типам, маркам, профилям, размерам, артикулам, сортам, а также групповой, в которой отдельные позиции развернутой номенклатуры материалов объединены в однородные группы под общим наименованием; свободно-плановой — с наиболее укрупненным перечнем продукции.

Номенклатура материалов:

1) систематизированный перечень материалов, конструкций и деталей, используемых на производстве, в котором каждому наименованию материала условно присвоено постоянное цифровое, буквенное или буквенно-цифровое обозначение, так называемый номенклатурный номер;
2) перечень названий, например номенклатура счетов, товаров и др.

Номенклатура материалов — комплексная совокупность всех групп товаров и товарных единиц в ассортименте, которые конкретный продавец предлагает потребителям. Во внутризаводском бухгалтерском учете каждому материалу присваивается и выдается собственный условный номер.

НОМЕНКЛАТУРА ТОВАРНАЯ — 1) комплекс ассортиментных групп товаров и товарных единиц в совокупности, которые предлагаются на определенных рынках к продаже; 2) систематизированный перечень продукции, которую производит данное предприятие; структура производственной программы.

НОМЕНКЛАТУРНЫЙ НОМЕР — постоянное цифровое, буквенное или буквенно-цифровое обозначение, которое присваивается каждому из наименований материала, продукции, товара. Под данным номером они вносятся в номенклатурный перечень.

НОМЕР ИНВЕНТАРНЫЙ — номер, присваиваемый объекту инвентаризации и используемый для ведения учета, организации контроля над наличием и состоянием имущественных ценностей, основных средств.

НОМИНАЛ — изначальное значение цены, официально объявленная нарицательная стоимость, которая указывается на ценных бумагах, банкнотах, бумажных деньгах, монетах. Термин «номинал» также часто заменяют понятием «номинальная, или нарицательная, стоимость (цена)». Говоря об обыкновенной акции, значением номинала является та сумма, которая устанавливается уставом компании. Кроме того, номинальная стоимость также может иметь применение с целью исчисления стоимости акций в денежных единицах в финансовом отчете. Номинальная стоимость не имеет тесной взаимосвязи с рыночной стоимостью обыкновенных акций. Множество компаний эмитируют акции без указания их нарицательной цены, однако в балансе указывают стоимость одной акции. Что касается привилегированных акций, значение номинала представляет собой нарицательную стоимость, на которую начисляется дивиденд.

НОМИНАЛИСТИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ *(номинализм)* — экономическая теория, которая отрицает товарную природу денег и принимает их в качестве условных знаков, не обладающих собственной, внутренне присущей им стоимостью. Эта теория сформировалась в XVII—XVIII вв. Сторонники номинализма отрицают значение денег

как всеобщего товарного эквивалента и сводят их суть к масштабу цен. В их трактовке деньги — это чисто технический инструмент обмена в противоположность металлической теории.

Сторонники номиналистической теории денег: Д. Беркли, Г. Кнапп, Ф. Бендиксен и др. Они утверждают, что деньги не результат акта государственной власти. Деньги являются продуктом стихийного развития товарного производства и обмена, разрешением противоречия между частным и общественным трудом.

НОМИНАЛЬНАЯ ВЕЛИЧИНА — эталонная величина, с которой производятся расчеты, с ее помощью сравниваются отклоняющиеся от нее реальные величины.

НОМИНАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — величина заработной платы, которая фиксируется в расчетной ведомости или в иных документах, является характеристикой уровня оплаты труда работника вне связи с ценами на товары и услуги и его денежными расходами. Отличие номинальной заработной платы от реальной состоит в том, что последняя учитывает покупательную способность денег.

НОМИНАЛЬНАЯ КОМПЕНСАЦИЯ — компенсация, которая восстанавливает потерянное до величины исходного номинала.

НОМИНАЛЬНАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА — 1) процентная ставка, которая исчисляется без учета инфляции; 2) ставка, определяемая коммерческими и государственными банками по кредитным операциям. Номинальная ставка исчисляется за год по текущим ценам. Она показывает, насколько больше денег можно получить в будущем, если их инвестировать сегодня. Номинальная ставка связана с реальной ставкой процента. Эта связь описывается уравнением Фишера:

$$I = r + \pi,$$

где / — номинальная процентная ставка;
г — реальная ставка процента;
п (пи) — темп инфляции.

Данное уравнение свидетельствует о том, что номинальная ставка процента может изменяться в связи с изменением реальной ставки процента и темпа инфляции. Количественная теория наряду с уравнением Фишера характеризует связь объема денежной массы и номинальной ставки процента: с ростом массы денег в стране происходит рост инфляции, а инфляция способствует увеличению номинальной ставки процента. Такая связь инфляции и номинальной процентной ставки получила название «эффект Фишера».

НОМИНАЛЬНАЯ ЦЕНА — 1) котирующаяся на рынке цена на товар, причем в день котировки по данному товару не было заключено ни одной сделки; 2) цена, указанная в прейскуранте до вычета скидки.

НОМИНАЛЬНЫЕ УБЫТКИ — убытки, которые должны быть возмещены пострадавшей стороне, если потерпевшая сторона не может точно произвести оценку размера ущерба, полученного в результате нарушений контрагентом контрактных условий.

НОМИНАЛЬНЫЙ ВАЛОВЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ — объем произведенных в данной стране за определенный временной период товаров и услуг, этот объем исчисляется в денежном выражении по текущим рыночным ценам. Численно номинальный валовый национальный продукт равен произведению реального валового национального продукта на дефлятор (индекс роста цен).

НОМИНАЛЬНЫЙ ДОХОД — 1) доход, получаемый по облигации, по купону; 2) доход, имеющий чисто денежное выражение без учета покупательной способности денег, уровня цен, инфляции.

НОМИНАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ — суммарная стоимость акций, выпускаемых компанией, которая устанавливается ее учредителями.

НОМИНАЛЬНЫЙ КУРС — курс ценной бумаги, который устанавливается на базе ее номинальной стоимости, он может иметь существенное отличие от рыночного, биржевого курса.

НОМИНАЛЬНЫЙ ПАРИТЕТ — установленное соотношение между денежной единицей страны и другой валютой либо эталонным денежным металлом.

НОМИНАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР — партнер, не принимающий участия в делах фирмы, который не получает от нее доходов, но дает согласие на использование своего имени в названии фирмы.

НОМИНАЛЬНЫЙ СОВОКУПНЫЙ СПРОС — общий спрос на конечные товары и услуги, который измеряется в текущих рыночных ценах. Численное выражение номинального совокупного спроса равно произведению реального спроса и индекса роста цен.

НОМИНАТИВНАЯ АКЦИЯ — акция, выданная на имя конкретного лица, которая регистрируется в реестре регистрации акций на данные этого акционера. Если возникает случай продажи или передачи акции другому лицу, то акционер должен расписаться на обратной стороне этой акции, что является знаком его отказа от прав держателя этой акции. В международной практике используются термины такого передаточного действия — «индоссамент», «жиро».

НОРМА — 1) установленная величина, которая подтверждается соответствующими документами и определяет нормативный уровень получения доходов, прибыли, расходования ресурсов, затрат времени, выработки продукции; 2) узаконенное правило, установление, обязательный порядок организации дела.

НОРМА АМОРТИЗАЦИИ — отношение годовой суммы амортизационных отчислений к среднегодовой стоимости основных фондов, выраженное в процентах. Нормы амортизации определяются на основе экономически целесообразных (нормативных) сроков службы основных фондов, которые зависят от долговечности и физического износа средств труда, сравнительной эффективности затрат на капитальный ремонт, модернизацию и замену машин и оборудования, фактического возраста основных фондов, находящихся в эксплуатации, морального износа основных фондов.

Нормы амортизации устанавливаются только на полное восстановление основных фондов с учетом их балансовой стоимости, срока службы, выручки от реализации выбывших основных фондов. Нормы амортизации дифференцированы по отдельным видам основных фондов и едины для всех объединений, предприятий и организаций. Планомерно решается задача значительно ускорить обновление производственного аппарата, преодолеть сложившуюся в прошлом тенденцию его физического и морального старения.

В соответствии с этим вносятся серьезные изменения в амортизационную политику, существенно повышаются нормы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов.

НОРМА АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ — отношение годовой суммы амортизации к первоначальной стоимости основных средств, выражаемое в процентах. Действующие нормы амортизации установлены постановлением Совета министров СССР от 22.10.1990 г. № Ю72 «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР».

НОРМА БЕЗРАБОТИЦЫ ЕСТЕСТВЕННАЯ — это определенная доля безработных, соответствующая целесообразному уровню полной экономической занятости.

Идея такой безработицы имеет место потому, что в экономике происходят постоянные изменения: создание новых рабочих мест, ликвидация старых, трудовые ресурсы со временем пополняют рынок труда и покидают его. Такое положение связанно с тем, что всегда существуют люди, которые не имеют работы и ищут ее. При этом общее экономическое состояние не имеет принципиального значения.

С теоретической точки зрения понять, что такое естественная норма безработицы, не представляет особого труда, однако на практике зачастую это является затруднительным. Ввиду того что потенциальный выпуск продукции находится на уровне, который может быть обеспечен при полной занятости, проблема измерения естественной нормы безработицы, по сути, является идентичной проблеме измерения потенциального выпуска продукции.

Как правило, вопрос о точной величине естественной нормы безработицы для амери-

канских экономистов чреват возникновением определенных разногласий. Экономисты производят оценку естественной нормы безработицы, применяя в качестве основы определенный временной период, в течение которого экономика имела полную занятость и достаточно стабильные цены. В этих целях чаще всего используется середина 1960-х гг. После этого исходный уровень безработицы подвергается корректировке, причем принимаются во внимание изменения, происходящие в составе рабочей силы и имеющие место в последующий период.

НОРМА БЕЗРАБОТИЦЫ, ДОЛЯ БЕЗРАБОТНЫХ — это соотношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы, выраженной в процентах.

Величина безработицы меняется, когда интенсивность потока, вливающегося в «бассейн» безработицы, отличается от вытекающего потока. Если в ряды безработных вливается людей больше, чем покидает их, норма безработицы растет. Когда больше тех, кто оставляет ряды безработных, этот показатель снижается.

Таким образом, если один человек является безработным, а трое других — занятыми, отсюда следует, что совокупная рабочая сила состоит из четырех человек, а доля безработных равна 25% ((1 / 4) x 100).

Статистика безработицы относит любого человека к одной из трех групп. Человек может быть занятым, безработным или находящимся вне совокупной рабочей силы. Занятые вместе с безработными образуют совокупную рабочую силу. Вливание в армию безработных возникает в результате потери человеком работы, ухода с нее или первоначального вступления в состав рабочей силы. Обратный поток состоит из тех, по получил работу или покинул совокупную рабочую силу. Существуют три способа потерять работу и стать безработным.

Первый, если человека увольняют. Это категория потерявших работу. Второй случай — когда человек временно отстранен от работы. В этом случае безработный надеется в конечном счете вернуться на ту же работу. Эта категория — обычное явление, например, в автомобильной промышленности. Третий способ стать безработным — принять добровольно решение оставить работу и таким образом стать безработным по собственному желанию.

НОРМА ВРЕМЕНИ — затрата рабочего времени на производство единицы продукции (работы), ее устанавливают в человеко-часах (минутах, днях, месяцах и т. п.).

Норма времени устанавливает затраты труда одного или нескольких исполнителей, работающих в определенных климатических и организационно-экономических условиях.

Норма времени определяется на основе инженерных расчетов и хронометражных измерений. В ее состав входят нормируемые элементы рабочего времени: основное, вспомогательное, организационного обслуживания, технического обслуживания, на отдых и естественные надобности, время неустранимых перерывов, обусловленных технологическими и организационными причинами.

Норма времени является базой для разработки нормы выработки, определения трудоемкости продукции. Своевременный пересмотр действующих норм времени на основе учета достижений науки и техники, передового опыта, внедрение научно обоснованных норм времени способствуют росту производительности труда, эффективности производства.

НОРМА ВЫРАБОТКИ — количество продукции (работы), которое должно быть произведено за единицу времени одним или несколькими работниками одинаковой, соответствующей квалификации в определенных условиях. Норму выработки измеряют в натуральных единицах, она представляет собой обратно пропорциональную величину времени. Изменение в сторону увеличения (сокращения) нормы выработки ведет к соответствующему росту (снижению) нормы времени.

Норма выработки является показателем количества продукции в натуральном выражении (в тоннах, килограммах, штуках), которое должен произвести работник (бригада работников) соответственно своей квалификации в единицу времени (час, рабочую смену) в условиях определенной организационно-технической обстановки. Обычно норма выработки устанавливается для работ с большой повторяемостью в течение рабочей смены. Для нормирования труда основных работ ее применяют тогда, когда в течение рабочей смены выполняется одна и та же работа с условием, что состав ее исполнителей остается на неизменном уровне в постоянном составе.

Чтобы нормировать труд вспомогательных рабочих, норма выработки приобретает целесообразность, если для этих рабочих определена конкретная работа, которая входит в состав, структуру производственного процесса, причем содержание, объем и методы ее выполнения строго регламентированы. Норма выработки подвергается пересмотру в условиях внедрения организационно-технических мероприятий и изменений условий работы.

НОРМА ДИСКОНТА — показатель внутренней ставки дохода, которая делает чистую текущую стоимость проекта равной нулю. Этот метод имеет недостатки. Во-первых, не показывает прироста дохода (прибыли), создаваемого проектом (этот показатель лучше виден при использовании чистой текущей стоимости). Во-вторых, он мало пригоден в случаях, когда имеют место множественные ставки дохода, например, если за время существования проекта чистый поток и чистый приток средств несколько раз сменяют друг друга. Внутреннюю ставку дохода иногда называют доходностью дисконтированного потока денежных средств и доходом инвестора.

Следует также иметь в виду, что рассчитанная норма дохода не является точной мерой дохода от капитала, поскольку нет способа выделить доходы от каждого конкретного фактора производства. Норма дисконта — то же, что ставка дисконта, показатель, используемый для приведения разновременных величин затрат, эффектов и результатов к начальному периоду расчета (базовому году и т. п.). В расчетах эффективности инвестиционных проектов используется норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал. При постоянной норме дисконта приведение указанных величин нау'-м шаге расчета к начальному периоду производится путем умножения их на коэффициент дисконтирования *aj*. Если она принимается постоянной, коэффициент дисконтирования равен:

$$aj = I/(I + E)t,$$

где t — номер шага расчета (года),

E — норма дисконта. При переменной норме дисконта формула вычисления *aj* сложнее.

НОРМА ДОХОДА — показатель, обозначающий доходы (прибыль) от вложений капитала, выраженные в процентах, т. е. коммерческая рентабельность. Термин широко используется в экономической теории. Может относиться к доходам от вложений физического (основного и оборотного) и финансового капитала, а также капитала, вложенного в человеческие ресурсы. Различают определения этого показателя бухгалтерами и бизнесменами как отношение прибыли к инвестированному капиталу, внутреннюю ставку дохода (норму окупаемости внутреннюю). При этом прибыль для получения нормы дохода бухгалтерским способом может определяться различными способами: без налогов и амортизации, прибыль первого года или средняя за время существования проекта. Капитал может определяться как начальные капитальные вложения в проект, включая оборотные средства, либо как средний инвестиционный капитал за время существования проекта. Величина прибыли, выраженная в процентах от величины капитала, является нормой прибыли на инвестированный капитал. Такая норма сравнивается с рассчитанной предприятием (фирмой) стоимостью капитала. Показатель применяется в качестве критерия эффективности хозяйствования, способности и умения предпринимателя оптимально и рационально использовать имеющиеся производственные ресурсы. Чем выше норма дохода, тем больше прирост капитала, а следовательно, и выше эффективность его использования, доходность предприятия. На норму дохода существенное влияние оказывает и скорость оборота капитала, т. е. чем больше оборотов он совершает в течение года, тем выше норма.

НОРМА ЗАМЕЩЕНИЯ ПРЕДЕЛЬНАЯ — норма замещения одного блага другим при условии, что уровень удовлетворения потребителя сохраняется.

НОРМА НАКОПЛЕНИЯ — доля средств в общем объеме полученного дохода, которые выделены как накопления, капиталовложения. В аспекте макроэкономической теории норма накопления отражает долю средств в совокупном объеме национального

дохода страны, которые государство выделяет с целью достижения поставленных стратегических целей, вкладывает в инвестиции. Норма накопления может изменяться в достаточно широком диапазоне (от 10 до 40%), это зависит от инвестиционной политики, проводимой государством. Иногда выделяют норму производственного и непроизводственного накопления в зависимости от направления накоплений, инвестиций в ту или иную сферу.

НОРМА ОБОРОТА — отношение объема продаж к объему товара, хранящегося на складе.

НОРМА ОБСЛУЖИВАНИЯ — наибольшее число рабочих, необходимое для обслуживания одной производственной единицы (агрегата) в течение всей рабочей смены; количество механизмов, приборов, которые обслуживаются одним работником в определенных условиях организационно-технической обстановки.

Норма обслуживания применяется для того, чтобы точно определить по плану численность основных рабочих в отраслях и производствах с аппаратурными процессами (в химической, металлургической, нефтеперерабатывающей, текстильной промышленности и др.). Также категорию нормы обслуживания используют для определения плановой численности вспомогательных рабочих и младшего обслуживающего персонала во всех отраслях (например электромонтеров, контролеров, рабочих-смазчиков, транспортных рабочих, кладовщиков, комплектовщиков, уборщиков и т. д.). Общепромышленные, отраслевые, местные техники, обоснованные нормы обслуживания утверждаются в установленном порядке.

НОРМА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ БАНКОВ — отношение суммы обязательных резервов, образуемых по отдельным статьям банковских пассивов, к объему обязательств по соответствующим статьям, которое устанавливается законом в процентах. Коммерческие банки несут обязательство по хранению этих резервов в центральном банке. Норма обязательных резервов дифференцируема в зависимости от размеров банковских учреждений, видов привлеченных депозитов, гражданства вкладчиков и иных определенных условий. Устанавливается с использованием метода вилки: в ее пределах центральный банк может оперативно регулировать данную норму. Нарушение установленных норм резервов чревато взиманием штрафов или другими санкциями.

НОРМА ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ ЗА ГОД ПРЕДЕЛЬНАЯ — коэффициент дисконтирования, который при данной величине наличных притоков равняется текущей величине их оттоков. Иными словами, это коэффициент, при котором текущая величина денежных поступлений по экономическому проекту равна текущей сумме инвестиций, а величина чистой текущей стоимости является нулевой.

Чтобы произвести расчет нормы окупаемости инвестиций за год, находят применение те же способы, которые используются для чистой текущей стоимости. Однако вместо дисконтирования потоков наличностей при заранее установленном минимальном коэффициенте могут быть использованы различные коэффициенты дисконтирования для определения такой его величины, при которой чистая текущая стоимость (ЧТС) равна нулю. Данный коэффициент характеризует степень рентабельности проекта. При положительных и отрицательных значениях ЧТС, близких к нулю, рекомендуется использовать следующую формулу линейной интерполяции:

$$Нок. = E_1 + ПЗ(E_2 - £\bullet,)/(ПЗ + ОЗ),$$

где *ПЗ* — положительное значение *ЧТС* при низком коэффициенте дисконтирования от $£_1$;

ОЗ — отрицательное значение *ЧТС* при высоком коэффициенте дисконтирования *Е-,*.

ПЗ и *ОЗ* имеют положительное значение, E_t и E_2 не должны отличаться более чем на 1—2%. При использовании графического метода положительные и отрицательные значения *ЧТС* откладываются по оси ординат, а коэффициент дисконтирования — по оси абсцисс. Линия, соединяющая отрицательное и положительное значения *ЧТС*, пересекает абсциссу (при *ЧТС* = 0) на уровне коэффициента дисконтирования, равном норме окупаемости.

НОРМА ПРИБЫЛИ (Я,) — отношение объема годовой прибыли *(Р)* к авансированному на ее получение капиталу *(А)* (норма прибыли на активы, инвестиции) или к затратам, понадобившимся для ее получения (норма рентабельности), состоящим из стоимости средств производства *(К)* и расходов на заработную плату работников *(З):*

$$P_t = P/A = P/(K+З)x \quad 100.$$

Считается, что норма прибыли (рентабельность) до 50% вполне приемлема, а свыше 100% относится к сверхприбыли. При этом необходимо принимать во внимание, что капитал-аванс имеет способность приносить прибыль в течение нескольких лет. Следует отличать абсолютную величину прибыли от нормы прибыли — она является показателем степени доходности капитала (фондов).

На практике в экономике часто определяется норма прибыли за год, ее величина находится в прямой зависимости от числа оборотов капитала. Она исчисляется как отношение полученной годовой прибыли ко всему вложенному капиталу — авансу. Для повышения рентабельности предпринимателю целесообразно стремиться к использованию всех факторов.

Выделяют следующие производственные факторы:

1) массу прибыли;
2) структуру затрат капитала и факторов;
3) скорость оборота капитала;
4) экономию факторов производства;
5) размеры производства.

Высота нормы прибыли прямо пропорциональна абсолютной величине прибыли, доле расходов на наем работников в структуре капитальных затрат, а также активной части (машин, оборудования) в составе средств труда. Годовая норма прибыли увеличивается с ускорением оборота капитала. При этом предприниматель быстрее получает свои авансированные деньги, вложенные в покупку средств производства, что способствует увеличению размеров производства, а прибыль при прежней общей величине капитала (фондов) растет. Также этому благоприятствуют: экономия затрат средств производства и других факторов, крупные размеры производства, которые позволяют применять более производительную технику и технологию, разделение труда. Кроме рассмотренных факторов производства, которые находятся под воздействием предпринимателя, на уровень нормы прибыли оказывают влияние также такие внешние факторы, как, например, колебание цен на рынке, величина ставки процента налогообложения, арендной платы и др. Эти рыночные факторы воздействуют на абсолютную величину прибыли, а значит, и на рентабельность.

НОРМА РЕЗЕРВИРОВАНИЯ — норматив депозитных обязательств, которого должен придерживаться коммерческий банк посредством хранения в центральном банке либо в собственных хранилищах. Резервная норма устанавливается в виде процента от общего количества. Норма резервов — это соотношение резервов денежных средств и совокупного объема привлеченных инвестиций, выраженное в процентах. Центральный банк имеет право эмиссии денег, а также формирует общую кредитную политику, определяя по согласованию с правительством учетную ставку процента и норму резерва. Деньги печатает государство, а коммерческие банки выполняют, по сути дела, посреднические функции в обращении денег. Однако если проанализировать их деятельность, то и банки способны производить деньги, увеличивая денежный оборот. ЦБ кредитует коммерческие банки, которые в свою очередь предоставляют кредиты предпринимателям. Но всю сумму денег, которой располагает банк, он не может выдать даже под самый высокий процент. Часть денег банк должен сохранить в качестве резерва и передать ее в ЦБ, который и устанавливает норму резерва. От величины норматива резерва и размера учетной ставки зависит объем оборота кредитной массы. При росте нормы резервов и учетной ставки кредит становится более дорогим, спрос на него сокращается и снижается инвестиционная активность. Эта мера используется для сокращения инфляционного притока денег в обращение. Доля резервов обычно колеблется от 3 до 15% общей суммы вкладов.

НОРМА СБЕРЕЖЕНИЯ — часть личного располагаемого дохода, которая остается в распоряжении владельца и используется

им в накопительных целях или для погашения долгов.

НОРМА ССУДНОГО ПРОЦЕНТА — выражение выгодности ссуды, степень реализации собственности на денежный капитал. Она определяется отношением суммы дохода ссудного капитала к сумме ссудного капитала, выраженного в процентах. Если отданный в ссуду капитал *(А)* составит 300 тыс. долларов, а его собственник получит годовой доход *(Пр)* в размере 30 тыс. долларов, то норма процента (///>,) составит:

Пр^Пр/Ах 100 = 30 000 / 300 000 х
х 100= 10%.

Норма процента обычно не превышает нормы прибыли, но и не может снижаться до уровня, близкого к нулю. В первом случае это будет невыгодно заемщику-предпринимателю, а во втором — ссудному капиталисту.

НОРМА ТРАНЗИТНАЯ — наименьшее количество продукции, которое поставщик одновременно отгружает одному грузополучателю для того, чтобы полностью загрузить транспортные средства.

НОРМА ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДЕЛЬНАЯ — увеличение выпуска товара, которое может быть достигнуто за счет сокращения выпуска другого товара на единицу продукции; сокращение выпуска товара, необходимое для того, чтобы увеличить выпуск другого товара на одну производственную единицу.

НОРМА УПРАВЛЯЕМОСТИ ШИРОКАЯ — норма управляемости, в условиях которой каждый из менеджеров может иметь большое (больше 5) количество подчиненных.

НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ — 1) прибыль на вложенный капитал, которую можно было бы получить в том случае, когда этот капитал был бы использован обычным способом, т. е. предоставлен в виде ссуды, аренды; 2) издержки предпринимателя, которые не учитываются в его затратах, не находят отражения в предпринимательских издержках в соответствии с бухгалтерской документацией, условно включаются в бухгалтерскую прибыль.

В нормальную прибыль входят: процент на собственный капитал; арендная плата, которую можно было бы получить, сдавая в наем собственное здание; доход от продажи собственных услуг труда и т. п.

НОРМАЛЬНАЯ ЦЕНА — цена, которая устанавливается в итоге долговременного процесса роста эластичности предложения.

НОРМАЛЬНЫЙ РЫНОК — рынок, в условиях которого разница в ценах ближних и более отдаленных позиций покрывает расходы на хранение продукции. Нормальный рынок сделок на срок — это рынок для осуществления операций с фьючерсными контрактами с достаточным предложением. На рынке такого типа цена товара с поставки в будущем должна равняться настоящей цене в наличных (кроме того, должна включать стоимость транспортных расходов), оплачиваемой до даты поставки.

НОРМАЛЬНЫЙ ТОВАР — товар, спрос на который растет при росте доходов потребителя. Эффект дохода и эффект замещения действуют не изолированно, а во взаимодействии друг с другом, и в различных ситуациях может преобладать более сильное влияние одного из них. В случаях, когда покупаются нормальные товары, эффект дохода и эффект замещения действуют в одной направленности, тем самым вызывая больший объем спроса при снижении цен на товары.

НОРМАТИВ — 1) универсальная норма, которая преимущественно относится к удельному расходу сырья, материалов, энергии на единицу продукции, на другие единицы, отражающие объект потребления ресурсов; 2) экономический норматив — это установленная обобщающая норма для широкого круга однородных экономических показателей, к примеру норматив оплаты труда, норматив эффективности и пр.

НОРМАТИВ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ — наименьшая допустимая сумма оборотных, в том числе и денежных, средств, которые для производителя (фирмы, предпринимателя) являются необходимыми при создании или поддержании переходящих запасов товарно-материальных ценностей, которые обеспечивают бесперебойную работу при данном объеме производства и норме запаса оборотных средств. Норматив оборотных средств измеряют в денежной, натуральной формах или в днях, на число которых необходим запас.

В условиях централизованно планируемой экономики плановые нормативы рассматриваются как требования общества к эффективности использования ресурсов, они регламентируют взаимоотношения государства с предпринимателями (организациями) и последних между собой. В условиях рыночной экономики нормативы в том же качестве используются при управлении корпорациями (фирмами). В тех и в других условиях велико значение социальных нормативов. Они должны быть критериями желательного и достигнутого уровня развития социальной сферы, инструментом распределения ресурсов между регионами исходя из социальных приоритетов. Соблюдение социальных, экологических нормативов является необходимым условием для создания новой техники и технологии, при проектировании, строительстве и реконструкции предприятий, принятии мер по улучшению условий труда и охране окружающей среды.

НОРМАТИВНЫЙ СРОК СЛУЖБЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ — временной период, в течение которого основные средства (здания, сооружения, оборудование) должны оставаться работоспособными, а их стоимость должны полностью возместить амортизационные отчисления.

НОРМАТИВНАЯ ЦЕНА ЗЕМЛИ — показатель, который является характеристикой стоимости земельного участка определенного качества и местоположения на основе потенциального дохода за расчетный срок окупаемости. Порядок установления нормативной цены земли определяет Правительство Российской Федерации.

НОРМАТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — 1) экономические показатели, характеризующие взаимозависимость элементов финансовой, торговой, производственной и иной деятельности, требования к соотношению затрат и результатов деятельности, распределению ресурсов в целях экономического регулирования. Экономические нормативы являются базой взаимоотношений предприятий с государственным бюджетом. Вместе с налогами, ценами они выступают в качестве реальных рычагов регулирования экономики, определяют требования общества к затратам и результатам производства, их распределению и применению, которые формируются за счет установления обязательных для предприятий соотношений между отдельными экономическими показателями; 2) в банковской деятельности это методы управления оборотом денег и регулирования банковских операций. Сюда относят показатели отчисления для регулирования кредитных ресурсов, введение коэффициентов ликвидности, достаточности капитала. Такие нормативы для коммерческих банков устанавливает Центральный банк.

НОРМИРОВАНИЕ — определение норм выработки в расчете на одного работника, нормативных значений издержек оборотных средств, норм затрат времени на обслуживание, норм запасов ресурсов и иных норм и нормативов в экономике.

НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА — одна из составляющих производственного управления. Эта часть включает в себя определение необходимых временных затрат на изготовление единицы продукции отдельными работниками (бригадами) и установление на базе этого норм труда. Необходимыми считаются затраты, которые соответствуют эффективному использованию трудовых и материальных ресурсов с условием обязательных научно обоснованных режимов труда и отдыха.

Приоритетными задачами нормирования труда являются: последовательное прогрессирование организации труда и производства, увеличение трудоемкости продукции, усиление материальной заинтересованности работников в эффективном производстве, поддержание соотношений между ростом производительности труда и зарплаты. На предприятиях нормирование труда необходимо для выявления резервов роста производительности труда на каждом рабочем месте путем совершенствования техники и технологии; установления технических норм на отдельные части процесса производства; своевременного и систематического пересмотра этих норм в результате изменений производственно-технических условий;

повышения квалификации работающих; совершенствования методов нормирования труда для повышения объективности норм, их технической, экономической обоснованности.

В процессе нормирования труда выявляются и устраняются лишние трудовые приемы; разрабатываются и внедряются технически обоснованные нормы затрат труда, что приводит к повышению его производительности и эффективности использования средств производства.

НОРМЫ И НОРМАТИВЫ — экономические показатели, необходимые для централизованного управления экономической деятельностью предприятий, они особо значимы для контроля над соблюдением технических условий хозяйствования.

Различают нормы запасов, расходования материальных ресурсов на производство продукции, нормы образования фондов предприятия, нормы платежей в бюджет и т. п.

НОСТРО — банковские корреспондентские счета, т. е. счета данного кредитного учреждения у банков-корреспондентов. На таких счетах отражаются взаимные платежи.

НОТАРИАТ — государственный орган, официально подтверждающий достоверность юридических актов (договора, завещания, доверенности), он вправе удостоверять подлинность копий документов и подписей на них. Нотариат представлен нотариальными конторами и нотариусами — их должностными лицами.

НОТИС — пометка, извещение, уведомление.

НОТИФИКАЦИЯ — уведомление, которое направляется векселедержателем (индоссатом) векселедателю (индоссанту) или авалистам по поводу опротестования выданного векселя.

НУВОРИШ — 1) человек, быстро и неожиданно разбогатевший за счет торговых спекуляций в условиях военного времени, экономического кризиса и бума; 2) богач-выскочка, не имеющий прочных социальных связей, традиций поведения и культуры.

НУЖДЫ — чувства человека, испытываемые им при нехватке чего-либо. Людские нужды многообразны и сложны, в их числе основные физиологические нужды в пище, одежде, тепле и безопасности; социальные нужды в духовной близости, влиянии, привязанности; личные нужды в знаниях и самовыражении. Эти нужды характерны для человека, они являются его природными. В случае неудовлетворения нужд человек чувствует себя обездоленным и несчастным: его переживания носят более глубокий характер в зависимости от значения для него той или иной нужды. Неудовлетворенный человек либо пойдет на поиски объекта, способного удовлетворить нужду, либо попытается заглушить ее.

НУМИЗМАТИКА — 1) наука, изучающая монеты и монетные клады как памятники истории, экономики, культуры; 2) увлечение, хобби, коллекционирование монет.

НЬЮС-РЕЛИЗ — данные о компании или товаре, используемые при заключении договора.

НУЛЛИФИКАЦИЯ (от лат. *nutlifwatio* — «уничтожение») — ситуация, когда государство объявляет обесцененные денежные знаки недействительными. Осуществляется обычно при резком падении покупательской способности денег вследствие инфляции, иногда практически совпадает с девальвацией. Термин используется и в значении аннулирования, признания недействительным какого-либо акта, закона.

Иногда происходит совпадение нуллификации с девальвацией, в условиях которой обесценившиеся бумажные знаки старого образца обмениваются на новые по достаточно низкому курсу. Так, например, в 1924 г. в Германии одна новая марка обменивалась на 1 трлн старых марок. В 1944 г. в Греции 50 млрд старых драхм приравнивались при обмене к одной новой. В России в 1924 г. один новый рубль обменивали на 50 млрд старых рублей, а в 1947 г. находившиеся в обращении старые деньги заменялись вновь выпущенными в соотношении 10 : 1.

НЬЮС-МЕЙКЕРЫ (от англ. *news maker* — «делающие новости») — научные деятели, специалисты в области экономики, биржевого и предпринимательского дела, других сфер деятельности, политики, которые существенно воздействуют на общественно-политическую жизнь страны и активно участвуют в ней.

О

ОБЕСПЕЧЕНИЕ — ценные бумаги и товары, которые гарантируют погашение кредита или являются доказательством выполнения какого-либо долгового обязательства; если обязательство не выполняется, то обеспечение переходит в собственность кредитора.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫЖИВАЕМОСТИ — в маркетинге этот термин говорит об обеспечении выживаемости фирмы в определенных случаях, например, когда на нынке слишком много производителей и идет острая конкуренция или резко меняются потребности клиентов. Для обеспечения нормального функционирования предприятия и сбыта его продукции фирмам необходимо устанавливать цены на низком уровне в надежде, что в ответ последует благожелательная адекватная реакция потребителей.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕНЕГ -- комп материальных условий, которые способе ют стабильному обращению и использов: денежных средств согласно закону дс ного обращения в экономике.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАХОВОЕ - ма денег, которая должна быть выпл согласно договору личного страхо в случае страхового несчастия. Его (определяет страхователь в соответстви гласием страховщика, оно выплачи страхователю или третьему лицу вне • мости от того, какая сумма причитае по иным страховым договорам, а та социальному страхованию и в поря;: мещения вреда. Следует отметить, Ч' ховое обеспечение, которое должн< чить третье лицо при наступлении страхователя в состав наследуемо щества не включается.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВО *financial security)*— сумма денег і в том числе прибыль или убыток г тым контрактам и комиссии по ННV эти деньги являлись ликвидными рые брокерские фирмы присыла! клиентам отчеты о финансовом об< каждый месяц.

ОБЕСЦЕНЕНИЕ ДЕНЕГ (анп *lion money)* — снижение поку! способности денег по отношению также падение их валютного к; реннее и внешнее обесценение), вследствие увеличения цен на тс вой и особенно розничной торгов с относительным снижением к* нальной валюты по сравнению ной.

ОБЛАГАЕМЫЙ ДОХОД - валового дохода юридических \ лиц, которая подлежит налог Определение облагаемого нал осуществляется путем вычета дохода налогоплательщика ск[1] которые регламентируются ' ством. Главную роль в льгот] ложении монополий играе' амортизация; значительные перечисляются в фонды амор! му не подлежат обложению н

ОБЛИГАЦИИ БРОСОВ1 *bond, mezzanine debt)* — обг ким уровнем риска и высо! Выпуск бросовых облигацш ся в целях займа денег, пред! финансирования приемов п курентов. Попытки поглощ компанию повысить долю ЗЕ в сравнении с собственным личивая свой левередж.

ОБЛИГАЦИИ ВАЛЮ! *rency bonds)* — элемент рьп Появление валютных обли но с тем, что бывший Г приостановил в январе 199 и применение тех валют!

приятии, которые находились на счетах во Внешэкономбанке. Согласно Указу Президента РФ от 7.12.1992 г., обязательства перед юридическими лицами переоформлены во внутренний государственный облигационный заем. Срок погашения — от 1 года до 15 лет. Ставка процента по займу равняется 3% годовых. Предприятия имеют право на реализацию на рынке валютных облигаций по цене, которую в настоящее время устанавливают главным образом заявки зарубежных инвесторов. На российском внутреннем рынке практически отсутствуют предприниматели, которые хотели бы вкладывать денежные средства в валютные облигации, погашение которых откладывается на 10—15 лет, что способствует переводу облигаций Внешэкономбанка за рубеж. Иностранные инвесторы, осуществляя капиталовложения в эти бумаги, рассчитывают на высокую их доходность. Предприятия, желающие сохранить за собой право владельцев валютных облигаций, могут либо получить под них кредит, либо передать их в доверительное управление. Однако поскольку в России еще не сложился развитый рынок валютных облигаций, то передача ценных бумаг в доверительное управление сдерживается.

ОБЛИГАЦИИ ВНУТРЕННЕГО ВАЛЮТНОГО ЗАЙМА (ОВВЗ) — один из видов государственных ценных бумаг РФ. Министерство финансов РФ эмитирует внутренний государственный валютный облигационный заем, сумма которого составляет 7885 млн американских долларов. Датой выпуска займа является 14.05.1993 г. По облигациям начисляется 3% годовых начиная с 14.05.1993 г. Проценты выплачиваются 1 раз в год. Купонный комплект является неотъемлемой частью облигации, количество купонов зависит от срока погашения облигации. Заемщик выплачивает в установленные даты суммы основного долга плюс проценты в национальной валюте США. Даты платежа указываются на облигациях и купонах. Назначенные платежные агенты перечисляют на счет держателя облигаций сумму (в долларах США) основного долга по облигациям и купонам после того, как были предъявлены соответствующие купоны. Последний купон необходимо предъявлять вместе с той облигацией, которую нужно погасить. Денежные обязательства, возникновение которых связано с процессом обращения облигации, могут выражаться и оплачиваться путем безналичного расчета как в рублях, так и в валюте. Владельцы облигаций имеют право на передачу своих ценных бумаг на хранение уполномоченным банкам РФ. Депозитарии в лице уполномоченных банков осуществляют операции с облигациями, контролируют их проведение, ведут учет движения облигаций, обеспечивают их сохранность и возврат.

ОБЛИГАЦИИ ВЫИГРЫШНЫЕ (от англ. *premium bond)* — разновидность облигации, по которой доход выплачивается как выигрыш по тиражам, которые проводятся регулярно в течение года.

ОБЛИГАЦИИ ДИСКОНТНЫЕ (от англ. *discount bond)* — облигации, продажа которых обычно осуществляется на вторичном рынке, цена продажи гораздо ниже номинальной.

ОБЛИГАЦИИ ДОХОДНЫЕ (от англ. *profitable bond)* — облигации, по которым в случае получения эмитентом дохода выплачиваются проценты. Иногда процент по таким облигациям считается кумулятивным, что означает следующее: если не происходит выплаты процента, то он автоматически включается в претензии держателя. Это относится к такому имуществу, как, например, часть имущества при ликвидации компании, а также средства, применяемые для погашения долга.

ОБЛИГАЦИИ ИНДЕКСИРОВАННЫЕ — облигации, по которым величина процента зависит от динамики определенного экономического показателя (как правило, краткосрочной ставки процента). Часто для индексирования применяют такие показатели, как индексы цен. Для другого вида индексированной облигации существует фиксированная ставка процента, однако основная сумма долга привязана к цене того или иного товара.

ОБЛИГАЦИИ КОНВЕРТИРУЕМЫЕ (от англ. *convertible bond, derenture)* — необеспеченные (как правило) облигации, которые выпускаются под заемный капитал с правом конверсии через определенный срок по заранее условленной цене в обыкновенные или привилегированные акции компании-эмитента. Обмен конвертируемых облигаций может осуществляться только на акции, количество которых ограничено. Данное соотношение называется конверсионным. Такие облигации способствуют возникновению дополнительного интереса инвестора, так как, во-первых, держатели облигаций конвертируют свои бумаги только при росте в корпорации курса акций, а во-вторых, конвертируемые облигации обладают таким признаком, как надежность, также им присущ потенциал роста стоимости, которая является характеристикой акций. Курс конвертируемых облигаций находится в зависимости от движения курсов акций соответствующей компании, также зависит от изменения процентных ставок на рынке ценных бумаг.

ОБЛИГАЦИЯ НА ПРЕДЪЯВИТЕЛЯ (англ. *bearer bond)* — 1) облигация, владелец которой не регистрируется в книгах эмитента. С момента наступления срока платежа номинальная стоимость ценной бумаги и проценты по ней выплачиваются предъявителю облигации; 2) облигация, к которой прилагаются купоны, необходимые для оплаты процентов. По наступлению срока платежа держатель облигации должен обрезать купоны и предъявить их для того, чтобы получить проценты по данной облигации.

ОБЛИГАЦИИ ОБЕСПЕЧЕННЫЕ -- муниципальные облигации, доход по которым и номинальная стоимость при погашении выплачиваются из доходов финансируемого ими проекта.

ОБЛИГАЦИИ ОБЩИЕ (англ. *general obligation bond)* — муниципальные облигации, проценты по которым и их номинальная стоимость при погашении выплачиваются из тех средств, которые эмитент намерен получить от будущих налоговых поступлений. У общих облигаций спектр активов более широк, чем у облигаций, обеспеченных доходом от конкретного объекта.

ОБЛИГАЦИИ, ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ДОХОДОМ ОТ ОПРЕДЕЛЕННОГО ОБЪЕКТА — (англ. *revenue bond)* — муниципальные облигации, по которым проценты и их стоимость по номиналу при погашении выплачиваются из доходов финансируемого ими проекта.

ОБЛИГАЦИИ С ГЛУБОКИМ ДИСКОНТОМ (англ. *deep-discount bond)* — ценные бумаги, для которых величина процента зафиксирована, эти бумаги являются бездоходными вовсе или приносят незначительный доход, поэтому их продажа осуществляется со значительной скидкой с цены погашения. Однако такие бездоходные бумаги способствуют получению инвестором дохода в виде значительного прироста стоимости капитала на рынке. В условиях определенных обстоятельств владельцы таких облигаций могут иметь преимущества в сфере налогообложения.

ОБЛИГАЦИИ С НУЛЕВЫМ КУПОНОМ (англ. *zero-coupon bond)* — вид облигаций, не предусматривающий выплату процентов по ним. По существу, процент по таким облигациям включается в их стоимость погашения, его выплата осуществляется в момент погашения. Предпочтение облигаций с нулевым купоном обусловлено тем, что эти облигации обеспечивают инвесторам некоторые преимущества при налогообложении.

ОБЛИГАЦИИ С ПОВЫШАЮЩЕЙ СТОИМОСТЬЮ — облигации, цена покупки которых ниже их номинальной стоимости на момент погашения, процент представляет собой разницу между ценами при покупке и на момент погашения. Такая разновидность облигации широко распространена в США.

ОБЛИГАЦИЯ (англ. *bond)* — 1) ценная бумага, являющаяся подтверждением отношений долга займа, между ее владельцем (кредитором) и лицом, выпустившим облигации (должником); 2) документ, обеспечивающий своему владельцу право на получение дохода в виде выигрышей, фиксированного процента к номинальной цене оплаты купонов.

Основная характеристика облигаций

Распространение облигаций всех видов возможно среди предприятий, населения, главным правилом распространения является добровольная основа. Облигации должны быть выкуплены (погашены по номинальной

стоимости в течение конкретного (5, 10, 20, иногда 50 лет), заранее (при выпуске займа) обусловленного срока). В роли эмитентов облигаций выступают государство, юридические лица: органы государственной и местной власти, крупные акционерные компании, международные экономические организации и др. По облигациям заемщик отвечает своим имуществом: если подтверждается его неспособность оплачивать долговые обязательства, то возможна продажа его имущества для оплаты долгов. Задолженность правительства по непогашенным облигациям носит название государственного долга. Направления применения средств от выпуска облигаций находятся в зависимости от заемщика. Государство использует средства от выпуска облигаций в целях содержания армии и государственного аппарата, покрытия бюджетного дефицита. Погашение государственного долга, образовавшегося от реализации облигаций, а также выплата процентов по ним осуществляются преимущественно за счет поступлений от налогов. Средства от выпуска облигаций властными органами и корпорациями в основном поступают в производственное накопление, а часть получаемой в производственном процессе прибыли направляется на выкуп облигаций и выплату процентов кредиторам. Облигации и выигрыши по ним освобождаются от обложения налогами. С облигациями можно осуществлять различные сделки: хранение, дарение, завещание. Население использует облигации как один из способов хранения своих сбережений. Облигации займов покупают в первую очередь кредитно-банковские организации — банки, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные учреждения, тем самым они инвестируют большую часть своих капиталов. Один из альтернативных видов облигаций государственных займов — государственная рента. Такие облигации являются «бессрочными», их владельцы получают проценты как доход. Облигации ипотечных и других земельных банков имеют название ипотечных облигаций или закладных листов. Во всех развитых странах для эмиссии облигаций внутренних займов необходимо специальное разрешение соответствующих государственных органов, именно они устанавливают возможность выпуска займа, кроме того, они определяют очередность претендентов на эмиссию займов, причем приоритет отдается государственным займам. В нашей стране внутренние облигационные займы до недавнего времени выпускались исключительно государством и размещались в основном среди населения по подписке или в виде свободной купли-продажи. В роли покупателей облигаций, кроме населения, выступают предприятия и кооперативные организации. Первые в послевоенный период облигации своих займов на зарубежных рынках наша страна выпустила лишь в 1980 гг.

Правовые основы действия облигаций

Проведение экономической реформы подразумевает образование и функционирование рынка финансов, что является неизбежным стимулом эмиссии и развития ценных бумаг. Постановление Правительства РСФСР от 29.12.1991 г. № 78 утвердило Положение об эмиссии и обращении ценных бумаг и фондовых биржах в РСФСР. В нем определены правила и порядок выпуска ценных бумаг в обращение на территории РФ. Согласно данному Положению к выпуску и обращению ценных бумаг могут быть допущены только прошедшие государственную регистрацию и получившие государственный регистрационный номер облигации. К числу эмитентов ценных бумаг относятся: государство, юридические лица (органы государственной и местной власти, предприятия и др., в том числе совместные и иностранные предприятия), зарегистрированные на территории РФ.

Виды облигаций

Различают облигации на предъявителя и именные, процентные и беспроцентные (целевые), со свободным обращением и с ограниченным кругом обращения, которые оплачиваются в рублях и в иностранной валюте. Целевые облигации позволяют своим владельцам приобретать определенные виды товаров и услуг, которые относятся к дефицитным.

ОБЛИГАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕСПУБЛИКАНСКОГО ВНУТРЕННЕГО ЗАЙМА — на сумму 10 тыс. руб. Затем эмитируется 16 отдельными разрядами по 5 млрд руб., которые состоят из 10 серий по 500 тыс. руб. в каждой. Продажа облигаций осуществляется в кругу юридических лиц. Центральный банк обладает исключительным правом на определение круга лиц, среди которых осуществляется первичное размещение (реализация) облигаций. Размещение облигаций займа производится учреждениями ЦБ. Региональным главным управлениям ЦБ и коммерческим банкам может предоставляться право по обслуживанию займов. Реализуя облигации, банки осуществляют их регистрацию. Заем при выпуске считается свободно обращающимся. ЦБ РФ устанавливает порядок и условия обращения облигаций для каждого разряда. Банки обладают правом предоставлять ссуды под залог облигаций займа. Держатели облигаций получают годовой доход по плавающей ставке процента. Банковские учреждения выплачивают доходы по облигациям займа путем безналичного расчета 1 раз в год. Срок выплаты доходов в виде процентов наступает 1 июля каждого года, так было установлено с 1992 г. Владелец облигации может получить доход по своей бумаге в любое время в период с 1 июля текущего года до 30 июня следующего года включительно. Банковские учреждения выкупают облигации займа с 1.07.2006 г. в течение следующих 15 лет на средства из республиканского бюджета РФ. Облигации займа, которые должны выкупить банковские учреждения в период с 1.07.2006 г. по 1.07.2021 г., определяют ежегодные тиражи погашения, которые производятся в июне каждого года начиная с 2006 г. Облигации, которые не включаются в тиражи погашения, должны выкупаться до 31.12.2021 г. включительно. А по облигациям займа, которые включены в тиражи погашения, выплачиваются: их стоимость по номиналу, рыночная надбавка к цене и годовой доход периода, подлежащий выкупу облигаций. Те облигации, по которым наступил срок оплаты, могут предъявляться к оплате до 30.06.2021 г. включительно. По истечении этого периода не предъявленные к оплате облигации теряют силу и оплате не полежат. ЦБ РФ имеет право продавать облигации по ценам, не равным номинальной стоимости облигаций, осуществлять операции по реализации облигаций с одновременным заключением контрактов по выкупу этих же облигаций в определенный срок по ценам, не равным номинальной стоимости облигаций, фиксировать иные условия сделок по операциям с облигациями в соответствии с законодательством и банковской практикой. ЦБ РФ устанавливает условия проведения операций с облигациями в зависимости от состояния рыночной конъюнктуры в соответствии с задачами государственной кредитно-денежной политики. ЦБ РФ объявляет условия выпуска и обращения облигаций каждого из разрядов, причем делает это за 90 дней до начала реализации выпуска облигаций. Держатели облигаций займов вправе перепродавать их посредством банковских учреждений юридическим лицам, а также кредитным учреждениям.

ОБЛИГАЦИЯ ЯНКИ (англ. *yankee bond)* — облигация, выпущенная в США иностранным заемщиком.

ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ — способ мобилизации финансовых ресурсов с помощью эмиссии заемщиком долговых обязательств — облигаций. Это одна из альтернативных форм получения в кредит ссудных капиталов на национальном или международном рынке, которое достигается путем выпуска облигаций заемщиком. Облигационный заем выпускают центральные правительства, органы власти на местах, крупные банки, корпорации торговли и промышленности, экономические и финансовые организации на международном уровне.

ОБЛИГО (от итал. *obligo* — «обязательство», англ. *obligation)* — 1) сумма совокупного долга по всем векселям; 2) банковские книги, осуществляющие учет задолженности банку со стороны обязанных (по векселям) лиц, в таких книгах отражена совокупная задолженность клиента по банковским операциям.

ОБМЕН (англ. *exchange)* — процедура получения необходимого продукта от определенного лица посредством предложения последнему чего-либо взамен. Данный термин является одним из важнейших маркетинговых понятий.

Сущность обмена

Необходимость в обмене возникает в условиях общественного характера производства в результате того, что совместная трудовая деятельность людей базируется на дифференциации труда. Следовательно, обмен выступает, с одной стороны, как момент общественного процесса производства, а с другой — как форма соединения в обществе производства с распределением, потреблени-

ем. Разделение (дифференциация) труда является причиной обмена как такового, а не его товарной формы, так как она (форма) образуется как результат обособления собственников друг от друга в процессе разложения первобытнообщинного строя. При этом происходит изменение формы обмена: вместо прямого обмена продуктами в первобытном обществе (Я, — Л,) возникает меновая торговля без денег (Г, — $Г_2$), которая в свою очередь заменяется торговлей с использованием денежных средств (Г, — *Д — $Т_2$)*. В настоящее время наблюдается тенденция к вытеснению такой формы обмена в пользу применения безналичных денег (чеков, пластиковых карточек, записи на счетах и т. п.).

Обмен по содержанию и по общественной форме обусловливается состоянием общественного производства, так как является одной из фаз процесса воспроизводства. Одновременно обмен — относительно самостоятельная экономическая категория, он влияет (это влияние противоречиво) на производство.

ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ КРЕДИТА — показатель, отражающий эффективность использования заемных средств, он показывает скорость оборота кредитных средств в днях. Определяется как соотношение среднего за рассматриваемый период остатка ссуд в оборотные средства и кредитного оборота по ссудным счетам за один день. Оборачиваемость кредита имеет широкое применение в банковской практике, когда кредитные отношения подвергаются анализу. Оборачиваемость кредита находится в прямой зависимости от оборачиваемости кредитуемых ценностей, сроков проведения мероприятий. На оборачиваемость кредита оказывают также влияние формы и методы кредитования.

ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ — фактическое их движение в воспроизводственном процессе, является одним из важнейших показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятий, организаций.

Расчет оборачиваемости оборотных средств

Как правило, оборачиваемость оборотных средств определяется в днях за год путем проведения арифметической операции: средний остаток оборотных средств делится на объем реализации продукции за один день. Коэффициент оборачиваемости представляет собой соотношение объема проданной продукции в оптовых ценах предприятий и среднего остатка оборотных средств. Данный показатель характеризует число оборотов оборотных средств за определенный временной промежуток. Также применяется и обратный показатель — коэффициент загрузки оборотных средств. Ускоряя оборачиваемость оборотных средств можно увеличить степень эффективности производства путем снижения потребности в средствах, таким образом, сокращаются затраты на сырье и материалы, расходы, связанные с их хранением, и др.

ОБОРОТ АКТИВОВ — соотношение чистой продажной выручки и средней величины комплексных активов компании, один из показателей эффективности использования активов.

ОБОРОТ БЕЗНАЛИЧНЫЙ — платежи, осуществление которых производится за счет перечислений по счетам в кредитных учреждениях и посредством учета встречных требований между предприятиями и населением, между различными предприятиями.

ОБОРОТ ПО ВКЛАДАМ — вся денежная сумма, которая была перечислена на счета по вкладам (обороты по приходам) и востребована вкладчиками (обороты по расходу) в определенный временной период в наличной и в безналичной формах.

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА — совокупность оборотных фондов, которые выражаются в форме денег. К числу оборотных средств относят запасы производства, незавершенное производство, готовую продукцию, наличные деньги и средства в расчетах. В процессе воспроизводства оборотные средства могут одновременно участвовать на разных его стадиях и в различных формах. В зависимости от источников формирования выделяют собственные и заемные оборотные средства.

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ (от англ *.current capital;* нем. *zirkulierender Kapital)* — производительный капитал, часть которого затрачивается как аванс на приобретение предметов труда и рабочей силы. А значит, воплощение оборотного капитала выражается элементами постоянного капитала (сырьем, материалами, энергией, топливом, незавершенным производством) и переменного капитала. Предприниматель, реализуя готовую продукцию, полностью компенсирует стоимость авансированного оборотного капитала. Элементами постоянного капитала являются предметы труда, их стоимость переносится на готовую продукцию на протяжении одного производственного цикла. Переменный капитал затрачивается на приобретение рабочей силы, его стоимость не переносится на готовый продукт, он образует новую стоимость, которая равна его собственному эквиваленту и прибавочной стоимости.

Основные принципы деления капитала на основной и оборотный

Основными принципами разделения производительного капитала на основной и оборотный являются:

1) разница в характерах их производительного использования (исходный момент);
2) разница в критериях перенесения своей стоимости на готовый продукт;
3) разница в обращении стоимости;
4) различия в компенсации своей стоимости в единице готовой продукции.

Делиться на основной и оборотный может только производительный капитал, поэтому делить товарный и денежный капиталы обращения нельзя. Ввиду того что деление производится главным образом по функциональному признаку, оно вторично при сравнении с делением капитала на постоянный и переменный.

Различные концепции определения оборотного капитала

Впервые оборотный капитал как часть производительного капитала был охарактеризован К. Марксом. В анализе А. Смита оборотный капитал рассматривался как товарный, или торговый. Д. Рикардо оборотный капитал отождествлял с затратами на покупку рабочей силы.

В современной экономической теории Запада понятие оборотного капитала не включается в анализ. На практике под категорией оборотного капитала понимаются общие текущие активы, в том числе и элементы капитала обращения (товарный и денежный).

ОБОРОТЫ ПО СЧЕТАМ — итоги, подведенные в бухгалтерском учете по записям по дебету и кредиту счетов. Различают, соответственно, дебетовый и кредитовый обороты, которые подсчитываются в конце каждого месяца. Дебетовый оборот активного счета подразумевает увеличение объекта учета за месяц, а дебетовый оборот пассивного счета — его уменьшение. Кредитовый оборот активного счета говорит об уменьшении объекта учета за один месяц, а кредитовый оборот пассивного счета — о его увеличении. Разница по оборотам счетов — сальдо.

ОБРАБОТКА ДОКУМЕНТОВ — документальная подготовка для последующего их внесения в учетные регистры. В процедуру обработки документов входит проверка законности и целесообразности хозяйственных операций, соотношение форм и полноценности документов, правильность арифметических подсчетов, а также распределение документов по группам, таксам и установление взаимосвязи между счетами по операциям.

ОБРАЩАЕМОСТЬ (англ. *negotiability)* — свойство финансовых инструментов уметь передаваться из одних рук в другие вследствие операций купли-продажи. В качестве критерия обращаемости может выступать вероятность покупки краденного финансового инструмента, если у покупателя не было информации по этому поводу.

ОБРАЩАЮЩИЕСЯ ПЛАТЕЖНЫЕ СРЕДСТВА (англ. *currency in circulation)* — банкноты и платежные средства Государственного казначейства США, выпущенные в обращение, за исключением находящихся на хранении в ФРС и государственном казначействе. Рост величины обращающихся платежных средств вызывает сокращение резервных депозитов в федеральных резервных банках, однако с увеличением объемов обращающихся платежных средств не происходит сокращения денежной массы, несмотря на то, что такое увеличение способствует сокращению уровня резервных депозитов.

ОБРАЩЕНИЕ (англ. *circulation)* — одна из форм обмена объектами собственности за

счет купли-продажи, она является характерной чертой для товарного производства.

ОБРАЩЕНИЕ ДЕНЕЖНОЕ — это способность денег быть в движении, которая позволяет обеспечить продажу товаров, а также нетоварные платежи и расчеты; бывает в наличной и безналичной формах.

Назначение денежного обращения

В роли основы денежного обращения выступает производство товаров, в условиях которого в противоречие вступают деньги и товар. Денежное обращение обеспечивает обслуживание капиталооборота, способствует обращению всего совокупного общественного продукта, в том числе доходов. Посредством наличных и безналичных денег происходит движение товаров, а также процесс обращения капиталов — ссудного и фиктивного.

Сферы денежного обращения

Денежное обращение представлено двумя сферами — наличной и безналичной:

1) налично-денежное обращение — это денежное движение наличной формы. Его обслуживают действие банкоматов, разменная монета и казначейские билеты;
2) безналичное обращение — это движение безналичных денег, которые включают в себя главным образом банковские депозиты клиентов на счетах, использование которых опосредуется чеками, кредитными карточками, электронными переводами. Также в денежном обороте используются векселя, сертификаты и пр.

ОБРОГАЦИЯ (от лат. *obrogatio*, англ. *abrogation)* — процедура внесения некоторых изменений в действующий закон.

ОБСЛУЖИВАНИЕ БАНКАМИ — состоит в посредничестве банка при проведении финансовых расчетов между экспортерами и импортерами, а в случае необходимости — в кредитовании данных операций. Посредничество в расчетах осуществляется при помощи корреспондентских счетов между банками двух стран — экспортера и импортера, предусматривающих существование расчетного счета банка-корреспондента.

Виды платежей, используемых в международной практике

В международной практике используются следующие виды платежей: авансовые; по наступлении товара на счета; по наступлении сроков платежа; при поставке товаров или после этого. Авансовые платежи по товарам и счетам производятся с помощью переводов и чеков; расчеты по наступлении платежных сроков и при поставке товаров осуществляются главным образом за счет аккредитивов или документарного инкассо. Расчеты при помощи переводов производятся практически по таким же принципам, как и во внутреннем платежном обороте. Отличие в переводах международной практики и обычных переводов заключается в том, что имеет место разная валюта, в том числе и валюта третьей страны. Перерасчеты валют осуществляются по официальному курсу Центрального банка РФ, действующему на день совершения операции.

Виды чеков, используемых в экспортно-импортных расчетах, и техника их проведения

В экспортно-импортных расчетах используются в основном два вида чеков: банковский ордерный и клиентский. Техника расчетов при использовании названных чеков одинакова. Разница заключается в том, что при использовании первого вида чек выписывает банк импортера по поручению своего клиента, а при использовании второго вида чек выписывает сам импортер и сдает своему банку, этот чек импортер отсылает на оплату в свой банк. Банк экспортера производит оплату своего чека посредством корреспонденции между банком и импортером.

Использование документарного инкассо

Документарное инкассо используется в двух разновидностях: документы против платежа или документы против акцепта. При обеих разновидностях документарного инкассо наблюдается сходство в технике расчета. Начало расчетов осуществляется в банке экспортера. Однако в первом случае экспортер сдает своему банку товарные документы, инкассовые поручения, которые этот банк пересылает посредством банка импортера покупателю, после чего тот выписывает платежное поручение и оплачивает его. В другом случае экспортер вместе с товарными документами сдает своему банку переводный вексель (тратту). Эти документы пересылаются банку импортера. После акцептуации векселя импортер через свой банк возвращает его банку экспортера, который учитывает вексель и предоставляет своему клиенту учетный кредит на определенный срок погашения векселя. С наступлением срока платежа векселя импортер осуществляет оплату через свой банк банку экспортера. Поскольку переводный вексель предусматривает риск неуплаты с наступлением срока погашения, банк импортера может применить метод защиты своих интересов. Это делается следующим образом: товары, предусмотренные для получения импортером, задерживаются на месте отгрузки до наступления срока погашения векселя. После оплаты векселя банк импортера отдает клиенту документы, необходимые для получения багажа.

Особенность расчета при помощи товарных аккредитивов

Расчеты при помощи товарных аккредитивов осуществляются в таком же порядке, как и внутри страны. Особенность заключается в том, что в отличие от внутренних расчетов оплата аккредитива производится не в банке поставщика (экспортера), а в банке покупателя (импортера). В банковской практике по обслуживанию экспортно-импортных операций встречаются некоторые особенные формы аккредитива: револьверный (постоянно пополняется до установленного уровня, применяется для оплаты регулярных поставок товаров), компенсационный (предусматривает многоразовое использование аккредитива для параллельных расчетов со многими поставщиками). Коммерческие банки получают прибыль от обслуживания экспортно-импортных операций, эта прибыль состоит из комиссии и процента за кредит (в случае его предоставления).

ОБСЛУЖИВАНИЕ ВНЕШНЕГО ДОЛГА (англ. *external debt service)* — периодические выплаты государства-должника своим кредиторам для погашения как начислений процентов на кредит, так и суммы основного долга.

ОБСЛУЖИВАНИЕ БАНКАМИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ — заключается в деятельности банка при финансовых расчетах между экспортерами и импортерами в качестве посредника, а в случае необходимости — в кредитовании данных операций. Посредничество в расчетах осуществляется при помощи корреспондентских счетов между банками двух стран — экспортера и импортера, предусматривающих существование расчетного счета банка-корреспондента.

Виды платежей, используемых в международной практике (см. понятие *Обслуживание банками)*

В расчетах экспортно-импортного типа применяются преимущественно два вида чеков: банковский ордерный и клиентский. Техника расчетов при использовании названных чеков одинакова. Разница заключается в том, что при использовании первого вида чек выписывает банк импортера по поручению своего клиента, а при использовании второго вида чек выписывает сам импортер и сдает своему банку. Банк импортера отсылает его к оплате в свой банк. Банк экспортера оплачивает свой чек при помощи корреспондентских связей с банком импортера.

ОБЩАЯ СУММА НЕРЕАЛИЗОВАННЫХ КОНТРАКТОВ (англ. *open interest)* — общее количество фьючерсных контрактных опционов на фьючерсные контракты, остающиеся нереализованными или не выполненными путем поставки.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ (англ. *public goods)* — специфическая разновидность товаров, удовлетворяющих потребности как отдельных индивидов, так и всего общества.

Сущность понятия «общественный товар»

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.

Общественные товары — это такие виды товаров и услуг, в производстве которых рыночная система не заинтересована. Для общественных товаров характерны два основных принципа:

1) неделимость, поскольку они состоят из таких крупных единиц, которые ие 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.

Концепции определения общественного товара

В западной экономической мысли существуют различные концепции обществен-

ного товара. В частности, выделяются чистые общественные товары и ограниченные общественные товары. К чистым общественным товарам относят, например, национальную оборону; к ограниченным общественным товарам — полицию, пожарную охрану, образование и т. п. Согласно У. Парето и его сторонникам, к числу общественных товаров относят только чистые общественные товары, которые, по их мнению, включают в себя:

1) национальную оборону;
2) единую энергосистему;
3) сети коммуникаций;
4) услуги правительства.

Отправной точкой анализа П. Самуэльсона явилось утверждение о необязательности неделимости общественных товаров, а также отказ от неисключаемости их из потребления. Поэтому он в общественные товары дополнительно включает:

1) услуги системы здравоохранения;
2) услуги системы образования.

Ограниченные общественные товары (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.

Обеспечением общественными товарами занимается государственный сектор, финансирование таких товаров производится правительством за счет налоговой политики. Согласно концепции монетаристов любой налогоплательщик покупает общественный товар у государства по цене-налогу, а совокупный спрос на эти товары лимитирует их объем, размеры расходов государственного бюджета. В их теории патернализма ярко выражена рекомендация о равновесии государственного бюджета, поскольку предложение общественного товара не должно превышать совокупный спрос на них. Так как чистые общественные товары не являются сферой рыночных отношений, то расходы по их производству несет государство. Сфера общественных товаров выступает как один из объектов государственного регулирования экономики.

ОБЩЕСТВО АКЦИОНЕРНОЕ — общество, в котором уставный капитал состоит из определенного количества акций; участники (учредители) акционерного общества (акционеры) не являются ответственными по его обязательствам, они рискуют понести убытки, связанные с деятельностью общества, только в пределах стоимости своих акций.

Закон об акционерных обществах определяет условия и порядок деятельности акционерных обществ.

Акционерные общества могут быть представлены в открытой или закрытой формах.

В первом случае участники общества имеют право на отчуждение своих акций, на что согласие других акционеров не требуется; открытое акционерное общество (ОАО) вправе осуществлять открытую подписку на эмитируемые им акции и их свободную продажу. Причем у ОАО есть обязательство: ежегодная публикация для всеобщего сведения годового отчета, бухгалтерского баланса, счета прибылей и убытков.

В условиях закрытого акционерного общества акции могут распределяться исключительно среди его учредителей или иного круга лиц, который был заранее оговорен. Такое общество не имеет права на открытую подписку на выпускаемые акции, кроме того, ЗАО запрещено каким-либо образом предлагать эмитируемые им акции для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами общества. Кроме того, число участников ЗАО законодательно ограничено, при превышении установленного количества (согласно ФЗ РФ «Об акционерных обществах» — пятьдесят участников) общество должно быть преобразовано в ОАО в течение одного года либо ликвидировано.

Высший управленческий орган акционерного общества представляет собой собрание акционеров; в обществе с числом акционеров, превышающим пятьдесят, создается также совет директоров (наблюдательный совет). Исполнительным органом в акционерном обществе может быть как правление или дирекция (коллегиальный орган исполнения), так и директор или генеральный директор (единоличный исполнительный орган).

Акционерное общество может агрегироваться в общество с ограниченной ответственностью, производственный кооператив, некоммерческую организацию.

ОБЩЕСТВО ВЗАИМНОГО КРЕДИТА — ассоциация, в которой объединяются лица, преследующие общие интересы; общественное объединение, создаваемое на добровольной основе, представляющее собой по форме кооператив, оно возникает с целью аккумулирования денег и взаимного кредитования, в которое включается полный набор льготных банковских услуг. Создаваемые резервные и стабилизационные фонды способствуют поддержанию финансовой стабильности кредитного союза. Кредитные союзы отличаются от коммерческих банков тем, что ориентируются не на крупных клиентов, а на население с весьма незначительными средствами. В среднем около 15% населения в экономически развитых странах участвуют в той или иной форме в кредитных союзах; с середины 1990-х гг. эти общества получили развитие и в РФ.

ОБЩЕСТВО С ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ — общество, учредителями которого является одно или несколько лиц, его уставный капитал состоит из долей, размер которых определяется согласно учредительным документам. Все участники такого общества солидарно ответственны по обязательствам, они одинаково отвечают своим имуществом пропорционально стоимости своих вкладов. То есть в случае банкротства одного из участников имеет место распределение его ответственности по обязательствам между остальными учредителями в кратном размере к стоимости их вкладов.

Основные правила создания и функционирования общества с дополнительной ответственностью являются аналогичными относительно главных положений по созданию и работе обществ с ограниченной ответственностью.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ — объединение нескольких физических и юридических лиц для организации и реализации предпринимательской деятельности; каждый из учредителей общества несет ответственность по обязательствам общества, границы которой определяются их вкладами (паем) в уставный капитал последнего. Общество с ограниченной ответственностью имеет свой уставный фонд, образуемый за счет вкладов участников и разделенный на соответствующие доли. Масштабы общества и количество его участников определяет соответствующее законодательство. Общество с ограниченной ответственностью представляет собой закрытое собрание или общество юридических лиц, поскольку каждый из его участников вправе уступить свою долю другому лицу только при условии, что остальные участники не против этого. Свидетельство о полном внесении участником общества с ограниченной ответственностью своего пая не представляет собой ценную бумагу, оно не имеет цены на рынке и не подвергается котировке. Общество с ограниченной ответственностью не эмитирует свои акции, также не проводится публичная подпись на доли участия. Эти ограничения не позволяют привлечь внешние источники финансирования предпринимательской деятельности.

Управление в ООО

Высший управленческий орган общества с ограниченной ответственностью — общее собрание участников, которые обладают количеством голосов согласно пропорции их доли в общем уставном фонде. Дирекция (коллегиальный исполнительный орган) или директор (единичный орган) необходимы для осуществления руководящих функций по текущей деятельности общества.

Статус ООО

Общество с ограниченной ответственностью не ведет публичной отчетности о состоянии своей производственной, финансовой, коммерческой деятельности. Общество с ограниченной ответственностью по многим критериям отличается от акционерного общества, хотя одновременно наблюдается схожесть. По статусу положение общества с ограниченной ответственностью является промежуточным: оно располагается между обществом акционерным и полным, коммандитным. С акционерным его сближает освобождение участников от имущественной ответственности за пределами их пая в капитале, а со вторым — закрытый характер и, как правило, меньшие размеры. ООО при увеличении размеров своего уставного капитала имеет возможность реорганизации на более высокий уровень: в акционерное общество.

ОБЩЕСТВО ХОЗЯЙСТВЕННОЕ — коммерческая организация, уставный капи-

тал которой разделен на доли согласно вкладам ее участников (учредителей).

Особенности создания и управления обществом

Хозяйственное общество не подразумевает неизбежного и обязательного участия учредителей в процессе работы внутри общества. Все имущество, которое образуется за счет вкладов его учредителей, производится, приобретается хозяйственным обществом в процессе деятельности, находится в руках этого общества в соответствии с правами собственности. Иногда может быть создано хозяйственное общество, участником которого является одно лицо.

Ответственность учредителей общества

Участники хозяйственного общества не являются ответственными по долговым обязательствам всей компании, они рискуют только в пределах своей внесенной в уставный капитал доли. Согласно законодательству РФ можно организовывать общества с ограниченной и дополнительной ответственностью.

ОБЪЕДИНЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЕ — форма трансформации предприятий в сторону их интегрирования. Объединение возможно при полном сохранении независимости и прав участников и учредителей объединения. Структура такого объединения носит симметричный характер: все его члены равны в правах и обязанностях. К числу таких объединений относят ассоциации (союз), картель (объединение частично зависимых предприятий), консорциум, сетевую организацию. В картели ее члены находятся в зависимости друг от друга, они координируют всю или часть деятельности, обмениваются акциями, но при этом права и обязанности никому не передаются. Структура в этом случае получается также симметричная. К таким объединениям относятся синдикаты и промышленные (коммерческие, финансовые, консалтинговые) группы. Возможно также объединение зависимых предприятий. В подобном случае часть членов объединения передают некоторые функции управления другим, теряя часть самостоятельности. В данном случае наблюдается асимметрия структуры: разные права и обязанности у разных членов объединения. К таким объединениям относятся концерны и ФПГ (финансово-промышленные группы).

Независимые предприятия объединяются в одну организацию, как правило, на стадии роста и даже внедрения. Участие в объединениях облегчает таким предприятиям поиск клиентов и позволяет снизить транзакционные издержки, что нередко является для этих предприятий условием выживания. В объединениях полузависимых и зависимых предприятий можно увидеть как перспективные развивающиеся предприятия и предприятия в стадии зрелости, так и стагнирующие проблемные предприятия, а также убыточные в стадии спада. В общем виде участие в объединительных процессах способствует зарождению или налаживанию постоянных технологических, организационных, финансовых и других связей, что на практике уменьшает производственные (технологическое объединение), внепроизводственные условно-постоянные (организационное объединение), транзакционные (сбытовое объединение) или все затраты (финансовое объединение).

При этом процесс объединения может идти как по горизонтали, так и по вертикали.

Объединение вертикальное — процесс объединения нескольких компаний, относящихся к разным отраслям, которых связывает технологический процесс производства готового продукта, т. е. расширение компанией-покупателем своей деятельности на предыдущие и последующие производственные стадии.

Объединение горизонтальное — объединение нескольких компаний, принадлежащих к одной отрасли, производящих аналогичную продукцию на одинаковых стадиях производства.

ОБЪЕКТ ДОГОВОРА — предмет и материальные средства, неимущественные права, составляющие основу договора покупки, продажи и т. д.

Объект договора

Объект договора определяется установлением предмета договора. Так, например, что касается договора купли-продажи на международной арене, то сфера объекта договора точно определяется Венской конвенцией контрактов купли-продажи. В соответствии с этой Конвенцией к числу объектов международного контракта купли-продажи не относятся: товары, покупка которых обусловлена необходимостью в личном пользовании; товары-лоты на аукционе; ценные бумаги, оборотные документы и валюта; электроэнергия; услуги; собственное изготовление продукта, если покупатель не принимает обязательства по поставке значительной части материалов на изготовление продукции.

Объект договора должен отвечать определенным условиям:

1) должен быть *определенным* или доступным определению, с точностью обозначения;
2) должен быть *возможным:* присутствие в договоре такого обязательства, которое способен выполнить человек в общем смысле этого слова;
3) быть *дозволенным:* должен соответствовать и не противоречить законодательству, моральным нормам в обществе, (например, оборот наркотиков, боеприпасов или оружия запрещен между физическими лицами, противоречит общественной морали продажа прав на предоставленные государством льготы и т. д.).

ОБЪЕКТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ — вид, размер дохода, прибыль, имущество, его стоимостная оценка, иные объекты, виды хозяйственной деятельности, которые подлежат налоговому обложению. В общем виде — все, что облагается налоговыми платежами.

ОБЪЕМ ЗАКЛЮЧЕННЫХ КОНТРАКТОВ (англ. *volume)* — общее число проведенных за определенный временной период операций, сделок с фьючерсными контрактами.

ОБЪЕМ ПРОДАЖ (от англ. *quantity traded)* — объем проданного (купленного) продукта, фактора производства. Чаще всего на многих рынках объем продаж определяют сложившиеся взаимодействия спроса и предложения: они устанавливают равновесную цену на продукцию на рынке.

ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА (от англ. *quantity production)* — показатель, применяемый в анализе деятельности предприятия и отражающий результаты его деятельности — выпущенную продукцию (услуги).

Показатели, используемые при анализе объема производства

Анализ объема производства основан на следующих показателях: производительности труда, применении производственных ресурсов и производственных фондов, целесообразности и эффективности инвестируемых капиталовложений, применении финансовых ресурсов, уровне себестоимости и прибыли. Названные показатели выступают в виде натуральных, стоимостных (денежных), трудовых и условных.

Натуральные и стоимостные показатели объема производства

Натуральные показатели являются натуральными измерительными характеристиками продукции: номенклатуры, ассортимента, качества и др. При оценке валового, товарного и реализованного на рынке продукта применяют стоимостные показатели. Товарные показатели характеризуют объем всей продукции, выпущенной для потребителей, и включают проданную продукцию и стоимость продукции, находящейся на складе предприятия либо отправленной покупателю, но еще не оплаченной им. Валовая продукция отражает совокупный объем продукции, которая была выпущена за конкретный временной период. В нес входит товарная продукция, стоимость изменений в количестве оставшихся полуфабрикатов собственного производства.

Трудовые показатели

В класс трудовых показателей входят: фонд оплаты труда, фонд, средства которого расходуются на выплату премий работникам; чистый доход предприятия и пр.

Условные показатели

Условные показатели являются характеристиками условно чистой или нормативно-чистой продукции.

ОБЪЕМ СПРОСА (англ. *quantity traded)* — общее количество купленной потребителями продукции, факторов производства за определенный период времени. В зависимости от цены продукции, дохода потребителей, цен продуктов-заменителей на рынке формируется спрос на продукцию.

Изменение объема спроса есть движение вдоль кривой спроса в ответ на изменение цены блага при прочих равных условиях. Изменение объема спроса показывается перемещением от одной точки кривой спроса к другой точке этой кривой. То, как покупатели реагируют на изменение неценовых факторов, способствует изменению объема спроса, которое выражается сдвигом всей кривой спроса.

ОБЯЗАННОСТИ БУХГАЛТЕРА-РАСЧЕТЧИКА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ. *Основные действия бухгалтера, работа которого состоит в ведении учета труда и заработной платы:*

1) своевременное начисление (расчет) на основании поступивших в бухгалтерию первичных документов сумм заработной платы, премий, дотаций, пособий по социальному страхованию, отпускных;
2) расчет удержаний из начисленных работнику денежных сумм;
3) начисление и перечисление в бюджет налогов на фонд оплаты труда;
4) получение денежных средств в банке при отсутствии на предприятии кассира и выдача их под роспись работникам;
5) подготовка документов отчетности по труду и заработной плате;
6) ведение учета труда и заработной платы.

При этом образуется некоторая схема (алгоритм) деятельности бухгалтера, занятого учетом труда и заработной платы.

1-й шаг. На основании первичных документов начисляется заработная плата:

1) основная заработная плата, оплачиваемые отпуска;
2) дополнительные выплаты (премии, дотации, пособия по социальному страхованию).

2-й шаг. Определяются удержания из начисленной работнику заработной платы:

1)сумм подоходного налога (по ставкам, действующим на момент начисления);
2) по исполнительным листам;
3) в счет погашения ссуд;
4) в счет своевременно не возвращенных сумм, полученных под отчет;
5) за допущенный брак в работе;
6) за нанесенный работником материальный ущерб предприятию;
7) авансовых выплат и т. д.

3-й шаг. Начисляются налоги с суммы фонда заработной платы в:

1) Пенсионный фонд;
2) Фонд социального страхования;
3)Фонд обязательного медицинского страхования.

4-й шаг. На основании поступивших в бухгалтерию документов производятся:

1) перечисление исчисленных налогов на заработную плату налогополучателям (на основании расчетов по шагам 2 и 3);
2) получение наличных денежных средств в банке;
3) выдача заработной платы и других выплат работникам;
4) депонирование (оформление на хранение) невиданных сумм.

5-й шаг. Составляется квартальная и годовая отчетность по заработной плате:

1) в Государственную налоговую инспекцию;
2) в Пенсионный фонд;
3) в Фонд социального страхования;
4) в фонд обязательного медицинского страхования;
5) в банк, обслуживающий предприятие.

6-й шаг. Ведется аналитический и синтетический учет труда и заработной платы, который производится постоянно в текущем режиме.

Таким образом, круг обязанностей бухгалтера, занимающегося учетом и расчетом заработной платы, широк, и его труд очень важен для правильного функционирования всего производства. Кроме того, расчет и учет заработной платы всегда на виду у проверяющих органов, так как они непосредственно связаны с кассовыми операциями, а здесь, как правило, возникает наибольшее количество нарушений.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО (англ. *obligations, commitments)* — правоотношение между гражданами, в силу которого одна сторона (должник) обязуется выполнить определенное заранее действие в пользу другой стороны (кредитора) или воздержаться от него. К таким действиям могут относиться, передача имущества, исполнение работы, уплата денежных средств и пр. А кредитор вправе требовать от противоположной стороны (должника) приведения его обязательства в исполнение. Возникновение обязательств обязано условиям договоров, актов планирования, актов по нанесению ущерба, административных актов, односторонних сделок.

Виды, возникновение и прекращение обязательств

В соответствии с содержанием прав и обязанностей сторон выделяют различные обязательства: по отчуждению, передаче имущества, предоставлению в пользование имущества, оказанию услуг, а также по охране собственности или иных имущественных и личных неимущественных прав. К неимущественным правам относят права на творчество (в науке, творчестве), права на авторское имя, авторское право на изобретение, открытие, ноу-хау и т. д. Обязательства прекращаются либо исполнением договора, либо соглашением сторон о замене условий договора, либо отсутствием возможности исполнения, которая вызвана обстоятельствами, за которые данная сторона не в ответе, втом числе обстоятельствами непреодолимой силы. Прекращение или изменение обязательств между сторонами имеет место, если произошли изменения в актах управления и планирования экономики, а также в условиях договоров, на которых основываются рассматриваемые обязательства. Отказ от обязательства только одной стороной не допускается, если иное не предусмотрено в законодательных актах, условиях договоров.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ГАРАНТИЙНОЕ (от англ. *guarantee obligation)* — свидетельство, удостоверяющее соответствие поставленного товара условиям договора, контракта. В нем поставщик может предоставлять гарантию по поводу бесперебойной работы оборудования при условии соблюдения покупателем инструкции по применению, использованию и хранению. Данный термин также означает, что должник гарантирует кредитору уплату причитающейся с него суммы в установленный срок. Прекращение действия гарантийного обязательства происходит по уплате указанной в гарантийном письме суммы полностью.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ДИСКОНТНОЕ (англ. *discont obligation)* — обязательство по кредиту, которое эмитируется вместе с дисконтом (скидкой), а оплачивается по номинальной стоимости, к примеру, таким обязательством является казначейский вексель.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ДОЛГОВОЕ (англ. *promissory note)* — письменное обещание заплатить. Его использование имеет вид коммерческой бумаги, применяется без специального обеспечения в товарных сделках на определенный срок, а также при непосредственном получении займа фирмой.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ДОЛЕВОЕ (англ. *sharing commitment)* — обязательство, по которому отвечают несколько кредиторов (или должников), при котором каждый из заемщиков вправе требовать исполнения (или обязательства) в одинаковой доле с другими.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ЗАЛОГОВОЕ — документ, который заемщик выдает кредитору как гарантию того, что в случае неисполнения обеспеченного залогом обязательства кредитор получит всю стоимость залога.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО КРАТКОСРОЧНОЕ (англ. *current liability)* — долговое обязательство фирмы, которое должно быть погашено в течение нескольких месяцев (до одного года). К таким обязательствам относятся налоги: в балансе фирмы они проводятся отдельно, так как ожидаемая сумма налогов часто значительно превышает их фактическое поступление.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ПОСТАВКИ — обязательство поставщика-продавца, возникающее вследствие заключения договора поставки, передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Если в договоре не определены конкретные сроки поставки партий товара, продавец обязан равномерно поставлять товар каждый месяц, если это не противоречит законодательству.

Поставщик осуществляет доставку товара с помощью его транспортировки согласно договору поставки; а при отсутствии в договоре данного условия поставщик имеет право на самостоятельный выбор вида транспорта, условий доставки товаров.

Отказ поставщика от исполнения может быть обусловлен неоднократным нарушением сроков оплаты товаров, их неоднократной невыработкой.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ФИНАНСОВОЕ — документально оформленное или вытекающее из гражданского законодательства правоотношение, которое требует от одного физического или юридического лица исполнения конкретных действий в пользу другого, например выполнение работ, поставка продукции, оплата долга. Финансовые обязательства относятся к взаимоотношениям должника и кредитора и определяют обязанность уплаты, внесения определенных денежных средств в установленный срок. Финансо-

вые обязательства предприятий, компаний делятся на обязательства к получению (дебиторская задолженность, долг других предприятий) и обязательства к погашению (кредиторская задолженность, долг данного предприятия).

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ЭМИТЕНТА — обязательство заемщика в виде выпущенных им в обращение, проданных ценных бумаг, состоящее в обязанности выкупить в определенное время, на определенных условиях полностью или частично эмитированные ценные бумаги. Условием выкупа может выступать тот факт, что курс ценных бумаг при выпуске значительно превышает его нынешний курс.

ОВЕРБОТ (англ. *overbought)* — ситуация, в условиях которой наблюдается резкий взлет цен на определенный товар, главным образом благодаря большим объемам покупок; данная категория чаще всего применяется по отношению к ценным бумагам.

ОВЕРДРАФТ (англ. *overdraft)* — форма банковского краткосрочного кредита. Первым своим появлением овердрафт обязан Англии.

Условия предоставления овердрафта

Основное содержание овердрафта состоит в том, что своему клиенту банк предоставляет право в известных рамках рассчитываться чеками сверх остатка на его текущем счете. Традиционно овердрафт предоставляют самым надежным клиентам, причем заключается договор, определяющий предельный срок погашения долгового обязательства и процентную ставку, по которой производятся отчисления банку за предоставление овердрафта.

ОВЕРНАЙТ (англ. *overnight)* — сделка, срок действия которой составляет время с текущего дня до следующего, а на выходные — с пятницы до понедельника; достаточно широко распространенная форма кредита, ссуды в банке.

ОВЕРСОЛД (англ. *oversold)* — ситуация, в условиях которой наблюдается резкое снижение цен на определенный товар за счет значительных объемов его поступления на рынок (часто применяют к ценным бумагам).

ОГОВОРКА — специальное договорное условие, в силу которого регулируются взаимоотношения между сторонами договора, если наступит непредвиденное, но вероятное событие. Обычно оговорки относятся к динамике цен, валютному курсу, изменению погодных условий, вероятности забастовок, военных конфликтов и иных обстоятельств.

ОГОВОРКА ВАЛЮТНАЯ (англ. *currency clause)* — условие контракта, в силу которого курс одной валюты фиксируется относительно другой с целью обойти потери от девальвации или ревальвации.

ОГОВОРКА ДЕВИАЦИОННАЯ (англ. *deviation clause)* — условие коносамента, чартера или страхового полиса, которое подразумевает вероятность девиации во время грузовой транспортировки. Если в договоре допущена оговорка девиационная, то вся ответственность за вероятный ущерб грузу ложится на страховщика в полном объеме.

ОГОВОРКА ИНФЛЯЦИОННАЯ (англ. *inflationary clause)* — оговорка в контракте, проекте, которая дает возможность увеличения стоимости объекта контракта при инфляционном росте цен, за счет чего имеет место выплата дополнительной суммы подрядчику на покрытие инфляционного роста расходов.

ОГОВОРКА НАЛОГОВАЯ — условие, которое устанавливает обязанность каждой стороны уплатить все налоги и сборы за свой счет; имеет место в торговом договоре, контракте об оказании услуг, кредитном соглашении и пр.

ОГОВОРКА ПАТЕНТНАЯ (англ. *patent clause)* — условие экспортного контракта, в силу которого на продавца возлагается обязанность поставить патентный товар (на момент заключения контракта), а покупатель должен в определенный срок в случае получения информации передать продавцу данные о правах и притязаниях третьих лиц.

ОГОВОРКА СТРАХОВАЯ (англ. *insurance clause)* — условие в страховых, фрахтовых, торговых сделках, согласно которому взаимоотношения сторон регулируются при наступлении определенного при заключении сделки обстоятельства. Так, например, условия страхования грузов с ответственностью за все виды риска включают 14 оговорок, в которых указываются страховые условия и объем ответственности страховщика.

ОГОВОРКА ШТРАФНАЯ (англ. *penal clause)* — условие долгового соглашения, в силу которого в случае задержки платежа или досрочного изъятия денежных средств взимаются штрафом.

ОГОВОРКА ЭСКАЛАЦИОННАЯ (англ. *operation clause)* — условие коллективного трудового договора, по которому требуется повышение оплаты согласно увеличению цен на потребительские товары и услуги.

ОГРАНИЧЕНИЯ (от англ. *limitation)* — в экспорте и импорте устанавливает государство или их группа как инструмент проведения внешнеэкономической политики, цель которой сводится к защите интересов отечественных производителей и потребителей, достижению общегосударственных интересов и выполнению обязательств на международной арене. В нашей стране введен размер по регулированию внешнеэкономической деятельности: установлены таможенные экспортные и импортные тарифы, лицензирование и квотирование экспорта, ограничение и установление табу на экспорт стратегического сырья, особые условия экспорта и импорта для специфических товаров и т. д. В зарубежных странах также применяются контрольные и регулирующие меры экспорта и импорта. В последние десятилетия в капиталистической практике хозяйствования получила распространение «ограничительная деловая практика», которую отражают различные меры, взаимосвязанные действия групп предприятий одной или нескольких стран для утверждения рыночных позиций, зачастую в ущерб другим предприятиям.

ОГРАНИЧЕНИЯ ВАЛЮТНЫЕ (англ. *foreign exchange restrictions)* — нормы, регламентирующие операции с иностранной валютой, золотом и ценными бумагами, нормированными в иностранной валюте, в первую очередь платежи в иностранной валюте, переводы валюты за границу, купля-продажа иностранной валюты. Валютные ограничения используются с целью сокращения дефицита платежного баланса.

ОГРАНИЧЕНИЯ НЕТАРИФНЫЕ — совокупность экономических, административных мер таможенно-тарифной политики, которые используют как главный инструмент торговой политики страны в процессе регулирования внешней торговли. Выделяют пять видов мер по нетарифным ограничениям:

1) государственное участие в торговых операциях на внешних рынках;
2) разработка процедур таможни и администрации (например антидемпинговые пошлины);
3) технические ограничения, имеющие отношение к торговле (обязательные условия для тары, товарной маркировки);
4) ограничения специфического характера (лицензии на импорт, обязательные сборы с экспорта и др.);
5) ограничения на импорт по поводу механизма платежей и сборов (налогообложение на приграничных территориях, импортные депозиты и др.).

ОГРАНИЧЕНИЯ ТАРИФНЫЕ — система таможенных тарифов, которая способствует затруднению импорта и экспорта определенных товаров в разных государствах, как правило, она носит дискриминационный характер по отношению к иностранным конкурентам.

ОГРАНИЧЕННОЕ ПОРУЧЕНИЕ (англ. *limit order)* — поручение, которое дает брокеру клиент, в нем имеет место ограничение в цене или во времени.

ОДНОДНЕВНЫЕ ЗАЙМЫ В ЕВРОДОЛЛАРАХ (англ. *overnight eurodollars)* — краткосрочные активы, обладающие высокой ликвидностью, подобные соглашения об обратном выкупе, которые необходимы для операций с фондами в долларах на балансах депозитных институтов, не относящихся к США. Наиболее широкое применение — в международном бизнесе. Эти ликвидные активы вместе с наличными деньгами и транссекционными депозитами составляют денежный агрегат.

ОДНОДНЕВНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ ОБ ОБРАТНОМ ВЫКУПЕ (англ. *overnight repurchase agreements)* — краткосрочные акта-

вы с высокой ликвидностью, иными словами, это соглашения по поводу того, что фирма или частное лицо готовы приобрести ценные бумаги у финансового учреждения для их последующей (на следующий день) обратной перепродажи по заранее установленной цене. Разность в ценах продажи и перепродажи представляет собой процентные выплаты за использование денег. Величина этой разницы устанавливается в процессе заключения соглашения.

ОЖИВЛЕНИЕ — фаза экономического цикла, следующая за фазой депрессии, при которой имеет место увеличение деловой активности, сопровождающееся увеличением промышленного производства и капитальных вложений, ростом личных доходов и прибылей корпораций.

ОЖИДАНИЕ — это определение нынешней стоимости дохода или других выгод, которые могут быть получены в будущем от владения объектом недвижимости.

ОЖИДАЕМАЯ ИНФЛЯЦИЯ (англ. *anticipated inflation)* — 1) уровень инфляции, равный ожидаемому в определенный период времени; 2) Долгосрочный темп роста цен (как минимум, среднегодовой), соответствующий рациональным ожиданиям субъектов экономической системы. Относительно динамики цен ожидаемая инфляция не оказывает влияния на ранее принятые индивидуальные рыночные решения; она нейтральна с точки зрения воздействия 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 нужно измерить рациональные ожидания. Только в этом случае будет известен темп ожидаемой инфляции. Кейнсианцы отрицают способность субъектов экономической системы давать правильные долгосрочные прогнозы динамики цен и способности государства измерять множество индивидуальных прогнозов.

ОКЛАДНАЯ ФОРМА ОПЛАТЫ ТРУДА наиболее часто применяется в отношении руководящего персонала и инженерно-технических работников, у которых рабочий день ненормирован (установление количества отработанных часов практически невозможно), поскольку эти работники часто задерживаются на работе, находятся в командировках, им иногда приходится работать в выходные дни. По этой причине для них роль заработной платы играет оклад — определенная приказом сумма денег. В случае когда работник полностью отрабатывает рабочий месяц, то ему причитается начисление оклада в полном объеме, а в случае своего временного отсутствия на работе — получает пропорциональную отработанным часам часть оклада.

ОКТРУА (от фр. *octroi* — «городская ввозная пошлина») — 1) во Франции времен Средневековья — пошлины на импорт в пользу феодала или города; 2) привилегии, которыми в XVI—XVIII вв. пользовались компании-монополисты; 3) пошлина на ввозимые на определенную территорию товары на территории одного государства; 4) внутренняя таможня, которая облагает данной пошлиной. Размеры пошлины устанавливаются, как правило, местными органами власти. Октруа поступает в доход местного бюджета.

ОЛИГАРХИЯ (от гр. *oligarchies* — «власть немногих», от *oligos* — «немногий» и *arche* — «власть») — форма правления, в условиях которой политическая и экономическая власть в государстве принадлежит небольшой группе людей.

ОЛИГОПОЛИЯ (англ. *oligopoly)* — это рыночная структура, в условиях которой доминирует определенная группа продавцов при реализации какого-либо товара, а пополнение рынка новыми продавцами является затруднительным. Не исключена как стандартизация, так и дифференциация в продукции различных продавцов-олигополистов. Число фирм на олигополистических рынках обычно варьируется в пределах от двух до десяти фирм, именно эти фирмы производят более половины общих продаж продукта. Слово «олигополия» введено английским гуманистом и государственным деятелем Томасом Мором (1478—1535) в ставшем всемирно известным романе «Утопия» (1516 г.).

Признаки олигополистических рынков:

1) маленькая численность фирм и большое количество покупателей, что является показателем того, что объем предложения на рынке зависит от нескольких крупных фирм, продающих свою продукцию многим мелким покупателям;
2) продукция либо дифференцирована, либо стандартизирована. Однако в теоретическом анализе удобно исследовать олигополию однородную. Если отрасль производит дифференцированную продукцию и имеется множество субститутов, то это множество субститутов можно анализировать как однородный агрегированный продукт;
3) наличие существенных препятствий входа на рынок, т. е. высокие барьеры входа на рынок;
4) фирмы и отрасли сознают свою взаимозависимость, поэтому контроль за ценами ограничен. Только фирмы, обладающие большими долями в общем объеме продаж, могут влиять на цену товара.

Индекс Херфиндаля

Степень преобладания на рынке одной или нескольких крупных фирм устанавливается с помощью коэффициента концентрации и индекса Херфиндаля; коэффициент концентрации отражает соотношение между продажами четырех крупнейших фирм и совокупным объемом валового выпуска продукции по отраслям, выражается в процентах; индекс Херфиндаля рассчитывается как сумма результатов, полученных путем возведения в квадрат процентных долей на рынке фирм-продавцов:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + \ldots + S_j^2.$$

ОЛИГОПОЛИЯ БИЛАТЕРАЛЬНАЯ (англ. *bilateral oligopoly)* — двусторонняя олигополия, структура рынка, на котором олигополистам противостоят олигопсонисты. Барьеры входа на рынки обычно очень высоки, а продукция дифференцирована в небольшой степени. В качестве примера билатеральной олигополии можно назвать рынок автомобильных шин, на котором немногим шинным заводам противостоит множество автомобильных заводов.

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

ОЛИГОПОЛИЯ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННАЯ — разновидность олигополии, в условиях которой продукция фирм-производителей дифференцирована. Дифференцированная олигополия широко распространена в отраслях, выпускающих потребительские товары: автомобили, моющие средства, открытки, овсяные и кукурузные хлопья для завтрака, сигареты, бытовые электрические приборы и т. п.

ОЛИГОПОЛИЯ ЕСТЕСТВЕННАЯ (англ. *natural oligopoly)* означает, что несколько фирм могут поставлять продукцию для всего рынка при более низких долгосрочных средних издержках, чем были бы они у множества фирм. Естественные олигополистические рынки обладают следующими признаками:

1) всего несколько фирм обеспечивают весь рынок;
2) некоторые фирмы обладают большими рыночными долями;
3) фирмы сознают свою взаимосвязь.

ОЛИГОПСОНИЯ (англ. *oligopsony)* — вид рынка, на котором имеется лишь несколько покупателей, которым противостоит большое количество продавцов (производителей). Олигопсония противоположна монополии.

ОНКОЛЬ (от англ. *onicol* — «до звонка, отзыва») — текущий счет в банке, необходимость в открытии которого обусловливается залогом товаров, векселей и ценных бумаг. Внесшему их предоставляется право получать деньги по чекам с условием уплаты всякой суммы по первому требованию, в противном случае банк может продать залог. С данного участка взимается ссуда до востребования. Прекращение онколя в любой момент возможно при требовании об этом каждого из участников. Должник по онкольному кредиту должен выплачивать в пользу банка проценты только за реально взятые суммы по онкольному счету. Говоря о торговле на внешнем рынке, онкольная сделка представляет собой сделку на поставку товара с последующим определением цены, которая фиксирует-

ся согласно котировке соответствующей биржи в определенные покупателем дни.

ОНКОЛЬНЫЙ КРЕДИТ — кредит на кратковременный период, его погашение производится по первому требованию. Его выдача осуществляется обычно под обеспечение векселями (казначейскими, коммерческими и другими), товарами, ценными бумагами. Заемщик должен погасить его в течение одной недели. Процентные ставки по срочным ссудам значительно превышают ставки по онкольному кредиту.

ОПЕКА (от англ. *trusteeship* — «забота, опека») — разновидность защиты интересов (личных и имущественных) граждан, признанных недееспособными. Опекуном по решению государства может быть юридическое или физическое лицо, осуществление опеки контролируется государственной властью. Опека распространяется на имущество лиц, признанных в установленном законом порядке безвестно отсутствующими, а также имущество, требующее управления до передачи его наследникам.

ОПЕРАТИВНЫЙ УЧЕТ В БАНКЕ — учет денежных, расчетных, кредитных операций, некоторых других показателей, которые не отражаются в бухгалтерском учете (а могут быть выражены в нем под другим углом). Оперативный учет в банке для контролирования сохранности и правильного применения денежных средств, документов, определения конкретных показателей отчетности. Оперативному учету в банке подлежат суммы денег, выдаваемые под отчет кассирам для их последующей выплаты клиентам за один день; остаток денег по смете затрат на содержание управленческого аппарата банка; средства, предназначенные для заработной платы предприятий и организаций; суммы кассовых оборотов по приходу и расходу и др.

ОПЕРАЦИИ (от англ. *operation* — «действие») — 1) категория, значение которой определяет вид деятельности, предпринимательскую сделку, комплекс взаимосвязанных действий по решению общей экономической задачи. Бизнес-операцию отличает относительно непродолжительная последовательность действий небольшого масштаба. Обычно разделяют коммерческие, банковские, биржевые, валютные, комиссионные операции; 2) расчетные, информационные процедуры, которые осуществляются в ходе составления и обработки данных, формирования сводок на бирже и в сфере финансов.

ОПЕРАЦИИ АГЕНТСКИЕ (англ. *agents operations)* — торгово-посреднические действия (фактические и юридические), осуществление которых определено достижением цели продать или приобрести товары на конкретной территории по поручению одной из сторон (принципала) не зависимой от нее противоположной стороной (агентом) за счет и от имени принципала.

Агентское соглашение

Агентские операции производятся на основе агентского соглашения. Агент действует в пределах своей ответственности, возложенной на него агентским соглашением (договором). В некоторых странах наблюдаются отдельные непринципиальные различия в правовом регулировании агентской операции: в самом понятии «агентское соглашение», в применении различной терминологии в определении участников операции и др.

Виды агентских фирм

Среди агентских фирм — исполнителей агентских операций выделяют агентов в стране принципала (экспортные и резиденты) и агентов в другой стране (импортные агенты, иностранные агентские фирмы).

ОПЕРАЦИИ БАНКОВ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ (от англ. *bank trust* — «операции банка доверительные») — операции, проводимые банком на правах доверенного лица по поводу управления имуществом и предоставления других услуг в пользу и по поручению клиентов.

Доверительные операции банков для частных лиц включают:

1) исполнение депозитарных и консультирующих функций (хранение ценностей, рекомендации по вопросам купли-продажи ценных бумаг, недвижимости и т. д.);
2) управление имуществом по доверенности и т. п.

Доверительные операции банков для фирмы включают:

1) обслуживание займа по облигациям, в том числе передача в пользу доверенного лица права распоряжения имуществом;
2) выполнение функций агента для акционерных обществ; осуществление платежных функций и т. п.

ОПЕРАЦИИ НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ (англ. *open market operation)* — осуществление операций купли-продажи Центральным банком облигаций (государственных ценных бумаг) для реализации управления предложением денег.

Покупая ценные бумаги, Центральный банк тем самым увеличивает резервы коммерческих банков, повышает их кредитные возможности, расширяя денежное предложение. Центробанк при продаже ценных бумаг способствует сокращению резервов в коммерческих банках, уменьшению их кредитной возможности и предложения денег. Операции на открытом рынке проводятся чаще путем аукционного торга и более эффективно во время инфляционных процессов.

Операции на открытом рынке нередко происходят в форме соглашений об обратном выкупе (РЕПО). Это осуществляется следующим образом: Центральный банк продает ценные бумаги с условием их обязательного выкупа по более высокой цене по истечении определенного времени. В России операции на открытом рынке проводятся с 1996 г.

Таким образом, операции на открытом рынке представляют собой косвенный инструмент кредитно-денежной политики, проводимой государством.

ОПЕРАЦИИ ПЕРЕВОДНЫЕ — осуществление перевода денежных средств по поручению их владельцев, распорядителей, которые могут быть как гражданами, так и юридическими лицами. Такие операции в компетенции банков, предприятий связи, почтовых учреждений.

ОПЕРАЦИИ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ — деятельность, осуществляемая финансово-кредитными учреждениями, юридическими, физическими лицами в процессе расчетов, купли-продажи, иностранных займов. Различают, в частности, операции наличные (споты) с немедленным использованием их в срок от недели до нескольких лет, а также межбанковские (реальные поставки валюты) и биржевые срочные (в виде выплаты курсовой разницы) через расчетную палату.

ОПЕРАЦИЯ НА ДЕНЬ (англ. *day trading)* — открытие и ликвидация одной и той же позиции (или нескольких позиций) в течение одного дня, причем биржевой день заканчивается без определенной рыночной позиции.

ОПЕРЕЖАЮЩИЕ ИНДИКАТОРЫ (англ. *leading indicators)* — индикаторы на рынке, которые прогнозируют состояние экономической системы в ближайшие месяцы. К числу таких показателей относятся: средняя продолжительность рабочей недели на производстве, данные об увольнениях рабочих, занятых в промышленности, стоимость заказов на товары потребления в постоянных ценах, скорость поставки новых товаров, динамика наличных запасов, изменения в сырьевых ценах, ценные бумаги, изменения в общем оборотном капитале и в объеме обращаемых денег.

ОПЛАТА (англ. *pay)* — денежное или натуральное вознаграждение, выплачиваемое наемному работнику за выполняемую им работу, из оплаты не вычитаются налоги, сборы и удержания различного вида. Оплата может быть произведена двумя способами:

1) в виде повременной оплаты. Это заработная плата, сверхурочные, выплачиваемые в развитых странах Запада еженедельно, и ежемесячное жалованье;
2) в виде сдельной оплаты. Это плата за сдельную работу, премии и оплата в зависимости от прибыли.

Повременная оплата зависит от количества труда в период времени (за часы, недели и т. д.) безотносительно к объему выпущенной работником продукции. Сдельная оплата зависит от объема или стоимости продукции, выпущенной за определенный период.

ОПЛАТА НАЛИЧНЫМИ (англ. *cash flow)* — разновидность расчета, используемая во время заключения сделок на опционах. Оплата длинных позиций (пут- и коллопционы) производится наличными целиком. Продавец при получении премии обязуется вносить маржу (ее форма необязательно наличная), что необходимо для поддержания позиции. Если происходит изменение позиции не в пользу продавца, то он уплачивает дополнительную маржу.

ОПЛАТА ТРУДА — основная доля необходимого продукта, производимого на пред-

приятиях, выражается в деньгах, эта часть поступает в индивидуальное потребление работников согласно количеству и качеству затраченного ими труда в общественном производстве; натуральное или денежное вознаграждение наемному работнику за выполняемую работу, в которое включаются налоги и другие удержания.

Заработная плата формируется согласно следующим *принципам:*

1) распределение согласно количеству и качеству труда;
2) материальная заинтересованность работников в высокой степени качества результатов;
3) интеграция индивидуальных и коллективных интересов, которая базируется на прогрессе в развитии коллективных и арендных форм организации труда;
4) постоянное изменение в сторону увеличения реальной заработной платы;
5) темпы производительности труда должны превышать темпы его оплаты;
6) взаимодействие централизованного регулирования заработной платы и самостоятельности предприятий.

Государством регламентируются условия заработной платы, также оно регулирует ее величину. На уровне же предприятия предполагается дифференциация ее по критериям количества и качества труда, который затрачен в процессе общественного производства.

При этом обязательным условием является единство и взаимосвязь количественных и качественных характеристик труда. Количество труда — масса затраченной человеком в процессе производства физической и умственной энергии; измеряется временем. С другой стороны, величина отработанного времени не дает полного представления о количестве труда, так как разной может быть его интенсивность. Качество труда определяется степенью сложности работ. Качественные и количественные показатели труда связаны друг с другом посредством установления норм труда (норм времени, выработки, обслуживания, объема работы и др.). Норма, выполненная работником в срок, представляет собой количество труда определенного качества.

В основе расчета заработка лежат установленные в соответствии со сложностью выполняемой работы тарифные ставки и оклады. Необходимость введения гибкой системы тарифных ставок или окладов абсолютно объективна. Стимулирование результатов своего труда и поощрение работников в последнее время приобретают все большую актуальность, поскольку наблюдается переход к применению гибких комплексов производства, всеобщая компьютеризация, автоматизация производства. Заинтересованность работника в максимальном использовании творческого потенциала связана с регулирующей политикой тарифных ставок и окладов: такая политика базируется на индивидуальной оценке трудовых результатов каждого работника. Гибкость тарифного регулирования заработной платы проявляется в установлении по каждому разряду до 10 квалификационных уровней или вилок окладов. Когда устанавливается вилка окладов, имеет место и последовательное, и «перехлестное» их нарастание от разряда к разряду. В первом случае нижняя граница вилки оклада каждого последующего разряда устанавливается с максимального значения предыдущего разряда. Если же нарастание «перехлестное», то нижняя граница вилки оклада каждого последующего уровня варьируется в пределах предыдущего разряда. Именно второй способ установления вилки окладов, как показывает практика, является наиболее целесообразным.

Если соблюдать необходимые условия разработки и применения гибкой модели дифференциации тарифных ставок и окладов, то можно утверждать об ее эффективности в качестве активизирующего метода стимулирования творческого труда, повышения потенциала работников, их индивидуальной заинтересованности в достижении высоких трудовых результатов.

В механизме стимулирования работников важное место занимают *системы оплаты труда,* т. е. методы определения зависимости величины заработной платы от количества, качества, результатов труда. Критерием классификации форм заработной платы выступают показатели, которые применяются для определения результатов труда; они могут иметь стоимостное, натуральное, трудовое и условное выражение, а также учитывать как индивидуальные, так и коллективные результаты труда.

Трудовым законодательством РФ предусматривается, что системы заработной платы устанавливаются на основании законов и других нормативно-правовых актов властных органов, а также соглашений, коллективных договоров, нормативных актов, принятых внутри организации, согласно формам финансирования конкретного субъекта хозяйствования.

На предприятиях России, равно как и других стран, используются две системы оплаты труда: сдельная и повременная.

Если форма оплаты *повременная,* то начисление заработка работнику производится согласно фактически им отработанному времени и установленной тарифной ставке (окладу). В повременную оплату труда входит простая повременная и повременно-премиальная система заработной платы.

При *простой повременной системе* начисление заработной платы производится по окладу за действительно отработанное время. Расчет заработной платы при данной системе оплаты труда осуществляется по часовым, дневным тарифным ставкам и месячным окладам. В первых двух случаях размер заработной платы рассчитывается как произведение часовой или дневной тарифной ставки и фактически отработанного времени в часах или днях.

При помесячной оплате расчет заработка ведется исходя из установленного месячного оклада (ставки), числа рабочих дней по графику и фактически отработанных в данном месяце.

По законодательству РФ, работы сверх установленной продолжительности рабочего времени применяются только в исключительных случаях (например при проведении работ, необходимых для обороны страны, а также для предотвращения общественного или стихийного бедствия, производственных аварий и немедленного устранения их последствий; при проведении общественно необходимых работ по водоснабжению).

Простая повременная система оплаты труда стимулирует работников повышать свою квалификацию и отрабатывать в полной мере предусмотренные графиком рабочие часы. Но она не способствует индивидуальной заинтересованности. В случае возникновения аналогичных ситуаций прибегают к повременно-премиальной системе оплаты труда: она подразумевает кроме простой повременной оплаты премиальные выплаты за плановое выполнение работы определенного качества, бережное отношение к оборудованию, средствам производства, экономное расходование сырья и материалов и т. п.

Если форма оплаты *сдельная,* то величину заработка устанавливают согласно определенным сдельным расценкам и количеству фактически изготовленной продукции (выполненного объема работ). Таким образом, заработная плата, которую получают сдельщики, прямо пропорциональна выполненной ими работе. Но возможен и другой вариант: расчет заработной платы производится на основе коэффициента использования рабочего времени (отношение времени, заданного на выполнение задания, и фактического времени выполнения задания).

Различают несколько видов заработной платы труда в рамках сдельной системы оплаты труда.

1. *Прямая сдельная система оплаты труда* устанавливает непосредственную зависимость размера заработка от количества выработанной продукции. При данной системе устанавливается расценка на единицу продукции (операцию), которая рассчитывается в соответствии с окладом, причитающимся данному разряду работы, и норма выработки (массовое или крупномасштабное производство) или норма времени (единичное или мелкосерийное производство). Фактический сдельный заработок при данной системе оплаты труда рассчитывается по следующей формуле:

$$З_{сд} = \Sigma P_{сд} \times Q_n,$$

где $З_{сд}$ — общий сдельный заработок;

$iP_{cl)}$ — расценка за каждую единицу л-го вида работ;

Q_n — фактический объем выработки по каждому *п-му* виду произведенной продукции.

Согласно рассмотренной системе оплаты труда работник-сдельщик будет заинтересован только в увеличении объемов производства, не принимая во внимание качество производимой продукции. Именно с этой целью обращаются к сдельно-премиальной системе оплаты труда.

2, Сдельно-премиальная система оплаты труда, помимо прямого сдельного заработка, предусматривает стимулирование за некоторые показатели (перевыполнение плана, экономный сырьевой расход и т. п.). Размер такой заработной платы можно рассчитать, применив формулу:

$$З_{об} = З_{сд} + З_{сд} \times (П_я + П_{пр} \times П_{пер}) / 100,$$

где $/7_я$ — процент премии за выполнение показателей премирования;

$П_{пр}$ — процент премии за каждый процент перевыполнения показателей премирования;

$П_{шр}$ — процент перевыполнения показателей премирования.

3. *Сдельно-прогрессивная система оплаты труда:* здесь подразумевается присутствие одинарных расценок в границах исходной базы и повышенные расценки за каждую единицу работы сверх плана, установленной базы. Исходная база определяется с помощью применения ретроспективной информации анализа выполнения норм труда; коэффициент же повышения сдельных расценок устанавливается предприятием специальной шкалой, отображающей зависимость уровня расценки от степени превышения исходной базы. Данная система оплаты труда применяется редко, так как экономически обоснованная необходимость быстрого наращения объемов продукции за счет повышенных расценок возникает на отдельно взятых участках производства.

4. *Сдельно-регрессивная система оплаты труда* применяется, когда экономически нецелесообразно наращивать объемы производства сверх установленного плана из-за отсутствия возможности быстрой реализации. Устанавливаются различные значения расценок, которые изменяются в зависимости от степени отклонения выполненного объема работ от установленной базы; за каждую единицу произведенной сверх плана продукции расценка снижается.

5. Если система оплаты труда косвенная, то рабочим начисляется заработная плата, причем от качества и количества их работы зависит выработка результата труда.

6. *Аккордная система оплаты труда* — разновидность сдельной оплаты труда: в данном случае заработок работника определяется для всего объема изготовленной продукции, выполненной работы. Чтобы рассчитать величину заработной платы при данном виде оплаты труда, необходимо применить следующую формулу:

$$З_m = 2>,. x <?,,$$

Где p_i — расценка /-го вида работ;

<? — объем *i-го* вида работ в натуральных измерителях.

Аккордная система оплаты труда предполагает усиление заинтересованности работников в повышении производительности труда и уменьшении сроков выполнения работ при определенном качестве. Выплата заработной платы осуществляется за работу, выполненную в полном, заранее оговоренном объеме.

Помимо рассмотренных индивидуальных систем оплаты труда, когда заработная плата начисляется конкретному работнику, существует еще и *бригадная система оплаты труда,* которая обоснована в тех случаях, когда необходимы согласованные совместные усилия и взаимодействия группы работников при выполнении производственного задания; когда либо нельзя, либо нецелесообразно оценивать результаты работы каждого отдельного работника (на поточных либо конвейерных линиях, монтажных работах). При бригадной организации труда применяются и повременная, и сдельная системы оплаты труда. В первом случае общий заработок формируется в соответствии со штатным расписанием, которое составлено согласно нормативам численности, нормам обслуживания, окладам и положению о премировании за коллективные результаты труда. Для распределения коллективного заработка в бригаде необходима гарантия тарифной ставки за выполнение нормы труда с учетом отработанного времени. Формирование и распределение общего заработка при сдельной бригадной системе оплаты труда аналогичны его формированию и распределению при повременной бригадной системе.

Выбирая формы организации труда, нужно иметь в виду характер используемого оборудования, особенности технологических процессов, специфику организации производства, требования к качеству продукции, использованию ресурсов. Выбор той или иной системы оплаты труда зависит также от тех результатов труда, в достижении которых стремится заинтересовать работодатель наемных работников.

ОПЛАТА ТРУДА АККОРДНАЯ — один из видов сдельной системы выплаты заработной платы работникам; выплата заработной платы осуществляется за исполненную работу в полном, оговоренном сразу при соглашении объеме.

ОПЛАТА ТРУДА БРИГАДНАЯ (КОЛЛЕКТИВНАЯ) — разновидность сдельной системы оплаты труда, которая базируется на итоговых результатах работы всего коллектива. Такая форма применяется в случае, когда нельзя или нецелесообразно производить объективную оценку работы каждого из работников бригады, например при работе на конвейере.

ОПЛАТА ЧАСТИЧНАЯ (англ. *partialpay-ment)* — оплата по счетам и платежным требованиям не полностью, а частями суммы, так как это не противоречит правилам безналичных расчетов.

ОПЛАТА ЗА НЕОТРАБОТАННОЕ ВРЕМЯ — часть фонда оплаты труда, начисляемая работникам в соответствии с законодательством. Сюда относятся:

1) оплата ежегодных и дополнительных отпусков (без денежной компенсации за неиспользованный отпуск);
2) оплата дополнительных отпусков работников, которые предоставляются согласно коллективному договору;
3) оплата льготных часов подросткам;
4) оплата отпусков работников, которые обучаются в образовательных заведениях, учреждениях;
5) оплата на период отсутствия работников, которые проходят профессиональную подготовку, направлены на повышение квалификации или обучение другим профессиям;
6) оплата труда работников, привлеченных к выполнению общегосударственных или общественных обязанностей;
7) оплата неотработанного времени, если инициатива простоя принадлежит администрации;
8) оплата работникам, которые являются донорами, за период их медицинского обследования, сдачи крови и отдыха, последующего за днем сдачи крови;
9) оплата простоев не по вине работника;
10) оплата за время вынужденного прогула.

ОПЛАТА ЗА ОТРАБОТАННОЕ ВРЕМЯ — часть фонда оплаты труда, начисляемая за реально проработанное время согласно первичной документации и законам государства:

1) оплата труда работников, начисление которой производится за выполненную работу по сдельной форме оплаты труда, в процентном соотношении с выручкой от реализации продукции;
2) стоимость продукции, которая представляет собой натуральную форму оплаты труда;
3) премии, вознаграждения (в том числе натуральные премии и их стоимостная оценка), которые выплачиваются регулярно вне зависимости от источников их выплаты;
4) доплаты, надбавки к окладам (например за профессиональное мастерство, совмещение профессий и должностей, допуск к государственной тайне и т. п.), которые являются своеобразным стимулом для работника работать в соответствующем режиме;
5) вознаграждения, надбавки, период выплаты которых составляет месяц или квартал и которые причитаются работникам за выслугу лет, стаж работы и др.;
6) компенсационные выплаты, касающиеся режима работы, условий труда, процентных надбавок к окладу за стаж работы в районах с тяжелыми климатическими условиями (например Крайний Север и прилегающие к нему территории), доплат за ночную, сверхурочную работу, оплат работы в выходные и праздничные дни. *Сюда же входит* оплата труда квалифицированных рабочих, освобожденных от основной работы и направленных на профессиональную подготовку, переподготовку, повышение квалификации, и оплата труда лиц, не входящих в списки работников, и лиц, принятых на работу по совместительству, за выполнение работ по гражданским договорам с условием расчетов исключительно с физическими лицами. При этом количество денежных средств на оплату труда перечисленных рабочих определяется в соответствии со сметой на предоставление услуг, выполнение работ по этому договору и платежными документами;
7) комиссионное вознаграждение, как правило, его получают штатные страховые агенты и брокеры;
8) гонорар работникам из списочного состава служащих редакций газет, журналов и вообще средств массовой информации и т. д.

ОПРИХОДОВАНИЕ — стоимость счетов, которая отражается в активе соответствующих счетов, поступившего материального имущества.

ОПРОТЕСТОВАНИЕ ВЕКСЕЛЯ — факт, подтверждающий отказ в акцепте векселя иностранного государства или в платеже по нему, который, в свою очередь, должен быть утвержден и зарегистрирован нотариусом, кроме того, существует необходимость в исковом заявлении относительно данного отказа.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫПУСК ПРИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В ДОЛГОМ ПЕРИОДЕ — объем валового выпуска продукции монополистической фирмы, в соответствии с которым должно достигаться равенство между предельным доходом и предельными издержками в долгосрочной перспективе; величина его рассчитывается по формуле:

$$MR = LMC,$$

где *LMC* — кривые средних и предельных затрат длительного периода;

MR — кривая предельной выручки.

В этих условиях обеспечивается максимальная прибыль. Фирма выбирает цену и объем производства, которые максимизируют прибыль или минимизируют убытки, исходя из уже известного принципа равенства предельного дохода и предельных издержек. Цена, обеспечивающая максимум прибыли, равна высоте кривой спроса при данном уровне производства.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫПУСК ПРИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В КОРОТКОМ ПЕРИОДЕ — объем выпуска продукции монополистической фирмы, при котором выполняется так называемое золотое правило экономики: предельный доход равен предельным издержкам; рассчитывается по формуле:

$$MR = MC.$$

В данных условиях возможно достижение наибольшей прибыли. Фирма определяет свою цену и объем производства, которые в совокупности способствуют максимизации прибыли или минимизации издержек согласно принципу равенства предельных величин дохода и издержек. Цена, при которой достигается максимальная прибыль, равна высоте кривой спроса при данном уровне производства.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ КАПИТАЛА — 1) способствует в условиях существующей технологии обеспечению максимальной прибыли; 2) в условиях совершенной конкуренции прибыль максимальна, когда предельный продукт капитала *(г)* равен рентным издержкам, которые состоят из нормы амортизации *(d)* и ставки процента по финансовым активам (i), которые представляют альтернативные затраты использования средств в качестве капитала.

Прибыль максимальна, если $г = d + i$. Считается, что неоклассическая функция инвестиций более объективна по сравнению с кейнсианской, так как определяется технологией производства в отличие от кейнсианской, которая находится в зависимости от отношения оптимизма инвесторов к их пессимизму. Кейнсианская функция инвестиций имеет меньшую эластичность по ставке процента, чем неоклассическая.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГА — показатель, обеспечивающий максимально возможную эффективность ресурсного использования; его можно рассчитать следующим образом:

$$MSB(Q)\text{-}MC(Q),$$

гдеМ5#(£?$_{л}$) — предельная общественная выгода от потребления данного общественного блага в количестве Q_s;

$MC(Q_s)$ — предельные издержки производства и обеспечения потребителей данным общественным благом в количестве Q_s.

Таким образом, для того чтобы разместить общественное благо в экономике с максимальной эффективностью, необходимо, чтобы оно выпускалось в таком объеме, при котором выгода от потребления (предельная общественная полезность) будет равняться предельным общественным издержкам, которые представляют собой стоимость необходимых ресурсов для производства дополнительной единицы общественного блага.

Принято разделять перегружаемые и исключаемые общественные блага.

Множество товаров и услуг в соответствии со своими свойствами занимают промежуточное положение между чистыми общественными благами и чистыми частными благами. Чаще всего потребление блага является неизбирательным, но только до определенного уровня потребления — это и есть перегружаемые общественные блага (например дороги): их может не хватить на всех потребителей. Начиная с определенного числа потребителей при появлении дополнительной единицы потребления имеет место уменьшение прежней полезности данного блага. Дополнительные пользователи не сокращают доступность услуг шоссе, но уменьшается скорость движения существующих пользователей, что делает шоссе более опасным.

В других случаях потребление благ неизбирательно, однако затраты на элиминацию дополнительных потребителей незначительны. Такие блага именуются исключаемыми общественными благами: к ним доступ ограничен. Иногда предлагают фирмы, поскольку последние действуют для извлечения прибыли. Примером исключаемого блага может служить телевещание. Использование платежей и сборов за установку телевизоров помешает получению полезности теми, кто отказывается платить.

Исключаемые общественные блага — это такие блага, на которые легко назначить цену.

ОПТИМИЗАЦИЯ (англ. *optimizing)* — 1) выбор наилучшего варианта, состояния системы из вероятного множества возможных, разработка оптимальных решений с позиции одного критерия оптимальности; 2) приведение системы в оптимальное состояние, т. е. выполнение оптимального решения.

Среди всех видов оптимизации выделяют скалярную, векторную, стохастическую, гладкую — негладкую, дискретную — непрерывную, выпуклую — вогнутую и т. п.

ОПТИМУМ (англ. *optimum)* — данный термин подразумевает:

1) наилучший вариант из множества выбранных состояний системы, которые могут возможны;
2) оптимальную тенденцию в поведении системы;
3) цель развития, которая определяется достижением оптимизации.

ОПТИМУМ ПО ПАРЕТО — наиболее распространенный критерий оптимальности, предназначенный для того, чтобы проверить, улучшает ли предложенное изменение в экономике общий уровень благосостояния. Формулировку данного критерия дал итальянский экономист В. Парето (1848—1923) в начале XX в.

Согласно этому критерию считается, что любое изменение, которое не приносит ущерба обществу, а некоторым людям по их личной оценке приносит пользу, является улучшением. Критерий Парето не может быть использован, если экономическая мера одновременно приносит пользу и ущерб другим.

Критерий оптимальности призван помочь обосновать решение. Практические задачи обоснования решения можно условно подразделить на три типа. Сущность задач первого типа заключается в необходимости выбора наилучшего варианта действий, обеспечивающих достижение вполне определенного, т. е. заданного результата при минимальном расходе ресурсов. В задачах второго типа объем имеющихся ресурсов зафиксирован, нужно найти наилучший вариант их использования для получения максимального результата. Задачи, в которых поиск наилучшего варианта ведется при отсутствии жестких ограничений как по объему используемых ресурсов, так и по конечному результату, относятся к третьему типу. При обосновании решений оперируют понятием степень достижения цели, которую характеризуют определенным показателем. *Главными* и *необходимыми условиями* достижения оптимума Парето являются следующие три:

1) эффективность в обмене благами между потребителями;
2) эффективность в производстве;
3) эффективность в структуре выпуска продукции.

Состояние экономики называется Парето-эффективным в потребительском распределении благ в случае невозможности перераспределения блага таким образом, чтобы благосостояние одного потребителя как минимум повысилось без понижения благосостояния других. Состояние экономики

Парето — эффективно в производстве, при увеличении производства одних продуктов без сокращения производства других.

Структура выпуска благ является Парето-эффективной, если за счет изменения структуры производимых благ не представляется возможным повышение благосостояния хотя бы одного из потребителей без понижения благосостояния других.

Существуют и другие *критерии общественного благосостояния:*

1) утилитаристский, основанный на предположении о возможности измерения полезности в ютилах и аддитивности индивидуальных полезностей;
2) кардиналистский: он базируется на законе убывающей предельной полезности дохода (денежных средств);
3) критерий Роза (философ, США), основанный на мысленном эксперименте;
4) критерий компенсации Калдора-Хикса.

ОПЦИОН (англ. *option)* — контракт, который обеспечивает правом на покупку или продажу в течение конкретного времени определенного товара по установленной цене.

Сущность опциона

Опцион — это договор, который заключается между двумя участниками по поводу передачи права на покупку или продажу конкретного базисного актива (актива, лежащего в основе опционного контракта) по установленной цене в определенную будущую дату. Сторонами-участниками в данном договоре являются: покупатель опциона — он приобретает право на покупку или продажу актива; продавец опциона (эмитент) — сторона, которая обязуется поставить или принять актив по требованию покупателя. Цена исполнения опциона — цена базисного актива, размер которой заранее оговаривается в условиях опционного контракта.

Особенность сделок с опционом

Как только владелец опциона отказывается от невыгодной для него сделки, сторона, продавшая ему этот опцион, может претендовать на компенсацию, эквивалентную цене опциона, называемую опционной премией, которая выплачивается сразу после того, как только будет достигнута договоренность между сторонами.

Виды опционов

Существуют 4 вида сделок с опционами:

1) приобретение опциона покупателя (его держатель имеет право приобрести товар);
2) продажа опциона покупателя (продавец обязуется продать свой товар);
3) приобретение опциона продавца (его держатель имеет право продать свой товар);
4) продажа опциона продавца (продавец обязуется купить товар).

Существует европейский и американский опцион. Европейский опцион — опцион, исполнение которого допускается только на согласованную будущую дату. Американский опцион — опцион, исполнение которого допускается в любой момент до и на согласованную дату.

Внутренняя и внешняя цена опциона

Опцион обладает внутренней и внешней ценой: первая представляет собой доход держателя опциона, 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 опциона, размер которой зависит от срочности контракта, устойчивости курса базисного актива и динамики процентных ставок.

Цель опциона

Опцион применяется для того, чтобы вознаградить корпоративных управляющих, которые заранее зачисляют на их счет конкретное число акций по установленному курсу. Доход управляющего состоит в разнице между курсом получения акций и курсом, по которому он продаст эти акции. В практике США в руках высших управляющих сосредоточено около трети всех их доходов. В других странах наблюдается менее масштабное распространение опционов, а в Японии опцион для управляющих не допускается.

ОПЦИОН АВТОРСКИЙ (от англ. *authors option)* — применяется при необходимости заключения контрактов, договоров об издании произведений, написанных иностранными авторами. Согласно договору об авторском опционе с иностранным писателем, обладающим авторским правом, в издательство поступает произведение данного автора с целью определения возможности его издания, при этом издательство должно дать соответствующий ответ в установленный срок, в течение которого владелец авторского права и произведения не имеет права на заключение подобного соглашения с другим издательством об издании произведения на том же языке. При таком соглашении обычно не предусматриваются какие-либо платежи.

ОПЦИОН ВАЛЮТНЫЙ (англ. *option of exchange)* — право на выбор альтернативных условий контракта, которые имеют отношение к валюте и связаны с формой, методами и местом платежа. Валютный опцион оговаривается в договоре, его предоставляют соответствующей стороне в установленный срок или в случае возникновения и наступления оговоренных обстоятельств. Он способствует существенным валютным выгодам или потерям. Так, например, с его помощью создаются условия для валютного арбитража.

ОПЦИОН ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ — опцион, который обеспечивает фрахтователю право на выбор порта погрузки и выгрузки из всех указанных в чартере портов. Причем данное условие может быть выполнено только один раз и к тому же с предварительным заявлением не позднее оговоренного в чартере времени. Обычно географический опцион имеет место при заблаговременном фрахтовании массового тоннажа: в таком случае еще не оговорена программа погрузки или выгрузки.

ОПЦИОН ГРУЗОВОЙ (англ. *cargo option)* — опцион (право на определение выбора среди альтернативных вариантов) покупателя по поводу способов платежа, портов выгрузки и т. п.; опцион продавца по поводу количества предоставляемого (поставляемого) товара, сроков поставки, размеров партии, отгрузочных портов и тому подобное.

ОПЦИОН ДВОЙНОЙ (англ. *option to double)* — право покупателя опциона на продажу или покупку (без их одновременного осуществления) по базисной цене. Данный опцион применяют исключительно на европейских биржах в условиях чрезвычайно неустойчивой конъюнктуры рынка, т. е. когда возникают затруднения в определении направления ценового движения.

ОПЦИОН КОЛЛ — опцион, предназначенный для покупки. Эта сделка обычно осуществляется в ожидании роста цен.

ОПЦИОН НА ПОКУПКУ (англ .*call option, call)* — 1) обеспечение акционеров правом на приобретение по сниженным ценам акций некоторых компаний в определенных условиях и обстоятельствах; 2) право определенного лица (которое купило, получило данный опцион) на приобретение товара либо по цене установленного уровня, либо до определенной даты. Продавец обязуется не продавать данный товар никому иному и не снимать его с продажи до этой даты.

ОПЦИОН НА ПРОДАЖУ (от англ. *put option)* — обеспечивает правом (однако это не обязательство) на реализацию фьючерсного контракта или продажу иной ценности (за исключением товара) по цене, размер которой установлен заранее. Данный опцион применяется при игре на понижение.

ОПЦИОН ПУТ (англ. *put option)* — опцион, предназначенный для продажи. В этом случае сделка заключается в предвидении падения цены либо с целью защиты прибылей или инвестиций.

ОПЦИОННЫЙ ДИЛЕР — дилер, осуществляющий *сделки* как по обращающимся опционам (их в любое время можно приобрести или реализовать на фондовых биржах), так и по обыкновенным опционам (их можно купить, но нельзя продать) на фондовой, товарной или валютной бирже.

ОПЦИОННЫЙ ЗАЕМ — заем с опционом: одна из форм займа или договор долгового обязательства, при котором кредитор в определенных границах обладает правом на выбор условий погашения основного займа. К примеру, это может быть требование погашения долгового обязательства или его определенной доли не в той валюте, в которой был предоставлен заем, а в отличной от нее валюте.

ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ — орган, осуществляющий сертификацию соответствия. Он должен обладать высокой компетентностью. Организации, участвующие в сертификации, несут соответствующую

юридическую, экономическую и административную ответственность. Статус и структура органов по сертификации в различных государствах имеют определенные отличия. Они бывают государственными или частными.

В системе органа по сертификации выделяют участников и членов сертификации. Участнику системы сертификации не предоставлено право на управление системой сертификации, а член системы сертификации может участвовать в управленческом процессе данной системой. Орган по сертификации создает специальный орган по контролю в сфере сертификации, который оценивает работу производителя продукции i. \ правлении качеством. Органы сертификации должны действовать в соответствии с европейской организацией по испытаниям и сертификации (ЕОИС).

ОРГАНИЗАЦИЯ АФРИКАНСКОГО ЕДИНСТВА (ОАЕ) (англ. *Organization of African Unity)* — региональная организация между африканскими странами. Образована в мае 1963 г. на учредительной (третьей) конференции глав государств и правительств в Аддис-Абебе.

Цели ОАЕ:

1) укрепление единства и солидарности стран континента;
2) установление деловых взаимодействий, взаимосвязей между членами ОАЕ и развитие между ними сотрудничества;
3) обеспечение защиты суверенитета, независимости и целостности каждой территории;
4) уничтожение всех видов колониализма;
5) поощрение международного сотрудничества.

Принципы работы ОАЕ

Согласно Хартии ОАЕ, государства, являющиеся членами ОАЕ, приняли обязательства на координацию своих действий во внешней политике, экономике, науке и технике, в области безопасности и обороны, в сферах образования, культуры и здравоохранения. Главными принципами ОАЕ являются:

1) равноправие и невмешательство во внутренние дела государств — членов ОАЕ;
2) уважительное отношение к их независимости и территориальной целостности;
3) разрешение спорных вопросов путем мирного урегулирования, поддержка освободительных движений на тех африканских территориях, которые имеют статус зависимых;
4) неприсоединение к любым блокам и др.

Сотрудничество ОАЕ с другими международными организациями

ОАЕ имеет соглашения о сотрудничестве с ЭКА ООН, ЮНЕСКО, МАГАТЭ и другими специализированными учреждениями ООН, поддерживает связи с Лигой арабских государств.

Высший орган ОАЕ

Ассамблея глав государств и правительств независимых африканских стран представляет собой высший орган ОАЕ. Штаб-квартира данной организации располагается в Эфиопии, городе Аддис-Абебе.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ (ООН) (англ. *United Nations, UN)* — международная организация, главная стратегическая задача которой сводится к поддержанию, укреплению мира и безопасности в обществе, к развитию межгосударственного сотрудничества. Устав ООН, который был подписан представителями 50 государств 26.06.1945 г. на конференции в Сан-Франциско, получил правовую силу 24.10.1945 г. Среди структурных подразделений ООН наиболее значимыми являются следующие: Генеральная Ассамблея, Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС), Совет по опеке, Совет Безопасности и Секретариат. Имеются вспомогательные отделы и филиалы, функционирующие в соответствии с Уставом ООН, такие как Международный валютный фонд, Организация по продовольствию и сельскому хозяйству, Мировой банк, Международная организация труда и др. Штаб-квартира расположена в Нью-Йорке.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ВОПРОСАМ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И КУЛЬТУРЫ (ЮНЕСКО) (англ. *United Nations Educational Scientific and Cultural Organization, UNESCO)* — международная организация; специализированное учреждение ООН. Устав ЮНЕСКО разработан на Учредительской конференции организации в ноябре 1945 г., вступил в силу 4.11.1946 г. В сфере деятельности ЮНЕСКО достаточно широкий спектр вопросов: ликвидация безграмотности, борьба с дискриминацией в области образования; воспитание мирной молодежи в духе международного взаимопонимания; сотрудничество и содействие в процессе подготовки национальных кадров; изучение культур различных наций; вопросы океанографии, биосферы, геологии, социальных наук, информации и др.

Высшим органом ЮНЕСКО является Генеральная конференция; а роль исполнительных органов играют Исполнительный совет и секретариат, во главе которого находится генеральный директор. Штаб-квартира данной организации находится в столице Франции — Париже.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ПРОМЫШЛЕННОМУ РАЗВИТИЮ (ЮНИДО) (англ. *United Nations Industrial Development Organization, UNIDO)* — центральный орган ООН по координации всесторонней помощи промышленному развитию; специализированное агентство Объединенных наций. Создана в 1967 г. по решению Генеральной Ассамблеи ООН.

Штаб-квартира — в Вене, количество стран-членов— 166 (1995 г.). Россия — член ЮНИДО. Официальные цели ЮНИДО: содействие индустриализации развивающихся стран, сотрудничество между государствами в сфере капиталовложений в промышленность, содействие эффективному применению ресурсов (трудовых, природных и др.). ЮНИДО признает право государств на суверенитет над природными ресурсами и контроль за деятельностью частного иностранного капитала (Лимская декларация, 1975 г.).

В России действует Центр международного сотрудничества ЮНИДО (Москва). Руководство ЮНИДО осуществляется Генеральной конференцией, Советом по промышленному развитию, генеральным директором и секретариатом.

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАН - ЭКСПОРТЕРОВ НЕФТИ (ОПЕК) (англ. *Organization of Petroleum Exporting Countries, OPEC)* — картель, в которой объединяются страны, являющиеся основными нефтедобывающими государствами: Азия, Африка, Латинская Америка. Была создана в 1960 г.

Основные цели картеля ОПЕК

Основными целями картеля являются:

1) защита интересов развивающихся стран — экспортеров нефти от международного финансового капитала;
2) повышение эффективности добычи нефти;
3) содействие развитию национального нефтяного хозяйства;
4) создание крупных валютно-финансовых резервов и обеспечение на этой основе социально-экономического развития;
5) перестройка неравноправных экономических отношений с развитыми капиталистическими странами.

В 1970-х гг. ОПЕК функционировала достаточно эффективно: удалось ограничить предложение нефти и существенно повысить цены на нее. Цена нефти на мировом рынке за период 1973—1980 гг. повысилась с 2,5 доллара до 34 долларов за баррель.

В 1980-х гг. позиции ОПЕК значительно пошатнулись, страны — члены картеля были вынуждены принять решение о сокращении добычи нефти с целью поддержания приемлемой цены на нее на мировом рынке.

Высший орган ОПЕК — конференция министров, штаб-квартира организации расположена в Австрии, в городе Вене.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА (ОЭС) создана в 1985 г. в качестве последователя организации Регионального сотрудничества и развития (РСР) для достижения целей развития взаимной торговли стран-участниц и оптимизации условий для устойчивого экономического регионального роста. В ОЭС входит 10 государств: Азербайджан, Афганистан, Иран, Казахстан, Кыргызстан, Пакистан, Таджикистан, Туркменистан, Турция, Узбекистан. Деятельность данной организации осуществляется в нескольких направлениях: сотрудничество в области промышленности и техники, энергетика, сельское хозяйство, транспорт и коммуникации (инфраструктура), здравоохранение и т. п.

В целях содействия взаимной торговли странами-членами был подписан протокол о механизмах преференциального тарифа.

В 1996 г. в рамках ОЭС создаются четыре специальных учреждения: Банк торговли и развития ОЭС (Турция), Страховая компания ОЭС (Пакистан), судоходная компания (Ирак), авиакомпания ОЭС (Ирак).

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ (ОЭСР) (англ. *Organization for Economic Cooperation and Development)* — международная экономическая организация, участниками которой являются страны-капиталисты. ОЭСР была создана в 1961 г. для того, чтобы

скоординировать экономическую политику стран-участниц и их программы помощи, направленные на развивающиеся страны. Она была 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. Большое место в работе ОЭСР занимает разработка новой экономической стратегии капиталистических стран. В последние годы роль ОЭСР в координации экономической политики имеет тенденцию к снижению. Эту функцию все больше осуществляют страны «Большой семерки». Высшим органом ОЭСР является Совет. Штаб-квартира находится в Париже (Франция).

ОРДЕР (англ. *order)* — 1) приказ (поручение), который устанавливает обязательство брокера купить или продать ценные бумаги, товары, контракты; 2) бухгалтерский документ, в котором содержится поручение, обязывающее осуществить определенную операцию с денежными ресурсами или иными материальными ценностями.

ОРДИНАЛИСТСКАЯ (ПОРЯДКОВАЯ) ПОЛЕЗНОСТЬ — субъективная полезность (или удовлетворение), которую потребитель получает из потребляемого им блага, измеренная по порядковой шкале.

Сущность теории полезности

Ординалистская (порядковая) теория полезности представлена как альтернативная теория кардиналистской (количественной) теории полезности. Ординалистскую теорию полезности предложили английский экономист и статистик Ф. Эджуорт (1845—1926), итало-швейцарский социолог и экономист В. Парето (1848—1923), американский экономист и статистик И. Фишер (1867—1947). В 1930-х гг. после работ Р. Аллена и Дж. Хикса эта теория приобрела завершенную форму и в настоящее время остается наиболее распространенной. Согласно этой теории предельную полезность измерить невозможно, потребитель измеряет не полезность отдельных благ, а полезность наборов благ. Измерению поддается только порядок предпочтения наборов благ. Критерий ординалистской теории полезности предполагает упорядочение потребителем своих предпочтений относительно благ. Потребитель систематизирует выбор набора благ по уровню удовлетворения.

Основные аксиомы теории полезности

Ординалистская (порядковая) теория полезности основана на нескольких аксиомах. Заметим, что среди экономистов нет единства относительно количества и названия аксиом. Одни авторы называют четыре аксиомы, другие — три аксиомы. Здесь мы выделим следующие аксиомы:

1) аксиома абсолютной (совершенной) упорядоченной иерархии потребительских предпочтений. Потребитель, совершающий покупку, всегда может или назвать, какой из двух наборов благ лучше другого, или признать их равноценными. Так, для набора *А* и *Б* или *А>Б, или Б > А,* или *А ~ Б,* где знак «>» выражает отношение предпочтения, а знак «~» — отношение равноценности или безразличия;
2) аксиома транзитивности предпочтений потребителя означает, что для принятия определенного решения и его осуществления потребитель должен последовательно переносить предпочтения с одних благ и их наборов на другие. Так, если *А > Б,* а *Б > В,* то всегда *А > В,* а если *А ~ Б* и *Б ~ В,* то всегда *А ~ В.* Из представленного ранжирования следует, что *А* составляет больше удовлетворения, чем *Б, а Б* — больше, чем В;
3) аксиома о ненасыщаемости потребностей гласит, что потребители всегда предпочитают большее количество любого блага меньшему. Под эту аксиому не подходят антиблага, обладающие отрицательной полезностью, поскольку понижают уровень благосостояния данного потребителя. В ординалистской теории полезности используются кривые и карта безразличия. Графически система предпочтений потребителя иллюстрируется посредством кривых безразличия, впервые использованных Ф. Эджуортом в 1881 г.

ОРДОЛИБЕРАЛИЗМ — немецкая ветвь неолиберализма. Ее сторонники — видные немецкие экономисты во главе с В. Ойкеном, редактором ежегодника «Ordo», работавшим в 1927 г. в университете города Фрейбурга. Ордолиберализм получил известность в работах Фрейбургской школы о строе конкуренции и теории социального рыночного хозяйства.

Ордолиберализм развивался под влиянием двух основных направлений экономической политики государства:

Сформирования хозяйственного строя;
2) воздействия на воспроизводственный процесс.

Первое направление включает регулирование монополии и конкуренции, соотношение собственности государственных органов и частников, сопоставление прямых и косвенных мер относительно вмешательства в экономику, определение хозяйственных норм на правовой основе. Второе направление охватывает весь комплекс государственных мер, регулирующих экономический рост.

Сущность ордолиберализма

Сущность ордолиберализма заключается в формировании экономического строя, а регулирование и ход хозяйственного процесса осуществляются самопроизвольно. Центральным пунктом в теории ордолиберализма является разработка функционально способной системы цен совершенной конкуренции, которая должна стать важным критерием хозяйственной политики. Конкуренция характеризуется ордолиберализмом как государственный институт, оберегаемый от посягательств монополий.

ОСНОВНОЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ТОЖДЕСТВО (ТОЖДЕСТВО ДОХОДА) отражает равенство доходов и расходов:

$$Y = C + I + G + Xn,$$

где *Y* — доход;
С — потребление;
I — инвестиции;
G — государственные расходы;
Xn — чистый экспорт.

В макроэкономическом анализе применяются и другие *важные тождества:*

1) тождество сбережений и инвестиций;
2) тождество государственного бюджета и др.

ОСТАНОВКА ТОВАРА В ПУТИ - право остановки товара в пути, как и право удержания, принадлежит продавцу, не получившему платеж, и может быть им использовано либо путем фактического возвращения товара в свое владение (повторного вступления во владение товаром), либо путем извещения перевозчика или другого лица, которому товар передан с целью перевозки, о том, что товар не должен быть выдан покупателю.

ОСТАТОК СРЕДСТВ НА СЧЕТЕ - сумма, которая числится на расчетном счете (как правило, это счет основной хозяйственной деятельности) банковского клиента на конкретную дату, в эту сумму входят расходы с данного счета и поступления на этот счет.

ОТБОР ИДЕЙ (англ. *idea screening)* — шаг алгоритма разработки нового продукта, на этом этапе все предложенные идеи о новом продукте подвергаются тщательному анализу для того, чтобы осуществить среди них отсеивание неперспективных на наиболее ранней стадии разработки, поскольку последующим этапам свойственно существенное увеличение затрат. При отборе идей могут применяться следующие показатели: полезность продукта обществу и потребителю; польза продукта для предприятия; соответствие продукта целям и стратегии предприятия; наличие на предприятии специалистов требуемой квалификации и других ресурсов, необходимых для реализации идеи продукта; ценовая конкурентоспособность продукта; возможности доставки и продвижения продукта. В результате отбираются те идеи продукта, которые предприятие может предложить рынку и которые принесут ему прибыль.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОНТРАКТНАЯ (англ. *liability of contract infringement)* — ответственность, которая вытекает в результате нарушения или несоблюдения обязательств по соглашению, контракту. Обязательство контрагента по контрактным условиям безусловно, а основанием для ответственности является только нарушение (неисполнение) обязательства. В общем праве вина и ее формы не обладают юридическим значением. Обычно в континентальном праве вина — это необходимое условие ответственности. Ответственность возникает в случае неисполнения или опоздания в исполнении долгового обязательства, т. е. если должник не может доказать, что неисполнение вызвано посторонней причиной, которая не может ставиться ему в вину. Должник не должен возмещать убытки в том случае, когда они

проистекают в результате действия непреодолимой силы, случайного события. В законодательных системах западноевропейских стран вина оценивается отклонением от стандартного поведения нарушителя договора, например если должник отклоняется от поведения разумного хозяина. В коммерческом обороте доминирующее значение принадлежит сложившимся обычаям и обыкновению общего и предпринимательского характера. Вина как критерий ответственности по договору определяет не только наличие такой ответственности, а также и ее объем. Самая тяжкая форма вины — умысел (умышленное неисполнение обязательства). Также имеют место и иные формы вины — когда не проявляется принятый уровень заботливости, предусмотрительности или осторожности. Неосторожность приходится на абстрактную вину. При определении пределов ответственности и признании действительности условий контракта значительную роль играют формы вины.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЕРЕВОЗЧИКА (англ. *liability of a carrier)* — ответственность перевозчика, которая возникает у него в результате утраты или повреждения груза до момента сдачи его получателю.

Утрата груза

Груз считается утраченным, если он не был доставлен в течение 90 дней после срока, установленного договором, а если такой срок не был установлен, то по истечении разумно ожидаемого срока. Задержкой считается недоставка груза в установленный срок, а при отсутствии указания — недоставка груза в срок, который можно ожидать от ответственного оператора с учетом конкретных обстоятельств.

Ответственность перевозчика

Необходимо помнить, что владелец груза должен доказывать, что повреждение или утрата груза произошли по причинам, не зависящим от него. Перевозчик обязуется доказать те обстоятельства, которые он не мог предотвратить и устранить, также перевозчик должен удостоверить вину отправителя или получателя груза, в таком случае он освобождает себя от ответственности. Как правило, перевозчик не является ответственным за несохранность груза, которой способствовали непригодность контейнера для перевозки, естественные свойства груза или его ненадлежащая упаковка, укладка в контейнере, если контейнер загружает сам отправитель.

Конвенция ООН подразумевает ответственность перевозчика, если перевозка является смешанной. В случае, когда известны участки на пути, где произошли утеря или повреждение груза, применяется сетевая система ответственности, которая регламентируется нормами международного и национального права, применимыми к тому виду транспорта, на стадии перевозки которым был причинен ущерб. Если возникает неизвестность в определенном участке пути, то имеет место единообразная система ответственности. Согласно такой системе ответственность возлагается на оператора смешанной перевозки.

ОТВЕТЧИК (англ. *defendant, respondent)* — одна из двух сторон гражданского дела, рассмотрение которого осуществляется либо в суде, либо в арбитраже при разрешении хозяйственного спора. Ответчик привлекается к делу в связи с предъявлением к нему истцом иска в нарушении прав истца.

ОТДАЧА НА ВЛОЖЕННЫЙ КАПИТАЛ — бухгалтерский показатель, характеризующий уровень прибыльности фирмы за определенный период времени. Определяется в процентах к величине примененного капитала на конец этого периода.

Рассчитывается двумя способами:

1) до уплаты налогов и процентов;
2) после уплаты налогов.

В первом случае прибыль соотносится со всеми примененными активами, во втором — с акционерным капиталом. Показатель отдачи на вложенный капитал в рамках политики относительно конкуренции применяется с целью определения того, извлекает ли фирма нормальную прибыль или сверхприбыль.

ОТДАЧА ОТ МАСШТАБА (англ. *returns to scale)* — характеризует реакцию объема производства продукции при соответствующем изменении количества всех используемых факторов производства. Различают три положения отдачи от масштаба.

Возрастающая отдача от масштаба — положение, при котором пропорциональное увеличение всех факторов производства приводит к все большему увеличению объема выпуска продукта. Предположим, что все факторы производства увеличились в 2 раза, а объем выпуска продукта увеличился в 3 раза. Возрастающая отдача от масштаба обусловлена двумя основными причинами. Во-первых, повышением производительности факторов вследствие специализации и разделения труда при росте масштаба производства. Во-вторых, увеличение масштаба производства зачастую не требует пропорционального увеличения всех факторов производства. Например, увеличение вдвое производства цилиндрического оборудования (такого как трубы) потребует увеличения металла меньше чем вдвое.

Постоянная отдача от масштаба — это изменение количества всех факторов производства, которое вызывает пропорциональное изменение объема выпуска продукта. Так, вдвое большее количество факторов ровно вдвое увеличивает объем выпуска продукта.

Убывающая отдача от масштаба — это ситуация, при которой сбалансированный рост объема всех факторов производства приводит к все меньшему росту объема выпуска продукта. Иначе, объем выпускаемой продукции увеличивается в меньшей степени, чем затраты факторов производства. Таким образом, в производственном процессе имеет место возрастающая, постоянная и убывающая отдача от масштаба производства, когда пропорциональное увеличение количества всех факторов приводит к увеличивающемуся, постоянному или убывающему приростам объема выпуска продукта.

Западные экономисты считают, что в настоящее время в большинстве видов производственной деятельности достигается постоянная отдача от масштаба. Во многих отраслях экономики возрастающая отдача от масштаба потенциально значима, однако с некоторого момента она может смениться убывающей отдачей, если не будет преодолен процесс увеличения числа гигантских фирм, что затрудняет управление и контроль, несмотря на то, что технология производства стимулирует создание таких фирм.

ОТДАЧА ОТ ПЕРЕМЕННОГО ФАКТОРА ПРОИЗВОДСТВА (англ. *returns to the variable factor input)* — относительное изменение объема производства по мере изменения применяемого количества переменного фактора производства. Выделяют такие виды отдачи от переменного фактора производства, как:

1) возрастающая отдача. Объем производства увеличивается быстрее, чем увеличивается переменный фактор, в результате кривая общего физического продукта движется вверх, также возрастают предельный физический продукт и средний физический продукт;
2) постоянная отдача. Объем производства возрастает пропорционально росту переменного фактора, вследствие чего предельный физический продукт и средний физический продукт сохраняются постоянными;
3) убывающая отдача. Объем производства растет медленнее, чем растет переменный фактор, в результате чего предельный физический продукт сокращается;
4) отрицательная отдача. Объем производства сокращается, хотя переменный фактор растет, в результате чего предельный физический продукт принимает отрицательный характер.

ОТЗЫВ ЗАЙМА — выплата, возврат займа, долга в любое время, если этого пожелает кто-либо из участников договора — кредитор или должник.

ОТЗЫВ СРЕДСТВ — возврат денежных средств их первоначальному владельцу, если он этого пожелает или потребует.

ОТЛОЖЕННЫЙ (НЕРАЗМЕЩЕННЫЙ) КРЕДИТ (англ. *deferred credit items)* — счет пассивов в балансовом отчете Федерального резервного банка для обеспечения покрытия чеков, которые он должен получить от банков, находящихся в других Федеральных резервных округах. Кредит для этих чеков может быть отложен на срок до двух дней в зависимости от расстояния до соответствующего банка.

ОТКАЗ ОТ АКЦЕПТА — факт несогласия плательщика с предъявленными ему расчетными документами, счетами, который подтверждается и выражается в письменной форме. Применяется в частичной или полной форме преимущественно при расчетах по платежным требованиям. Иностранный вексель должен быть опротестован в том случае,

если он неакцептованный, т. е. не принятый к оплате.

ОТКЛОНЕНИЕ ОТ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ — в его основе лежит либо избыточный спрос, либо избыточное предложение. В том случае, когда при данной цене величина спроса превышает количество предложенного товара, образуется избыточный спрос, т. е. дефицит. В том случае, когда величина предложения товара по данной цене превосходит величину спроса на него, то наблюдается избыточное предложение, образуется избыток. Если цена на рынке не приравнивается к равновесной рыночной цене, то покупатели и продавцы своими действиями способствуют ее движению в направлении равновесной цены.

ОТКРЫТИЕ (англ. *discovery)* — в аспекте российского законодательства считается объектом изобретательского права, определение открытия принимается как установление неизвестных раньше объективно существующих закономерностей, свойств и явлений, которые способны внести значительные перемены в уровень познания и в корне изменить их. Открытие географическое, палеонтологическое, месторождений полезных ископаемых, а также открытия в сфере общественных наук рассматриваются в разрезе авторского и изобретательского права.

ОТКРЫТИЕ СЧЕТОВ ПЕРВИЧНОЕ — осуществление определенных банковских процедур, в результате чего банк открывает счета гражданам (физическим лицам) и юридическим лицам.

ОТКРЫТАЯ МОНОПОЛИЯ — монополия, в условиях которой одна фирма (как минимум) на некоторое время становится единственным поставщиком продукта, однако она не обеспечена такой специальной защитой от конкуренции, которая характерна для закрытой (естественной) монополии.

В ситуации открытой монополии зачастую находятся те фирмы, которые впервые выходят на рынок с новой продукцией, однако возможно появление их конкурентов чуть позднее.

ОТКРЫТАЯ ПОЗИЦИЯ — несоответствие в покупках и продажах фондовых и валютных ценностей или биржевых товаров одного вида, типа, класса, которое устанавливается на определенный временной промежуток. В случае, когда покупки превышают продажи, имеет место длинная позиция, а, наоборот, при превышении продаж над покупками — короткая позиция. Размер открытой позиции контролируется с помощью оценки вероятного результата закрытия по текущим курсам или ценам на рынке.

ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА — это экономика, при которой:

1) страны экспортируют и импортируют значительную долю выпускаемых товаров и услуг;
2) страны получают и предоставляют кредиты на мировых финансовых рынках.

Если в закрытой экономике все произведенные товары и услуги продаются внутри данной страны и все расходы делятся на три составные части (потребление, инвестиции и государственные расходы), то в открытой экономике значительная часть выпущенной продукции экспортируется за границу.

В открытой экономике расходы на произведенную продукцию можно разложить на четыре составляющие:

1) потребление отечественных товаров и услуг — C";
2) инвестиционные расходы на отечественные товары и услуги — I^{el};
3) государственные закупки отечественных товаров и услуг — G';
4) экспорт товаров и услуг, произведенных внутри страны — *EX*.

Разделение расходов на указанные составляющие представлено в следующей формуле:

$$Y = C'' + I^{el} + G' + EX.$$

Сумма первых трех слагаемых C" + У + + G" является величиной внутренних расходов на товары и услуги отечественных производителей. Четвертое слагаемое *EX* характеризует величину иностранных расходов на отечественные товары и услуги данной страны.

Степень открытости экономики обычно зависит от объемов внешней торговли страны или от политической линии ее правительства. Например, можно говорить об относительной открытости экономики Великобритании, потому что она в значительной степени является зависимой от внешней торговли. Что касается экономики США, то она относительно закрыта, так как внешняя торговля не имеет важного значения для ее развития.

Открытая экономика предполагает в международных расчетах использование иностранных валют; она находит свое отражение в платежном балансе страны, в частности в балансе текущих операций и в балансе движения капитала.

Различают малую открытую экономику и большую.

Малая открытая экономика — это экономика небольшой страны; ее модель включает счет движения капитала и счет текущих операций. Она представлена на мировом рынке небольшой долей и практически не оказывает влияния на мировую ставку процента, принимая последнюю как данную, поскольку ее сбережения и инвестиции — лишь незначительная часть мировых сбережений и инвестиций.

Большая открытая экономика — это экономика большой страны (США, Японии, Китая, Германии и др.), оказывающая существенное влияние как на международную торговлю, так и на мировые финансовые рынки. Большие страны обладают значительной долей мировых сбережений и инвестиций, поэтому они оказывают воздействие на мировую ставку процента.

Экономика России обладает условиями (интеллектуальными, индустриальными, ресурсными) для формирования большой открытой экономики.

ОТКРЫТОЕ ПОРУЧЕНИЕ — поручение брокеру, которое имеет силу до момента его исполнения или отмены.

ОТКУП — прекращение обязательств по ранее реализованному фьючерсному контракту в форме их выкупа (обратной покупки). Поскольку целью фьючерсного контракта не является поставка реального товара, этот контракт может быть откуплен продавцом у покупателя по текущим ценам до наступления сроков поставки.

ОТКУПНАЯ СИСТЕМА — система, в условиях которой государство передает откупщикам (частным лицам) на определенным образом обусловленный срок права на сбор доходов (например налогов и др.). Наибольшее развитие получила в докапиталистических формациях, что отчасти объяснялось слабостью финансового аппарата государства. Откупная система была известна еще в Античном мире — в Греции, Риме и других государствах, но особенно широко она использовалась в период разложения феодализма и образования централизованных государств (во Франции, Италии, Испании и др.). Чтобы получить откуп, необходимо было уплатить в пользу государства определенный взнос, название которому — цена откупа. Откупщики обязывали себя гарантией по поводу внесения в государственную казну определенной суммы полученных доходов, а все остальные средства оставались в распоряжении откупщиков. Откупная система могла применяться главным образом в отношении косвенных налогов, таких как таможенный, соляной, винный и другие откупа. Различали две разновидности откупов: генеральный и специальный. На генеральный откуп отдавались совокупные налоги, взимаемые генеральным откупщиком с территории всей страны или по отдельным районам. Специальный откуп распространялся на отдельные виды налогов и сборов.

Откупная система приводила к обогащению откупщиков, которые собирали в 2—3 раза больше суммы налогов с населения, чем ими вносилось в государственную казну.

В истории России откупная система развивалась в XVI—XVII вв. Самыми распространенными откупами были таможенные и особенно винные.

ОТЛИВ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ (от англ. *disintermediation)* — сокращение депозитов в финансовых институтах, сопровождающееся уменьшением инвестиций, осуществляемых этими институтами. В ситуации, когда рыночные нормы процента превышают верхний уровень процентных ставок по сберегательным депозитам, владельцы акций ссудосберегательных ассоциаций, являющиеся одновременно и их вкладчиками, продают свои акции за наличные, вкладывая эти деньги во что-нибудь другое. Этот процесс получил название отлив средств.

ОТМЫВАНИЕ ДЕНЕГ (англ. *laundering of money)* — разновидность криминального

бизнеса, теневого механизма; операции, осуществляемые в целях сокрытия источников возникновения либо назначения сумм денежных средств и придания им характера законных.

Отмывание денег представляет собой операции с деньгами, которые заработаны незаконным путем (воровством, торговлей наркотиками и т. п.). Для скрытия источников происхождения денег их владельцы часто вкладывают деньги в иностранные банки. Согласно оценке ООН, ежегодные доходы международной организованной преступности составляют около 1 млрд долларов, что превышает доходы 500 крупнейших компаний мира и совокупные доходы развивающихся стран.

ОТНОШЕНИЕ (от англ. *relations)* ~ категория, термин, которые применяются при характеристике определенных взаимозависимостей между различными элементами данной системы; одна из необходимых форм общей взаимосвязи между всеми предметами, природными, общественными, мыслительными явлениями, процессами.

Отношения, как правило, объективны и универсальны, они могут быть представлены как определенное свойство или вещевой признак. Вещи в аспекте различных отношений выявляют разные свойства. Также имеет место бесконечное многообразие отношений вещей и явлений относительно друг друга. Отношения могут быть пространственными, временными, причинно-следственными, отношениями части и целого, между частями внутри целого, подчинения и соподчинения, аргумента и функции, содержания и формы, внешними и внутренними и т. д. Общественные отношения — это особый тип всех отношений.

В формальном виде определение отношения предоставляется в науках математике и логике. Категория «отношения» наиболее часто используется при описании людей и объяснении их поведения. Точнее всего отношения определяются как непрерывная тенденция чувствовать и вести себя соответствующим образом по отношению к некоторому объекту (цели).

ОТНОШЕНИЕ «РЕКЛАМА - ПРОДАЖА» — способ, используемый при определении рекламного бюджета. Затраты на рекламу принимаются как составляющая маркетингового бюджета данного продукта, а рассмотрение фондов осуществляется отдельно, как стоимость организации бизнеса. Разные корпорации применяют свои отношения, часто разные для различных продуктов и рынков у одной и той же корпорации.

Затраты на рекламу как составляющие маркетингового бюджета, кроме того, являются самым уязвимым элементом цены. Все цены (производства, распределения, транспортировки) и предельный доход, как правило, фиксируются. В маркетинговой цене есть только один подвижный элемент — денежные суммы, которые должны быть задействованы в затратах на рекламу. Поэтому, несмотря на то, что возможно получение бюджетов на базе вычисления отношения «реклама — продажи», их достаточно часто пересматривают, они являются лишь первоначальной оценкой, для которой впоследствии осуществляется корректировка с учетом других факторов.

Для подхода, в основе которого лежит применение отношения «реклама — продажи», характерны свои слабости и сильные стороны. Их корректировка осуществляется самостоятельно в зависимости от поведения товара на рынке, данное отношение поддерживает предельный доход для товара на соответствующем уровне. Благодаря ему имеет место сравнительная легкость при расчете бюджета. Связь легко понимается и в общем отвечает интересам финансовой и маркетинговой групп.

Отношение «реклама — продажи» автоматически осуществляет согласование объема продаж с количеством необходимого места в СМИ. Если уровень продаж возрастает, то осуществляется дополнительное финансирование поддержки агрессивной рекламной программы, а на слабый продукт в данном случае налагается штраф.

Тем не менее требования рекламной программы не всегда находятся в прямом согласии с продажами, например когда происходит снижение продаж товара и увеличение рекламы является нецелесообразным.

Проанализировать жизненный цикл товара и ситуации на рынке можно путем нескольких вариантов маркетинговой стратегии: от увеличения доли рекламы и применения дополнительных мер по стимулированию сбыта до полного свертывания рекламной кампании и ухода с рынка.

Чтобы правильно определить соотношение «реклама — продажи», часто возникает необходимость в большом объеме информации, которая отражает продолжительный период истории продукта, который отсутствует на российском рынке в силу исторических причин.

В зависимости от территории надо применять различные отношения «реклама — продажа».

Основное распространенное утверждение, что реклама и продажи находятся в линейной зависимости, является неверным.

ОТНОШЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ К БАЛАНСОВОЙ СТОИМОСТИ (от англ. *valuation ratio)* — соотношение между рыночной оценкой *(V)* стоимости фирмы и балансовой стоимостью *(K)* ее активов.

В условиях стабильного роста рыночная оценка считается равной произведению чистой дисконтированной стоимости ожидаемых дивидендов и (л), т. е. размера текущей акционерной эмиссии фирмы.

Исходя из этого можно записать:

$$У = \frac{nP}{i - g},$$

где D — дивиденд по одной акции, который растет постоянным годовым темпом роста g;
i — норма дисконта.

С другой стороны, можно записать:

$$\gamma = \frac{(1-г)aK}{i - g},$$

где $г$ — коэффициент удержания прибыли;
a — норма прибыли.

Разделив обе части этого выражения на K, получим требуемое отношение.

$$\frac{V}{K} \sim \frac{(1-г)д}{i-g}.$$

ОТНОШЕНИЕ ТЕКУЩИХ АКТИВОВ К КРАТКОСРОЧНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ — коэффициент совокупной ликвидности, благодаря которому можно количественно установить способность предприятия оплатить вовремя долговые обязательства по краткосрочным займам, с привлечением имеющихся наличных текущих активов. Нормальное значение коэффициента должно варьироваться в диапазоне от 1,5 до 2,5 в зависимости от отрасли.

Если значение данного коэффициента менее 1:1 (значительное превышение обязательств над текущим активами), то это является доказательством высокого финансового риска для кредиторов, предоставляющих займы предприятию.

Соотношение 1:1 говорит о балансе (равенстве) текущих активов и краткосрочных обязательств. Учитывая, что активы обладают различной степенью ликвидности, можно уверенно прогнозировать, что не все активы будут срочно продаваться, а значит, что и в данной ситуации имеет место угроза финансовой стабильности предприятия. Если же коэффициент покрытия намного больше соотношения 1:1, то выводом является предположение о том, что в расположении предприятия есть достаточно свободных ресурсов, которые складываются из собственных источников. Для кредиторов в данном случае подобный вариант формирования оборотных средств представляется как самый предпочтительный. Однако, с точки зрения менеджера, такое значительное содержание в запасах активов на предприятии, отвлечение средств в задолженности по дебету могут свидетельствовать о неумелом управлении активами.

Отношения в промышленности

1. Общее состояние взаимоотношений руководства предприятия, персонала и профессионального союза.

2. Процесс установления ставок заработной платы и условий найма посредством заключения коллективного трудового договора, а также организация, процедура заключения; кроме того, это взаимоотношения ключевых людей (цеховые уполномоченные и менеджеры по отношениям в промышленности), которые участвуют в процессе общественного производства.

Таким образом, отношения в промышленности могут относиться и к ежедневным взаимоотношениям работников и их начальника, и к специфической деятельности предоставления консультаций и ведения переговоров.

В качестве основных предметов отношений в промышленности выступают такие, как, например, для работников — оплата

труда и условия труда, а со стороны работодателей — достижение желаемого производительного уровня, отчасти с использованием трудовой дисциплины. Проблемы в отношениях в промышленности могут возникать в тех случаях, когда работники считают, что начальство от них требует очень многого, что не соответствует слишком малой заработной плате, что трудовая дисциплина является чрезмерно жесткой, не адекватной денежному выражению вознаграждения. Другое название отношений в промышленности — трудовые отношения, или (что в настоящее время чаще применяется) отношения в трудовом коллективе. Большинство руководителей предпочитают последний термин первому, поскольку, по их мнению, в нем не содержится коннотация конфликта и тред-юнионизма, которые ассоциируются с отношениями в промышленности или с трудовыми отношениями.

Во внутренней сфере организаций управление отношениями на производстве представляет собой одну из задач управления кадрами. Регулированием большинства повседневных конфликтов занимаются линейные руководители.

ОТНОШЕНИЯ РАСЧЕТНЫЕ –- финансовые взаимоотношения компаний, предприятий, которые имеют непосредственное отношение к платежам за товары, работы, услуги и пр.

ОТНОШЕНИЯ ТРУДОВЫЕ (от англ. *labour relations)* — отношения, в основе которых лежит соглашение между работником и работодателем о личном выполнении работником за определенную плату трудовой функции (в зависимости от специальности, квалификации, должности и пр.), о его подчинении и соответствии правилам внутреннего трудового распорядка с условием, что работодатель обеспечит все необходимые трудовые условия, оговоренные в трудовом законодательстве, коллективном договоре, трудовом договоре.

Возникновение трудовых отношений между работником и работодателем связано с заключением трудового договора, которое совершается согласно Трудовому кодексу.

Закон и другие правовые нормы, акты, уставы, положения организаций определяют случаи и порядок возникновения трудовых отношений на основании трудового договора в результате:

1) избрания на должность;
2) избрания на конкурсной основе на замещение соответствующей должности;
3) назначения на должность или утверждения в ней;
4) направления на работу соответствующими уполномоченными органами за счет установленной квоты;
5) решения суда о заключении трудового договора;
6) реального допущения к работе при условии, что работодатель или его представитель в курсе этого поручения вне зависимости от оформления трудового договора.

Права и обязанности работодателя в трудовых отношениях осуществляют физическое лицо (работодатель); управленческие органы юридического лица (организации) или уполномоченные ими лица в законном порядке.

ОТНОШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ *(Economic relations)* — 1) отношения, которые возникают между людьми и связаны с организационными процессами в общественном производстве: дифференциация и кооперация труда, производственная концентрация и централизация, изменение производственного профиля и т. п.; данные формы экономических отношений именуются организационно-экономическими отношениями, их существование не зависит ни от какого социально-экономического общественного строя; 2) социально-экономические отношения — отношения, возникающие между людьми на основе разнообразия типов (форм) собственности на средства производства.

ОТПОЧКОВАНИЕ — процесс передачи некоторой доли активов в распоряжение вновь создаваемой дочерней компании, этот процесс осуществляется параллельно взаимному обмену части акций материнской компании на акции новой компании.

Отпочкования способствуют нахождению новых клиентов и поставщиков. Они уже не представляют собой вертикальную иерархию интегрированных фирм. Отпочкование на конкурирующих рынках способствует стимулированию внедрения инноваций. При наличии перспектив получения новых клиентов имеет место необходимость в освоении и обучении новым методам их завоевания. На основе опыта стран, которые успешно осуществили реформы (например, Польши), можно говорить об исключительной роли мелких и средних предприятий в экономическом подъеме.

Не исключено, что у материнской фирмы может быть в распоряжении небольшое количество акций отпочковавшегося дочернего предприятия. Выплата оставшихся долгов отпочковавшихся предприятий, которые работают на лизинговых правах, осуществляется постепенно. Как правило, это платежи в пользу материнской фирмы, но если у нее существуют задолженности местным банкам или иным кредиторам, то платежи по лизингу могут сразу поступать на их счета. Таким образом, отпочкование предприятий способно сыграть роль в реструктуризации активов или пассивов материнской фирмы.

ОТПРАВНАЯ ЦЕНА (англ. *reserve price)* — минимальная цена, на которую соглашается продавец изделия, выставленного на публичных аукционах. Если в ходе торгов уровень отправной цены не достигается, изделие снимается с аукциона. Отправная цена также является максимальной ценой, по которой потребитель, покупатель согласны приобрести данный товар.

«ОТРАВЛЕННАЯ ПИЛЮЛЯ» (англ. *poison pill)* — вид тактики выживания компании, перед которой стоит угроза нежелательного, но практически неизбежного поглощения. Проведение мероприятий, вследствие которых успешное поглощение приведет к такому событию, которое в значительной мере снизит стоимостную оценку поглощаемой компании. В качестве примера подобной тактики можно привести реализацию определенного ценного имущества дружественной фирме или банку; эмиссию ценных бумаг с конверсионным опционом, которая в случае успешного проведения торгов способствует скупке всех акций претендента по заниженной цене. Тактика «отравленной пилюли» обязана своим изобретением США, в настоящее время ее использует большое количество стран.

ОТРЕШЕНИЕ ОТ ДОЛЖНОСТИ ПРЕЗИДЕНТА РФ — специфическая процедура осуществления конституционной ответственности Президента РФ согласно Конституции РФ 1993 г. Момент наступления конституционной ответственности Президента РФ возникает, когда он совершает государственную измену или иное тяжкое преступление, суть конституционной ответственности сводится к потере Президентом РФ своей должности.

В процедуре отрешения от должности должно быть два основных этапа: во-первых, выдвижение обвинения против Президента РФ, правом на такое действие обладает Государственная дума; во-вторых, принятие решения об отрешении Президента РФ от своей должности — это в компетенции Совета Федерации.

Принятие этих двух решений должно осуществляться большинством в 2/3 голосов от общего числа членов-депутатов каждой из соответствующих палат. Обвинение, выдвинутое Государственной думой, должно подтверждаться заключением Верховного суда РФ о наличии в деятельности Президента РФ преступных признаков и заключением Конституционного суда РФ о соблюдении регламентированного порядка выдвижения обвинения.

ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА — 1) процентная ставка, которую банк взимает с держателя (владельца) депозита, а не уплачивает ему процентное вознаграждение как кредитору банка, как принято по традиции. Впервые отрицательная ставка процента была применена в Швейцарии в 1973 г., после чего ее применяли и другие страны с капиталистическим типом воспроизводства как элемент экономической политики, проводимой государством и направленной на установление ограничений на приток в страну иностранных капиталов; 2) реальная ставка процента по депозитам и кредитам, кроме того, это процентная ставка доходности государственных ценных бумаг (облигаций), которая исчисляется за определенный срок (за год, полугодие) в условиях обесценения покупательной способности денег, когда темп инфляции (в процентах) за рассматриваемый период превышает величину процентной ставки по номиналу.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ (англ. *negative income tax, NIT)* —

способ предоставления социальных льгот наиболее нуждающимся. Льготы в данном случае выплачиваются через систему налогообложения с доходов посредством предоставления налогоплательщикам надбавок, при которых стандартная ставка подоходного налога на эти надбавки приравнивается к стоимости прожиточного минимума. Лица, имеющие более высокие доходы, должны получать эту сумму за счет вычета из дохода, подлежащего налогообложению, в то время как те, чей доход ниже предоставляемой льготы, имеют отрицательные обязательства по выплате подоходного налога и получают соответствующие суммы. Принципиальное возражение против такой системы заключается, как полагают западные экономисты, в том, что под предлогом удовлетворения нужд более бедной части населения более состоятельная его часть получит слишком высокие скидки.

ОТРАСЛИ ПЕРЕДОВЫЕ (англ. *propulsive industries)* — комплекс ключевых отраслей, которые при расширении и взаимодействии стимулируют экономический рост. Подобные промышленные отрасли образуют ядро полюса роста *(growth pole)* (по французскому экономисту Перру). Принятыми основными признаками таких промышленных отраслей являются: технологическая сложность, жесткие взаимосвязи с другими отраслями промышленности для создания полюса и увеличивающийся спрос на их продукцию. Развивая передовые отрасли промышленности, можно оказывать влияние на всю экономику путем создания спроса на продукцию других отраслей (применяется как ресурс) и в качестве стимулятора внедрения НТП и инноваций.

ОТРАСЛИ НАЦИОНАЛИЗИРОВАННЫЕ — компании или целые отрасли, которые в процессе национализации государство берет в свою собственность. Такими являются: добыча угля, производство электроэнергии и железнодорожный транспорт.

Технико-экономические показатели национализированных отраслей, как правило, выглядят удовлетворительными, но при этом надо помнить о мощной поддержке госбюджетных инвестиций. В этом отношении у них явное преимущество перед частными компаниями. Доказательством этого являются, например, устойчивые темпы роста производительности труда преимущественно в национализированных отраслях, которые могут присутствовать даже в условиях низкой эффективности использования основного капитала (фондоотдачи).

Однако финансовые показатели их деятельности явно уступают соответствующим показателям частных компаний; значительную роль играет государственное вмешательство в их деятельность.

ОТРАСЛЬ — 1) сектор народного хозяйства, связанный с производством; 2) в маркетинге — совокупность всех продавцов или производителей определенного продукта, которые предлагают потребителям какую-либо группу продуктов, способных полностью заменять друг друга в результате дооценки, продукта принятия к учету имущества за счет капиталовложений, получения дохода от эмиссии, разницы по курсам взносов в иностранной валюте в уставный капитал.

Добавочный капитал может уменьшаться, если он направляется на увеличение уставного капитала, погашение убытка, возникающего в результатах (в том числе финансовых) годовой работы организации. В статье «Резервный фонд» отражаются остатки резервного фонда, направление указанного резерва, согласно законодательству РФ, на покрытие убытков, на погашение облигаций акционерного общества, а также на выкуп его акций.

Народное хозяйство прежде всего подразделяется на сферу материального производства и непроизводственную сферу. Совокупность всех видов производственной деятельности, в результате которых создаются материальные блага в форме продуктов, энергии и в форме перемещения грузов, хранения продуктов, сортировки, расфасовки, упаковки и другие функций, являющихся продолжением производства в сфере обращения, образует сферу материального производства. Остальные виды деятельности, не создающие материальных благ, составляют непроизводственную сферу. Внутри каждой из них выделяют отрасль народного хозяйства, формирующуюся на основе группировки хозяйственных единиц, выполняющих однотипные экономические функции или социальные виды деятельности.

По статистике сфера материального производства включает промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, транспорт (грузовой), связь (по обслуживанию предприятий производственной сферы), строительство, торговлю и общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт, заготовки сельскохозяйственных продуктов, прочие сферы материального производства. К непроизводственной сфере относятся жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание населения; пассажирский транспорт, связь (по обслуживанию организаций непроизводственной сферы деятельности и населения); здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение; просвещение; культура; искусство; наука и научное обслуживание; кредитование и государственное страхование; управление; общественные организации.

Каждая отрасль народного хозяйства, в свою очередь, расчленяется на так называемые укрупненные отрасли, отрасль и виды производства. Наиболее сложной отраслью народного хозяйства является промышленность. В ее составе насчитывается 16 укрупненных отраслей: электроэнергетика, топливная промышленность, черная металлургия, цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность строительных материалов, стекольная и фарфоро-фаянсовая, легкая, пищевая, микробиологическая, комбикормовая, медицинская, полиграфическая и др. В каждую из этих комплексных отраслей входят однородные, но специализированные на производстве определенных видов продукции отрасли. Так, пищевая промышленность включает в свой состав 24 отрасли, которые, в свою очередь, подразделяются на отдельные производства.

ОТРАСЛЬ ПРАВА *(branch ofjurisprydence)* — в подразделении системы права, которое является в относительной степени самостоятельным, его составляющими являются правовые нормы, регулирующие качественно специфический вид отношений в обществе (так, например, нормы права, регулирующие финансовые отношения, образуют отрасль финансового права).

Отрасль права, в свою очередь, имеет свои подразделения — институты права, которые представляют собой отдельные взаимосвязанные элементы. Важно то, что для выделения отрасли права необходимо наличие у нее особого метода правового регулирования.

В зависимости от предмета и метода правового регулирования в российском праве принято выделять следующие отрасли:

1) аграрное;
2) административное;
3) гражданское;
4) гражданско-процессуальное;
5) конституционное (государственное);
6) семейное;
7) трудовое;
8) уголовное;
9) уголовно-процессуальное;
10) уголовно-исполнительное;
11) финансовое;
12) экологическое право.

ОТРАСЛЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МОЛОДАЯ (англ. *infant industry)* — промышленная отрасль на ранней стадии развития, которая имеет малую долю на локальном рынке по причине конкуренции производителей других стран. Значение этого может быть таким, что местные фирмы производят значительно меньше продукции, чем требуется минимальным экономически эффективным размером *(minimum efficient scale)* производства. Необходимо, чтобы для такой отрасли промышленности был благоприятный таможенный климат в тарифах *(tariffs),* который сможет защитить ее от иностранных конкурентов в период ее расцвета и достижения конкурентоспособности за счет эффекта масштаба *(economies of scale).*

ОТРАСЛЬ СТРАХОВАНИЯ *(branch of insurance)* — в РФ элемент-классификатор, с помощью которого можно охарактеризовать предметные направления.

Страхование состоит из таких отраслей, как:

1) страхование жизни (жизненно важных интересов — здоровья, трудоспособности, дополнительного денежного обеспечения граждан), где минимальный срок договора страхования составляет один год, сюда включаются разовые или периодические

выплаты страховых сумм, в которых содержится наращенный процент (аннуитет);
2) общее страхование (имущественное страхование, страхование ответственности и другие виды страхования, не связанные с первой отраслью страхования).

В зависимости от общих характеристик страховых рисков и связанных с ними обязательств классифицируют отрасли страхования. Виды (классы) страхования устанавливает специально уполномоченный орган государства.

ОТСРОЧКА ПОГАШЕНИЯ ССУД — продление во времени срока ссуд, который устанавливается сначала; используется в случаях кредитования материальных ценностей и затрат. Отсрочка погашения ссуды предоставляется по мотивированному ходатайству предприятий в случаях, когда финансовые затруднения возникают по не зависящим от них причинам. Сроки, на которые предоставляется отсрочка, зависят от объекта кредитования.

ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА (англ. *postponement of payment)* — специфический метод погашения основной задолженности, когда полное внесение задолженности переносится на такой срок, который превышает первоначально установленный.

ОТСРОЧКА УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ (от англ. *delay (postponement) of customs payments)* — отсрочка или рассрочка уплаты налоговых платежей, пошлин на таможне, может предоставляться в отношении части или всей суммы, подлежащей уплате.

Такое предоставление возможно, если уплата таможенных пошлин и налогов производится согласно порядкам Таможенного кодекса. Решение о предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты платежей должно быть принято до наступления 15 дней со дня подачи заявления об этом.

Отсрочка или рассрочка уплаты платежей может предоставляться на срок, границы которого варьируются от одного до шести месяцев. Ее предоставляют налогоплательщику, плательщику таможенных пошлин, если имеет место как минимум одно основание среди перечисленных:
1) причинение данному лицу ущерба вследствие обстоятельств непреодолимой силы (стихии, технологической катастрофы и др.);
2) задержка финансирования из федерального бюджета данному лицу или задержка оплаты государственного заказа, выполнение которого осуществило это лицо;
3) товары, которые перевозят через таможенную границу, считаются быстропортящимися;
4) лицо поставляет товары по межправительственным соглашениям.

Отсрочка или рассрочка уплаты таможенных пошлин, налогов не может быть предоставлена, если в отношении претендующего на это лица:
1) возбуждено уголовное дело по признакам преступления, касающегося нарушений таможенного законодательства РФ;
2) возбуждена процедура банкротства.

За предоставление отсрочки или рассрочки уплаты платежей, а также в иных случаях согласно Таможенному кодексу взимаются проценты, которые начисляются к сумме основного долга по уплате таможенных пошлин, налогов на основе действующей в период отсрочки или рассрочки уплаты платежей ставки рефинансирования ЦБ РФ.

ОТСРОЧЕННАЯ АКЦИЯ — 1) разновидность обыкновенной акции, эмиссия которой раньше осуществлялась с целью размещения ее среди учредителей компании. Дивиденды на такую акцию могут быть выплачены только после выплаты дивидендов по всем иным видам обыкновенных акций. Зачастую такие акции обеспечивают своим владельцам право претендовать на значительную долю в общих прибылях; 2) разновидность акции, по которой несколько лет либо не выплачиваются дивиденды, либо их величина совсем мала. По истечении определенного числа лет владельцы таких акций получают равное с владельцами других обыкновенных акций право на получение дивиденда.

ОТСРОЧЕННАЯ СКИДКА — скидка, которую поставщик товара (услуги) предоставляет клиентам с условием их последующих покупок товаров (услуг) у него. Как правило, скидка предоставляется периодически по мере убеждения поставщика в постоянстве клиентов.

ОТСРОЧЕННОЕ НАЧАЛО (англ. *deferred)* — отсрочка заключения сделок по ценным бумагам на бирже на более поздний срок в связи с рыночной конъюнктурой, если официальные лица биржи, оценив состояние рынка, сочли, что такая отсрочка оправдана. Причинами такой отсрочки могут быть наплыв как приказов о покупке, так и приказов о продаже, диспропорция между покупателями и продавцами, а также ожидаемая информация, на распространение которой потребуется время.

ОТСРОЧЕННЫЕ МЕСЯЦЫ (англ. *back months)* — месяцы, на которые осуществляется торговая деятельность фьючерсами, наступление этих месяцев должно произойти позднее других месяцев от момента данных биржевых торгов (самый поздний срок реализации имеют фьючерсные контракты или опционы на них).

ОТХОДЫ ПРОИЗВОДСТВА (англ. *industrial waste)* — сырье, материалы, которые остаются в результате процесса производства за счет его технологических особенностей, несовершенства технологий, технологических потерь, избежание которых не представляется возможным.

Зачастую производственные отходы подлежат утилизации.

К числу отходов производства относят продукты физико-химической переработки сырья; продукты добычи полезных ископаемых, которые добываются не в производственных целях; вещества, которые собираются в ходе очистки отходящих технологических газов и сточных вод и др. Разделяют используемые и неиспользуемые отходы производства, а также возвратные и безвозвратные.

Численное выражение потерь за счет отходов производства можно представить как разницу между стоимостной оценкой отходов по ценам на исходное сырье и стоимостью отходов по ценам их потенциального использования.

Все отходы производства должны быть собраны, использованы, обезврежены, транспортированы, сохранены и захоронены, причем таким образом, чтобы это не угрожало окружающей среде и было урегулировано законодательством Российской Федерации.

Запрещаются:
1) сброс отходов производства (в их числе радиоактивные отходы) в водные объекты, на водосборные площади, в недра и на почву;
2) размещение опасных отходов на территориях, близко расположенных к городам, сельским поселениям, в лесопарковых, курортных, рекреационных зонах, на территориях миграции животных, вблизи таких мест, где существует вероятность создания опасности для окружающей среды и здоровья человека;
3) захоронение опасных и радиоактивных отходов на водосборных площадях подземных водных объектов, которые применяют как источники водоснабжения, в бальнеологических целях, для добычи ценных минеральных ресурсов;
4) ввоз опасных и радиоактивных отходов на территорию Российской Федерации для их последующего захоронения и обезвреживания.

Отношения в области обращения с отходами производства (в том числе опасными, радиоактивными отходами) регулирует законодательство Российской Федерации.

ОТЧЕТ АВАНСОВЫЙ (англ. *advance statement)* — документ, который должен оформляться в установленной форме и удостоверять расходование аванса, его составляют для предоставления подотчетным лицам.

В отчетах лицо, которому предоставляется аванс, указывает величину полученной им суммы, реально произведенные расходы, а также сведения об остатке подотчетной суммы или ее перерасходе.

Проверку авансового отчета осуществляет бухгалтерия, утверждает руководитель, такой отчет представляет собой основание для списания выданного аванса.

Кроме того, к авансовым отчетам должны прилагаться документы, являющиеся оправдательными на расход подотчетных сумм:
1) командировочное удостоверение с отметками о месте и времени нахождения в командировке;
2) проездные билеты;
3) квитанции гостиниц;
4) чеки, счета на покупку материальных ценностей и др.

По авансам на административно-хозяйственные и операционные расходы авансовые отчеты представляются сразу после того, как истек срок, на который выдан аванс. Что касается авансов на командировочные расходы, то отчеты (в том числе письменный

отчет руководству о проделанной за время командировки работе) должны представляться не позднее трех дней после возвращения из командировки.

Если подотчетное лицо полностью рассчиталось по полученным подотчетным суммам денег, то ему может быть выдан новый аванс.

ОТЧЕТ АУДИТОРСКИЙ (англ. *audit report)* — краткий отчет, в котором содержится конкретное аудиторское заявление, обычно с положительной оценкой, утверждающее о правильности, добросовестности составления ежегодного отчета предприятия, который позволяет четко представить финансовое положение организации.

В содержании отчета должны быть зафиксированы результаты проверки аудитором финансово-хозяйственной деятельности компании, замечания по поводу присутствующих ошибок, отклонений или нарушений отчетности, но которые не являются серьезной причиной непринятия всего отчета в целом.

Аудиторский отчет имеет юридическую силу для всех лиц (юридических и физических), органов государственной и местной власти и управления, судебных органов.

Форма аудиторского отчета является стандартной, в ней должны быть указаны следующие пункты:

1)адресат;
2) аудируемая финансовая отчетность;
3) аудиторские стандарты, служащие основой для аудита;
4) заключение аудитора;
5) другая информация и заключения, необходимые в соответствии с требованиями законодательства или других правил;
6) данные об аудиторе;
7) дата отчета.

Различают условные и безусловные аудиторские отчеты. В первом случае аудитор не может подвести итог по финансовой отчетности без оговорок, а во втором случае аудитор предоставляет значимые факты.

ОТЧЕТ БАЛАНСОВЫЙ (англ. *balance sheet)* — базовая форма бухгалтерской отчетности компании, с помощью которой отражаются источники формирования капитала и направление капиталовложений на конкретную дату.

Балансовый отчет представляется в виде двусторонней таблицы, в левой части которой (актив) отражена информация о составе и размещении капитала, а в правой колонке (пассив) приведены данные по источникам образования капитала.

В актив входят показатели основного и оборотного капитала, а пассив является характеристикой структуры и размера капитала (как собственного, так и привлеченного).

Внутренний баланс является самым детальным, его применяют в целях планирования и управления деятельностью компании, а также контроля над работой филиалов предприятий.

Внешний баланс, как и другие формы внешней отчетности, представляет собой полный и открытый источник информации о деятельности компании.

Балансовый отчет поступает в государственные налоговые и руководящие органы, фондовые биржи, его рассылают акционерам и публикуют в особых справочниках.

Для сохранения коммерческой тайны в балансе компании имеет место широко применяемый сжатый баланс, т. е. официально признанные и разрешенные группировки статей и обобщений.

ОТЧЕТ КАССИРА — отчет, который ежедневно (либо в установленные сроки) предоставляет в бухгалтерию кассир предприятия. Отчет кассира имеет вид отрывного листа кассовой книги, а также приложение приходных и расходных кассовых документов. Прием отчета кассира в кассовой книге фиксирует бухгалтер своей подписью.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (ФОРМА № 4) — входит в состав годовой бухгалтерской финансовой отчетности.

Цель составления отчета — получение сведений о движении денежных средств за отчетный период как следствие организационной деятельности (текущей, инвестиционной, финансовой).

Форма № 4 содержит информацию о движении денег организации, учет которых ведется на счетах «Касса», «Расчетные счета», «Валютные счета», «Специальные счета в банках». Отчет о движении денежных средств составляется в рублях, а в случае движения денежных средств в валюте иностранного государства в первую очередь составляется расчет в иностранной валюте по каждому из ее видов, а затем осуществляется пересчет по курсу ЦБ РФ на дату составления бухгалтерской отчетности.

Отчет о движении денежных средств включает четыре раздела:

1) остаток денежных средств на начало года;
2) поступило денежных средств;
3) направлено денежных средств;
4) остаток денежных средств на конец года.

В конце отчета даются справочные данные о движении наличных денежных средств. Отчет о движении денежных средств заполняется в разрезе текущей (основной), инвестиционной и финансовой деятельности.

Текущая (основная), инвестиционная и финансовая деятельность

Текущая деятельность связана с хозяйственными операциями, влияющими на размер прибыли (например, поступление денежных средств за товары и услуги, выплата заработной платы служащим организации, выплаты в бюджет по различным налогам и т. д.). Инвестиционная деятельность включает капиталовложения по поводу покупки и продажи объектов недвижимости (земельных участков, зданий), оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов; связана с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, эмиссией долгосрочных ценных бумаг и т. п. Финансовая деятельность представляет собой осуществление краткосрочных капитальных вложений, эмиссию краткосрочных ценных бумаг, выплату дивидендов и проч.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ — прибыль свидетельствует о наличии положительного финансового результата деятельности предприятия. Прибыль можно охарактеризовать так: это функция времени и вознаграждение за терпение. Финансовый результат деятельности предприятия имеет выражение в изменении в сторону увеличения величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить стабильное увеличение собственного капитала оценивается с помощью системы показателей финансовых результатов.

Показатели финансовых результатов деятельности

Самые важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия обобщены и представлены в форме № 2 бухгалтерской отчетности за квартал или год. Показатели прибыли говорят об абсолютной эффективности хозяйствования предприятия по всем его направлениям: производственная, сбытовая, снабженческая, финансовая и инвестиционная деятельность. Они являются базовыми в определении экономического развития предприятия и укрепления финансовых взаимоотношений его со всеми участниками коммерческого дела; базой для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем различного характера; обеспечивают рост прибыли и погашение долговых обязательств организации перед кредиторами и инвесторами. Таким образом, показатели прибыли — самые важные в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия в лице партнера.

ОТЧЕТ О СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ (англ. *State-Incut of Stockholders' Equity)* — содержит сведения обо всех инвестициях и всех выплатах собственникам капитала в течение отчетного периода. В нем отражаются произошедшие за отчетный год сдвиги в динамике и структуре собственного капитала.

В отчете содержится информация на начало и на конец отчетного года о собственном капитале фирмы с разбивкой по видам ценных бумаг на привилегированные и обыкновенные акции, дополнительный оплаченный капитал, собственные акции компании, а также нераспределенная прибыль (когда фирма не составляет самостоятельного отчета о ней). Сюда входят суммы, которые предназначаются на развитие фирмы. Отчет отражает увеличение нераспределенной прибыли за счет чистой прибыли минус дивиденды по всем акциям.

Цель данного отчета — публикация динамики по счетам собственников капитала. Источниками новых капиталовложений в фирму являются ее доходы и выручка от реализации акций за отчетный период. Капитал уменьшается в случаях распределения дивидендов, покупки и погашения всех акций в обращении.

К обращающимся акциям относят купленные, но еще не погашенные акции — их называют собственными акциями в портфеле.

ОТЧЕТ О ФОНДАХ — показывает источники и использование фондов на конец отчетного периода (года). *Целью отчета о фондах* является краткое предоставление источников ресурсов (фондов) за время отчетного периода и направлений их использования. Анализировать отчет о фондах необходимо не как заменитель баланса прибылей и убытков, а как последующую детализацию содержащейся в балансе информации. Отчет о фондах может быть представлен как объединение данных двух последовательных балансовых отчетов с содержанием в них соответствующей информации счета прибылей и убытков за отчетный период.

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ФИРМЫ (англ. *Statement of Change in Financial Position)* — одна из форм отчетности, которая объединяет информацию о финансовых источниках производственно-хозяйственной деятельности фирмы и о направлении их применения. Этот отчет характеризует изменения в источниках финансовых средств фирмы за отчетный период и направлениях их использования. Этот отчет анализирует динамику чистых оборотных средств, которые также называют работающим капиталом *(working capital, net working capital).*

Данная схема отчета состоит из трех разделов:

1) «Источники привлечения чистых оборотных средств»;
2) «Направления использования чистых оборотных средств»;
3) «Изменения в статьях по чистым оборотным средствам»: чистое увеличение как активов, так и краткосрочных обязательств, а также и результат — «Прирост чистых оборотных средств».

Иногда отчет об изменении финансового положения составляют как отчет о фондах, в котором отражаются источники и направление использования фондов на конец отчетного года.

ОТЧЕТ ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ ЗА ГОД (англ. *Annual (yearly) report (account, statement))* — совокупность таких форм финансовой отчетности, которые являются характеристикой деятельности предприятия за один год.

Благодаря годовой финансовой отчетности можно найти величины показателей для финансовой оценки состояния предприятия, такие как:

1) ликвидность имущества;
2) оборачиваемость оборотных средств;
3)рентабельность;
4) соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;
5) собственный капитал и обязательства и др.

Годовая финансовая отчетность открыта к публикации для заинтересованных лиц: бирж, покупателей, поставщиков, клиентов и др. Достоверность финансовой отчетности подтверждает документ, составленный независимой аудиторской организацией. Цель составления баланса компании заключается, с одной стороны, в проверке идентичности всех активных и пассивных счетов (дебета, кредита), с другой — в получении количественных данных о хозяйственной деятельности компании.

ОТЧЕТНОСТЬ — это систематизированная совокупность показателей, связанных между собой и являющихся характеристикой результатов работы организации за отчетный период, включает таблицы, которые составляют по данным бухгалтерского, статистического и оперативного учета.

Назначение отчетности

Система отчетности позволяет определить итоги работы объединений, ведомств, министерств, а не только предприятий в отдельности. Показатели отчетности способствуют обобщению данных в целом по народному хозяйству. Вместе с тем их используют сами предприятия для контроля за выполнением производственных и финансовых планов, для выявления недостатков и их устранения. Показатели отчетности используются также для анализа хозяйственной деятельности на отдельных участках производства, определения его положительных и отрицательных сторон, причин отклонений от заданных параметров; вскрывают неиспользованные резервы производства и т. д. Широкое применение отчетности необходимо для разработок различного вида, с помощью которых можно определить направление развития народного хозяйства и его уровень. Министерством финансов России регламентируются различные формы отчетности и указания по их применению.

Виды отчетности

Отчетность различают по видам на оперативную, статистическую и бухгалтерскую. *Оперативная* отчетность предназначена для текущего контроля и управления внутри предприятия. Ее составляют по сведениям оперативного учета, в ней отражены данные по основным показателям за короткие временные промежутки (сутки, рабочую неделю, декаду и т. д.) В ней содержатся сведения о выполнении плана поставок материалов, производстве важнейших видов продукции, соблюдении договоров, финансовом положении предприятия и т. д. *Статистическая* отчетность составляется по данным статистического, бухгалтерского и оперативного учета и характеризует данные по отдельным натуральным и стоимостным показателям хозяйственной деятельности предприятия. Так, с помощью статистической отчетности контролируются: реализация плана по объему и качеству продукции, использование оборудования и рабочего времени, выполнение норм выработки, динамика производительности труда и т. д. *Бухгалтерская* отчетность представлена в виде единой системы сведений, в которой отражаются данные об имущественном и финансовом положении организации, о результатах ее хозяйственной деятельности за отчетный период. Ее составляют основываясь на данных бухгалтерского учета.

ОТЧЕТНОСТЬ СТАТИСТИЧЕСКАЯ (англ. *Statistical reports)* — форма статистического наблюдения государством, при которой уполномоченным органам поступает от предприятий (организаций и учреждений) необходимая им информация в виде законно установленных отчетных документов (статистических отчетов) за подписями лиц, ответственных за представление и достоверность сведений.

По способам представления разделяют почтовую и срочную государственную отчетность, срочная отчетность представляется по телеграфу, телетайпу, радио, электронной почтой и др.

По периодичности выделяют государственную отчетность единовременную и периодическую, которая, в свою очередь, подразделяется на текущую и годовую.

ОТЧЕТНОСТЬ СТРАХОВЩИКА ГОДОВАЯ (англ. *Annual reporting of insurer)* — установленная в законном порядке обязательная составляющая отчета страховой компании за год, в нее включаются:

1) баланс на конец отчетного финансового года;
2) расшифровка по счету «Прибыли и убытки»;
3) положительное заключение (сертификат) внешнего аудитора о финансовом положении страховщика.

Годовая отчетность страховщика должна соответствовать международным стандартам и нормам бухгалтерского учета (ГААП), ее утверждение состоит в компетенции общего собрания акционеров страховой компании.

ОТЧИСЛЕНИЯ — платежи различного вида, расходы предприятия, организации, фирмы. Отчисления предприятий преимущественно изымаются из их доходов и перечисляются в бюджеты — государственные, федеральные, местные. Часть отчислений поступает в соответствующие бюджеты, а часть их остается в распоряжении предприятий.

Примеры отчислений:

1) амортизационные отчисления;
2) отчисления на социальное страхование;
3) отчисление из прибыли в резервный фонд;
4) отчисления на образование.

К отчислениям принято относить неизбежные расходы, которые вынуждены нести предприятия в соответствии с законами, нормативными актами.

ОТЧИСЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫЕ (англ. *currency allocations)* — составляющие валютной выручки, которую предприятию необходимо реализовать в государственный валютный фонд по специально установленному курсу; процент таких отчислений и курс продажи устанавливает государство.

ОТЧУЖДЕНИЕ (англ. *Alienation, Estrangement)* — в гражданском праве — передача имущества одного лица в собственность другого; один из способов реализации собственником права распоряжения своим имуществом.

Различается отчуждение возмездное (купля-продажа) и безвозмездное (дарение). Оно осуществляется, как правило, по инициативе собственника на основе имущественного договора, который он заключает с покупателем его имущества.

В некоторых случаях, которые предусматривает закон, отчуждение может происходить

против воли собственника, принудительно: так, например, имущество, принадлежащее гражданину, отчуждается в государственную собственность за счет конфискации (безвозмездно) или реквизиции — с выплатой стоимости имущества; с использованием принудительной продажи имущества должника для взыскания долга, который присуждается ему в судебном порядке.

ОУКЕН АРТУР (1928—1980) — американский экономист.

Краткая биография

Артур Оукен родился в 1928 г. Свою карьеру начал в Колумбийском университете (именно там он получил степень бакалавра в 1949 г. и степень доктора философии в 1956 г.). В возрасте 24 лет, в 1952 г. Оукен начал преподавать в Йельском университете, а в 1963 г. получил там должность профессора экономики. В период с 1961 по 1962 гг. Оукен работал штатным экономистом Совета экономических консультантов Президента Кеннеди в Вашингтоне. При Президенте Джонсоне Оукен вернулся к государственной службе сначала в роли члена Совета, а затем в качестве председателя этого Совета. В 1969 г. Оукен стал работать старшим научным сотрудником в *Brookings Institute*, там он проработал до самой смерти, здесь же были опубликованы его работы «Политическая экономия процветания» и «Равенство и эффективность: большая дилемма». Также Оукен выполнял обязанности соредактора периодического научного журнала *«Brookings Papers on Econpmic Activity»*, который быстро стал лидером среди изданий, в которых публиковались статьи по макроэкономическим вопросам. В 1979 г. Оукен удостоен почетной премии Фрэнка Сейдмана за свои работы в области политической экономии. Умер Оукен в 1980 г.

Основные труды

Его главной и основной работой была книга по макроэкономике «Цены и количества: макроэкономический анализ» *(«Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis»*, 1981 г.). Книга была опубликована уже после смерти ее автора. В ней представлена попытка ответить на вопрос Дж. М. Кейнса, а именно: почему в развитых экономиках рынки приспосабливаются к динамике спроса и предложения не за счет ценовых факторов изменения цен, а за счет изменения количеств, в результате чего безработица не способствует уменьшению заработной платы, а избыток товаров не способствует снижению цен.

А. Оукен

При жизни Оукен был более всего известен благодаря открытой им эмпирической зависимости, существующей в американской экономике, которая с тех пор называется законом Оукена. В своей знаменитой статье «Потенциальный ВНП: измерение и значимость» *(«Potential GNP: Its Measurement and Significance»*, 1961 г.) Оукен проанализировал реальный валовый национальный продукт США в 1950 г. в начале войны с Кореей, когда и безработица, и инфляция были на минимальном уровне, и экстраполировал объем национального производства этого года на будущее, учтя долговременную тенденцию к усовершенствованию производства (технический прогресс). Это дало ему предельные значения этих показателей в 1950-е гг. с полной загрузкой производственных мощностей и полной занятостью (отсутствием безработицы). Затем Оукен определил, какую часть реальный валовый национальный продукт, полученный после 1950 г, составляет от этого потенциального валового национального продукта, и сравнил полученное соотношение с ежегодными изменениями уровня безработицы. В результате он установил, что если первая величина изменяется на 3%, вторая изменяется на 1% в противоположную сторону; иными словами, увеличение уровня безработицы на 1% соответствует падению отношения фактического валового национального продукта к потенциально возможному (теоретическому) на 3%, т. е. в данном случае эластичность объема национального продукта по безработице равна 3 (эластичность Оукена). Эта зависимость настолько отчетливо проявилась в американской экономике 1960—1980 гг., что ее с полным правом можно назвать законом. Конечно, нужно при этом помнить, что это всего лишь приблизительный подсчет, который в один прекрасный день может не оправдать ожиданий, что, собственно, уже и произошло: в последние годы в США эластичность Оукена определена на уровне 1,5.

В тех случаях, когда коэффициент Оукена — отношение реального валового национального продукта к потенциально возможному — равен 1, т. е. когда американская экономика действует в условиях максимально возможной занятости населения, как было, например, в 1964 и 1972 гг., наблюдаемый уровень безработицы в США составляет 5,2—5,6% от трудовых ресурсов. Разница между уровнем роста экономики и уровнем ее инфляции — реальной скоростью ее экономического роста — часто называют «индексом Оукена». Именно поэтому уровень безработицы, равный примерно 5,5%, часто описывается как эмпирическое значение Фридмановского «естественного уровня безработицы» — такого уровня безработицы, который совместим со стабильным уровнем инфляции цен и заработной платы.

ОФЕРЕНТ — лицо, которое делает предложение; адресат оферты — лицо, которому делается предложение; участок конкурсных торгов.

ОФЕРТА (от лат. *offertus* — «предложенный»; англ. *offer)* — письменное, устное или вытекающее из поведения стороны (оферента) сообщение о желании вступить в юридически обязывающий документ о продаже партии товара на определенных продавцом условиях. В оферте указываются: наименование товара, его количество, цена, базисные условия платежа, характер тары и упаковки, порядок приемки-сдачи товара, юридический адрес, подпись.

Оферта отличается от простого рекламного объявления или проспекта содержанием конкретных условий, например указанием стоимости продукции, сроков передачи товаров и сообщением иной коммерческой информации, необходимой и достаточной, по мнению оферента, для того, чтобы заинтересовать потенциального заказчика или покупателя.

В международной торговой практике сложились два вида оферты — твердая и свободная. Надпись на оферте определяет ее вид.

Оферта должна содержать существенные условия договора.

Оферта связывает направившее ее лицо с момента ее получения адресатом.

Виды оферты, различаемые в международной торговле

В международной торговле различают два вида оферты: оферту твердую и оферту свободную. Простую оферту можно отозвать в любое время до того, как она принята (акцептована), а для того, чтобы стать обязательной, оферта должна быть акцептована в том виде, как она сделана, а не с какими-либо изменениями или условиями.

ОФЕРТА СВОБОДНАЯ (публичная) (англ. *Free offer)* — реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц и содержащие все существенные условия договора предложения, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется.

Не устанавливает конкретного срока ответа и не связывает оферента никакими обязательствами. Обязательство заключения договора вытекает из оферты лишь в случае, если она будет принята другой стороной и оферент получит сообщение об этом в установленной форме. Однако даже публичная оферта имеет юридическую значимость, если из обстоятельств дела или обычаев не вытекает иное. Например, предложением о заключении договора будет считаться выставление товара с обозначением цены, а рассылка прейскурантов, каталогов или объявлений имеет юридическую силу только как приглашение к переговорам на определенных условиях. Однако даже в последнем случае оферент будет нести ответственность за ущерб, который понесет партнер, принявший это предложение, если инициатор отказывается заключать договор без достаточных к тому оснований.

ОФЕРТА ТВЕРДАЯ (англ. *firm offer (bid))* — письменное предложение одному возможному покупателю или заказчику с указанием срока, в течение которого оферент связывает себя своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому акцептанту.

Неполучение ответа в течение установленного в твердой оферте срока равносильно отказу и освобождает оферента от сделанного им предложения. Часто до отправки твердой оферты оферент согласовывает с потенциальным акцептантом ее отдельные условия.

Срок оферты зависит от спроса на рынке предлагаемого товара: чем больше спрос, тем короче срок действия оферты.

При одобрении всех условий оферты покупатель направляет продавцу либо письменный ответ на предложение, либо контроферту, указав свои требования и срок ответа. При одобрении всех условий контроферты продавец акцептует ее, письменно проинформировав об этом заказчика. В противном случае он либо полагает себя освобожденным от собственных гарантий по оферте, письменно уведомив об этом покупателя, либо направляет ему новую оферту, в которой учтены требования, сформулированные покупателем, или на новых условиях, отличных от сформулированных клиентом.

Только после отказа покупателя товар может быть предложен другому, но на тех же условиях, на которых выдана первая твердая оферта.

Согласие покупателя с условиями, изложенными в такой оферте, подтверждается твердой контрофертой. После подтверждения (акцепта) контроферты продавцом сделка считается заключенной.

ОФШОР — небольшие по своим размерам государства или территории, обычно это маленькие островные страны, центры финансовых потоков, рынки, привлекающие иностранных инвесторов предоставлением особых налоговых или иных уступок фирмам, которые зарегистрированы в государстве, входящем в эту зону, при проведении ими кредитно-денежных операций с зарубежными агентами и в иностранной валюте.

Обеспечение валютно-денежных услуг является независимой областью экономики таких центров. В поиске укрытия от непомерных налоговых сборов иностранные инвесторы устремляют свой капитал в эти зоны. В некоторых случаях налоговые и прочие уступки внутри зоны распространяются как на зарубежные, так и на местные фпрмы.

К офшорным зонам Банк России причислял в октябре 1999 г. такие страны, как: Андорра, Антигуа и Барбуда, Содружество Багамских островов, Барбадос, Бахрейн, Белиз, государство Бруней Даруссалам, Вануату, Гренада, Джибути, Доминиканская Республика, Кипр, Коста-Рика, Либерия, Ливан, княжество Лихтенштейн, Великое герцогство Люксембург, Маврикий, Мальдивская Республика, Мальта, Маршалловы Острова, Науру, Нидерландские Антильские острова, Панама, Независимое государство Самоа, Сейшельские Острова, Федерация Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Тонга, Фиджи, Шри-Ланка, Ямайка, Республика Латвия.

Также признаются офшорными зонами территории таких стран, как:

1) Великобритания, в том числе Ангилья, Бермудские острова, Британские Виргинские острова, Монтсеррат, Гибралтар, Британская территория в Индийском океане (острова (архипелаг) Чагос), Южная Георгия и Южные Сандвичевы острова, Терке и Кайкос, Каймановы острова, Нормандские острова (острова Гернси, Джерси, Сарк), остров Мэн;
2) Ирландия (Дублин, Шеннон);
3) Китай (Гонконг);
4) Новая Зеландия (Ниуэ и острова Кука);
5) Малайзия (остров Лабуан);
6) Объединенные Арабские Эмираты (Дубай);
7) Португалия (Макао и остров Мадейра);
8) США (Виргинские острова США, Содружество Пуэрто-Рико, штат Вайоминг, штат Делавэр);
9) Франция (остров Кергелен, Французская Полинезия);
10) Швейцария (кантоны Женева, Нешеталь, Фрибург и Цуг).

ОТХОДНИЧЕСТВО — временный уход крестьян в России с мест постоянного жительства в деревнях на заработки в районы развитой промышленности и сельского хозяйства. Возникло примерно в XVII в. в период позднего феодализма в связи с усилением феодальной эксплуатации и повышением роли денежного оброка. Среди помещичьих оброчных крестьян отходничество резко возросло после крестьянской реформы 1861 г. При отходничестве крестьянин становился на время наемным рабочим. Отходничество — признак разложения феодализма. Особенно интенсивным отходничество было в Центрально-промышленном и Северо-Западном районах. Преобладало неземледельческое отходничество, которое способствовало развитию капиталистических производственных отношений, перенесению этих отношений из города в деревню. Отходничество резко сократилось во время Первой мировой войны и в первые годы после Октябрьской революции 1917 г., однако вновь возобновилось в 1920-е гг. После завершения индустриализации и коллективизации сельского хозяйства отходничество перестало существовать.

ОХРАНА ПРИРОДЫ (англ *.guarding nature)* — система мер, нацеленных на эффективное природопользование. Охрана природы выполняет две задачи:

1) сохранение природных систем в состоянии, не затронутом хозяйственной деятельностью человека;
2) проведение природоохранительных и природно-восстановительных мероприятий (лесопосадок, создания зеленых зон вокруг поселений, заповедников, заказников и т. п.), строительство очистных сооружений, использование безотходной технологии и т. п. Охрана природы позволяет повышать качество окружающей среды, создавать более благоприятные условия для жизнедеятельности человека.

ОХРАНА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ (англ. *protection of consumers' rights)* — юридические правовые меры и действия государственных органов, направленные на защиту интересов потребителей.

Принципы защиты интересов потребителей, принятые в 1985 г. Генеральной Ассамблеей ООН:

1) обеспечение физической безопасности потребителей;
2) защита экономических интересов путем обеспечения удовлетворительных технических и эксплуатационных характеристик продукции;
3) разработка норм безопасности и качества потребительских товаров и услуг;
4) содействие созданию потребительских ассоциаций или кооперативов;
5) разработка процедур компенсации потребителям за ущерб, понесенный в результате нарушения потребительских прав;
6) разработка программ просвещения потребителей в качестве неотъемлемой части системы образования.

Опираясь на эти принципы, государства разрабатывают основные направления деятельности в этой сфере.

ОХРАНА ТРУДА *(measures for protection of labour)* — система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия.

Нарушение законодательства о труде и об охране труда влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от пяти до пятидесяти минимальных размеров оплаты труда.

Нарушение законодательства о труде и об охране труда лицом, ранее подвергнутым административному наказанию за аналогичное административное правонарушение, влечет дисквалификацию на срок от одного года до трех лет.

ОЦЕНКА *(estimate)* — результат определения и анализа качественных и количественных характеристик управляемого объекта, а также процесса управления производственно-хозяйственной деятельностью.

Методология оценки включает:

1) формулирование категорий, используемых в процессе ее осуществления;
2) разработку показателей, отражающих содержание категорий;
3) установление критерия, на основе которого проводится сравнение и делается вывод;
4) выбор способов оценки (статистический, экспертный, балльный и др.).

Также оценка — определение цены чего-либо; соотнесение какого-либо объекта с принятым критерием, образцом, нодмой.

В эконометрии — количественное определение параметров эконометрических моделей с помощью статистических операций над данными.

Это достигается использованием оценочных функций (т. е. формул), которые преобразуют результаты наблюдений в оценки параметров.

ОЦЕНКА ЗЕМЛИ — система показателей производительности и народно-хозяйственной ценности сельскохозяйственных угодий. Оценка земли включает в себя бонитировку почв и экономическую оценку земли как средства производства в сельском хозяйстве.

Данные элементы оценки земли находятся в тесной взаимосвязи. Но наряду с этим каждый из них обладает самостоятельностью и имеет собственную систему оценочных показателей, выступающих основой для составления земельного кадастра.

ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВА (англ. *valuation of property)* — выражение в денежном измерении отражаемых в бухгалтерском учете отдельных видов хозяйственных средств и источников их образования.

В основу оценки имущества положены фактически произведенные расходы.

Оценка имущества, приобретенного за плату, осуществляется путем суммирования фактически произведенных расходов на его покупку; имущества, полученного безвозмездно, — по рыночной стоимости на дату оприходования; имущества, произведенного в самой организации, — по стоимости его изготовления.

Бухгалтерский учет по валютным счетам организации и операциям в иностранной валюте ведется в рублях на основании пересчета иностранной валюты по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату совершения операции.

ОЦЕНКА ИНТЕРВАЛЬНАЯ (от лат. *intervallum* — «промежуток, расстояние») — оценка, которая определяется двумя числами — концами интервала. Интервальные оценки позволяют установить точность и надежность оценивания.

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ — особая сфера профессиональной деятельности на рынке недвижимости, требующая высокой квалификации оценщика, понимания принципов и методов оценки, свободной ориентации на рынке недвижимости, знания состояния и тенденций спроса и предложения на различных сегментах рынка. Профессиональная оценка необходима при решении вопроса о купле-продаже, обмене, выдаче и получении кредитов под залог имущества, при преобразовании и ликвидации предприятий, для принятия инвестиционных решений, решений о санации или банкротстве предприятия, при страховании имущества, в целях переоценки основных фондов и пр.

Условия, необходимые для осуществления обмена

Чтобы произвести обмен, требуются следующие условия:

1) наличие по меньшей мере двух сторон, каждая из которых должна располагать чем-то, что могло бы представлять определенную ценность для другой стороны;
2) желание каждой из сторон произвести обмен с другой стороной;
3) свобода сторон сделки в выборе: вступать в обмен или нет;
4) наличие у каждой из сторон возможностей осуществлять коммуникации и доставку своего продукта;
5) одна из фаз общественного воспроизводства (наряду с производством, распределением и потреблением), в которой возможна передача продукции между экономическими субъектами.

ОЦЕНКА НЕСМЕЩЕННАЯ (англ. *unbiased estimator)* — оценка, разница которой между ожидаемым значением статистики и истинным значением параметра генеральной совокупности, который эта статистика оценивает, равна нулю.

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ — система способов измерения стоимости основных фондов.

Оценка основных фондов подразделяется на:

1) полную первоначальную стоимость — стоимость ввода в действие объектов основных фондов. Выражает в денежной форме фактические затраты на покупку, доставку, установку и монтаж оборудования, сооружение зданий;
2) первоначальную стоимость за вычетом износа — часть стоимости основных фондов, не перенесенная на выпущенную продукцию, т. е. неамортизированная стоимость. Рассчитывается как разность между полной первоначальной стоимостью основных фондов и суммой амортизации на определенную дату;
3) полную восстановительную стоимость — переоценку основных фондов в фактически сложившихся к моменту переоценки условиях; оптовых цен, сметных цен строительства, транспортных тарифов;
4) восстановительную стоимость за вычетом износа — фактическую стоимость основных фондов и денежную оценку действительной изношенности инвентарных объектов, т. е. остаточную стоимость.

Смешанной оценкой основных фондов является их балансовая стоимость, поскольку часть инвентарных объектов числится по восстановительной стоимости, а часть — по полной первоначальной стоимости.

Оценка стоимости имущества, строений, основных средств — официальная оценка, определение стоимости объектов, которое осуществляется при приватизации, наследовании, аренде, выкупе имущественных ценностей или для их учета, налогообложения, страхования и т. п.

ОЦЕНКА ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (англ. *enterprise profitability estimate)* — модель маркетингового анализа, позволяющая оценить прибыльность с учетом следующих элементов конкуренции:

1) соперничества конкурентов;
2) стратегии переговоров с поставщиками и потребителями, клиентами;
3) действий в условиях угрозы поглощения;
4) готовности к обновлению ассортимента, к выпуску новых продуктов.

ОЦЕНКА ПРОДУКТА (англ. *product evaluation)* — анализ количественных (доли на рынке, оборота) и качественных (структуры спроса, оценки покупателей, имиджа) характеристик товара, продукта для формирования перспектив запуска или снятия с производства, изменения потребительских свойств, модификации. Для подобной оценки используют различные шкалы, абсолютные и относительные показатели, баллы.

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (англ. *evaluation of an enterprise's production (productive) potential)* — в аудите — элемент, способ экспертной оценки финансового состояния проверяемого объекта.

Для характеристики производственного потенциала используются показатели:

1) наличие, динамика и удельный вес производственных активов в общей стоимости имущества;
2) наличие, динамика и удельный вес основных средств в общей стоимости имущества;
3) коэффициент износа основных средств;
4) средняя норма амортизации;
5) наличие, динамика и удельный вес капитальных вложений и их соотношение с финансовыми вложениями.

Производственные активы определяются суммированием основных средств, производственных запасов и незавершенного производства по данным баланса нетто. При этом производственные активы сравниваются на начало и на конец года, а также с отраслевыми показателями.

ОЦЕНКА РИСКА (англ. *risk evaluation (valuation, estimation, estimate))* — рассмотрение всех условий, которые определяют коэффициент риска на базе полученных в требуемом составе и объеме сведений, разграничение, определение категорий риска, соответствующих величине предполагаемой его степени.

Из наиболее значимых свойств, служащих критерием оценки, выделяют категории риска. Если, например, взять акт заключения договора личного страхования, то критерием оценки служит в данном случае возраст (также вес или рост). Кроме этого, может быть проведено предварительное врачебное обследование для обнаружения серьезных заболеваний, которые вскоре после заключения страхового контракта могут повлечь либо смерть, либо нетрудоспособность страхователя. Сведения реальных медицинских показаний сравниваются со сведениями, изложенными страхователем в заявлении. Если возникает необходимость, то запрашивается информация из медицинских учреждений. Основанием решения страховщика о заключении страхового контракта служат результаты оценки риска, отраженные в статистическом учете акционерного страхового общества (АСО), общества взаимного страхования (ОВС) и акционерной страховой компании (АСК). Чтобы оценить риск, крайне необходимо обладать проверенными дан-

ными в максимальном размере. Поэтому неверные статистические сведения АСК, ОВС и АСО в конечном счете приведут к большой погрешности или вообще ошибочности оценки риска.

Страховщик может доверить практическую сторону оценки риска сюрвейеру, который после ознакомления с объектом страхования должен осуществить его доскональное и обширное изучение и предоставить в письменной форме решение об эффективности заключения страховых правоотношений. Таким образом, цель сюрвейера — обнаружить (идентифицировать) страховой либо нестраховой риск. Кроме того, оценка риска может быть осуществлена уже после наступления страхового случая для установления подлинности значимых обстоятельств и ситуации его наступления, которые влекут за собой ответственность страховщика по ранее подписанному страховому контракту. В этом случае страховщик может возложить работу по оценке риска на аджастера, который, досконально и обширно проанализировав обстоятельства и ситуацию, предоставляет свои выводы страховщику. Но в любом случае право заключительного решения о компенсации ущерба сохраняется за страховщиком. Для повторной проверки подозрительных обстоятельств и ситуации страховщик может обратиться к другому аджастеру.

ОЦЕНКА РЫНКА (англ. *market assessment (estimation))* — обнаружение и оценка рынка для некоторого определяемого товара либо услуги, чтобы узнать его объем и спланировать стоимость для продажи.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА (англ. *valuation (assessment) of property)* — официальная оценка, определение стоимости имущества, как правило, в виде объектов недвижимости, проводимое при налогообложении, страховании, приватизации, наследовании, аренде, выкупе имущественных ценностей или в целях их учета, а также при формировании цены продажи владельцем имущественных ценностей.

ОЦЕНКА СТРАХОВАЯ (англ. *insurance valuation)* — 1) стоимость объекта страхования, которая учитывается при заключении страхового контракта. Практически применяются страховые оценки по реальной, по заявленной цене, не превышающей установленного страховщиком предела, по рыночным ценам и прочим видам страховых оценок. Если возникает необходимость удостовериться в правильности страховой оценки, страховщик может привлечь сюрвейеров. Исходной базой для подсчета тарифной ставки, а также страховой премии служат сведения о страховой оценке. Для страховой оценки при необходимости производится медико-страховая экспертиза. Например, чтобы выявить медицинские противопоказания для заключения страхового контракта;

2) процесс оценки объекта страхования;

3) документ, подтверждающий ценность застрахованного имущества, обычно выдаваемый независимым экспертом.

ОЦЕНКА ТОЧЕЧНАЯ (англ. *point estimation)* — статистическая оценка, которая определяется одним числом. При выборке малого объема точечная оценка неизвестного параметра может значительно отличаться от оцениваемого параметра, т. е. приводить к грубым ошибкам. Поэтому при небольшом числе наблюдений следует пользоваться интервальными оценками.

ОЦЕНКА УСЛОВНАЯ (англ. *contingent valuation)* — выявление потребительской оценки услуг и товаров, которые в основном не предложены на рынке.

Человека просят высказаться по потенциальной готовности заплатить определенную сумму денег или получить компенсацию. Данный подход очень широко применяется в теоретико-экономической области изучения окружающей среды.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ (англ. *financial solvency (soundness, business) evaluation)* — экспертная оценка финансового положения хозяйственного объекта.

Финансовая устойчивость компании характеризуется соотношением собственных и заемных средств, темпами накопления собственных средств в результате хозяйственной деятельности, соотношением долгосрочных и краткосрочных обязательств, обеспечением материальных оборотных средств собственными источниками.

ОЦЕНКА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СРЕДСТВ (англ. *appraisal of economic funds)* — перевод натуральных показателей (мер веса, длины, единиц счета) в обобщенный денежный показатель.

При отсутствии возможности перевода говорят, что объект не обладает финансовой оценкой, и тогда он не является предметом бухгалтерского учета. Например, к таким объектам относятся воды, леса, природные ресурсы.

Реальность и единство — это главные критерии оценки хозяйственных средств.

ОЦЕНКА ЦЕННЫХ БУМАГ (англ.*valuation of securities)* — выражение в денежном измерении стоимости ценных бумаг.

Для различных целей используют нижеперечисленные виды оценок.

1. Номинальная стоимость — величина, указанная на ценной бумаге. В нее не входят премии или проценты, на которые имеет право владелец этой ценной бумаги.

2. Эмиссионная стоимость — цена продажи ценной бумаги при ее первичном обращении.

3. Курсовая стоимость — стоимость ценных бумаг, рассчитанная исходя из средневзвешенной цены ценной бумаги соответствующего выпуска, сложившейся по итогам предыдущего торгового дня;

4. Ликвидационная стоимость — стоимость реализуемого имущества ликвидируемого общества в фактических ценах, выплачиваемая на одну акцию.

5. Выкупная стоимость — стоимость, выплачиваемая обществом за приобретение собственных акций.

6. Балансовая стоимость — стоимость, определяемая на основании документов финансовой отчетности общества как стоимость имущества, образованного за счет собственных источников, деленная на количество выпущенных акций.

7. Учетная стоимость — стоимость, по которой ценные бумаги числятся на балансе общества в данный момент времени.

ОЦЕНКА ЭКСПОРТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КОМПАНИИ (англ. *estimate of export posibilities (availibility) of an enterprise)* — расчет способности предприятия предложить потребителю более качественный товар, чем у конкурента.

Сначала исследуются рынки сбыта и потребительский спрос на данный товар. Затем анализируются качества конкурентного товара, имеющегося на рынке, определяются его сильные и слабые стороны. После оценки имеющейся и перспективной конкурентоспособности товара решается вопрос либо о дальнейшем производстве и экспортировании товара, либо о завершении его производства и замене новым товаром, либо о переоснащении предприятия. На конечном шаге проводится анализ возможных организационно-управленческих, структурных перестановок на предприятии, которые могут повлиять на изменение качества товара в лучшую сторону.

ОЧЕРЕДНОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ (англ.*payments priority)* — строго соблюдаемая последовательность погашения платежных документов с банковского счета клиента, зафиксированная законом, нормативными актами, если объем требований, претензий, обязательств превышает остаток денежных средств на счете.

Согласно календарной очередности оплата документов происходит в зависимости от поступления их в банк. На предпочтительности оплаты тех или иных видов платежей, исков базируется избирательная очередность.

В таких случаях соблюдается следующая очередность платежей (выдачи средств) с расчетного счета:

1) выдаются средства на выплату заработной платы, перечисляются налоги, платежи в бюджет и взносы на социальное страхование;
2) оплачиваются счета поставщиков за материальные ценности и услуги;
3) перечисляются суммы амортизационных отчислений и отчислений от прибыли на капитальные вложения и капитальный ремонт, а также выручка от ликвидации основных средств;
4) погашаются банковские кредиты;
5) производятся все прочие платежи.

ОЧИСТКА ТАМОЖЕННАЯ (англ. *customs clearance)* — принятая в международной практике упрощенная формулировка системы таможенных операций. Это не только выполнение таможенных процедур, но и выплаты таможенных пошлин и импортных налогов. Внешнеторговый поток, очищенный таможенными операциями, называется «товары для использования и потребления в импортирующей стране».

«ОШЕЙНИК» (англ. *collar)* — комбинация из двухпроцентных опционов *(options)*, защищающая инвестора от больших колебаний процентных ставок. Один из них, «шапка» *(cap)*, прикрывает инвестора при чрезмерном росте процентных ставок; другой опцион, «пол» *(floor)*, защищает интересы инвестора при слишком большом падении процентных ставок.

ОШИБКА (англ. *mistake)* — ошибочное представление или заблуждение относительно состояния дел или юридических норм.

Заблуждения относительно закона

В гражданском судопроизводстве ошибка имеет особое значение в законодательстве о контрактах. Заблуждения относительно закона не ведут к тому, что соглашения теряют силу, так же как и многие заблуждения относительно фактов. Если же в их результате соглашение становится недействительным, то что происходит в соответствии с правилами обычного права (и в этом случае говорят об оперативной ошибке) или в соответствии с более мягкими, снисходительными правилами справедливости.

Заблуждения контрагентов

Соглашение может стать подлежащим аннулированию с учетом ряда обстоятельств. Когда заблуждаются обе стороны в контракте, ошибка может классифицироваться или как общая ошибка, или как взаимная ошибка, т. е. каждая сторона не понимает другую. Если имеет место общая ошибка, контракт становится недействительным только в том случае, если она лишает его всякого смысла. Если в заблуждении находится только одна сторона в контракте, ошибку можно назвать односторонней, и в случае, если ошибка касается фундаментальных вопросов предложения по сделке, и другая сторона знала или должна была знать об этом, контракт теряет силу.

ОШИБКА В ПРОВОДКЕ (англ. *misrouting, misprint)* — ошибка в адресации денег при осуществлении банковской операции проводки денежных средств, приводящая к тому, что деньги попадают не на тот счет, куда были предназначены.

ОШИБКА ИЗМЕРЕНИЯ (англ. *measurement error)* — ошибки, являющиеся следствием артефактов или недостаточных, несовершенных процедур, средств измерения. Ошибки измерения выявляются в различии выборочного вероятностного распределения данного показателя и генерального распределения этого же показателя. Выделяют систематические и несистематические ошибки измерения. По своей сути любые ошибки измерения — это вероятностные ошибки.

Выделяются систематические и несистематические ошибки измерения. Такие ошибки являются вероятностными.

Можно выделить три типа ошибок:

1) ошибки, связанные с отклонением от истинного уровня (соответствующего истинному уровню измеряемой переменной);
2) ошибки, связанные с отклонением от истинной дисперсии (соответствующей истинной дисперсии измеряемой переменной);
3) комбинированные ошибки, связанные с отклонением от истинного уровня (соответствующего истинному уровню измеряемой переменной)и с отклонением от истинной дисперсии (соответствующей истинной дисперсии измеряемой переменной).

Все эти ошибки могут быть систематическими ошибками измерения и несистематическими ошибками измерения. Все эти ошибки обусловлены внешними факторами, не присущими объекту измерения, но связанными с несовершенством процедуры измерения.

ОШИБКА СТАНДАРТНАЯ СРЕДНЕКВАДРАТИЧНАЯ (англ. *standard error)* — мера разброса значений рассчитанной статистики относительно ее среднего значения.

Если для описания разброса переменной применяют термин «среднеквадратичное отклонение», то для описания подобного статистического параметра применяют термин «среднеквадратическая ошибка».

Существуют ошибки двух родов.

1. Ошибка первого рода — ошибка биометрической системы, принявшей зарегистрированного легального пользователя за злоумышленника.

2. Ошибка второго рода — ошибка биометрической системы, принявшей злоумышленника, подделавшего чужой биометрический образ, за легального пользователя.

П

ПАДЕНИЕ — 1) снижение, уменьшение чего-либо в уровне, величине, размере; 2) временное прекращение развития какого-либо процесса.

Падение курса — процесс уменьшения валютного курса или курса ценных бумаг.

ПАЕВОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО — документ, который удостоверяет факт внесения пая, не может передаваться третьему лицу, не считается ценной бумагой.

ПАЕВОЙ ФОНД — инвестиционный институт, который главным образом аккумулирует средства мелких инвесторов в виде эмиссии ценных бумаг с их обратным выкупом.

Различают два *типа* паевых фондов: открытый и интервальный.

Характеристикой *открытого* паевого фонда является то, что компания, занимающаяся управлением, берет на себя обязательство выкупать эмитированные ею инвестиционные паи, если этого потребует инвестор в определенный срок, который устанавливается в соответствии с правилами фонда.

В *интервальном* фонде выкуп проводится по требованию инвестора в срок, установленный правилами, но не реже одного раза в год.

Паевые фонды широко распространены там, где ограничена деятельность банков на рынке ценных бумаг и отсутствует прямая конкуренция между банками и паевыми фондами. Например, в США инвестиционные банки не работают с частными лицами, а другие банки не могут напрямую работать на рынке ценных бумаг.

Паевые фонды являются имущественным комплексом без статуса юридического лица, доверительным управлением которых занимаются управляющие компании (коммерческие организации, имеющие соответствующую лицензию). Инвестиционный пай фонда — это именная ценная бумага, по которой не начисляются и не выплачиваются проценты и дивиденды, которая обеспечивает ее держателю (инвестору) право на получение денежных средств в определенном размере, который устанавливается согласно стоимости имущества паевого фонда.

ПАЙ — сумма денег, которую вносит физическое или юридическое лицо в общий капитал фирмы, компании, общества, кооператива. Величина пая говорит о том, какой доход, дивиденды получит пайщик или какая часть денег или имущества приходится на пайщика в случае ликвидации компании. В совокупности из паевых взносов формируется *паевой фонд* компании, кооператива. Пай фиксируется в паевом свидетельстве.

Пай банковский — та часть денежного взноса пайщика, которую он вкладывает в общее дело. Банковский пай свидетельствует о членстве пайщика и о праве участия в управлении банком.

Пай денежный — определенная доля, которую вносит в виде денежных средств участник в общее дело.

Пай имущественный — та часть, которую участник фирмы, корпорации вносит в общее дело в виде объектов имущества. В качестве паевого взноса используется имущество вкладчика.

Пай инвестиционный — именная ценная бумага, дающая владельцу право потребовать от управляющей компании ее выкупа и на получение в этом случае денежных средств в размере, определяемом путем деления стоимости чистых активов фонда на момент выкупа на количество находящихся в обращении инвестиционных паев.

Инвесторы имеют право на свободное распоряжение своими инвестиционными паями (отчуждение, закладывание под залог, передача по наследству и пр.). Различают открытые и интервальные паевые фонды — это зависит от сроков, до истечения которых управляющая компания должна выкупить инвестиционный пай.

ПАЙЩИК — физическое или юридическое лицо, которое сделало свой взнос в виде пая в капитал общества и таким образом стало его членом.

ПАКЕТ АКЦИЙ — такое число акций одного акционерного общества, которое концентрируется в руках одного акционера, и с помощью которого можно влиять на деятельность всего общества. Обычно 5% акций

достаточно для того, чтобы созывать общее собрание акционеров, а при наличии 25% можно заблокировать большинство решений общего собрания. Более 50% акций (обычно достаточно 20—30%) называется контрольным пакетом акций, который позволяет полностью контролировать деятельность АО.

ПАКЕТ УСЛУГ — список предоставляемых услуг, которые клиент может получить от компании в определенном наборе или все вместе.

ПАКЕТ ЦЕННЫХ БУМАГ — совокупность разных ценных бумаг одного или нескольких эмитентов с указанием цены каждого вида ценных бумаг. Количество ценных бумаг в одном пакете определяется особенно в отношении акций (ценных бумаг, удостоверяющих вложение капитала в акционерное общество).

На конкурсном аукционе выставляется пакет акций одного эмитента с указанием стартовой цены акций, которая может соответствовать или не соответствовать номинальной цене.

Структура пакета ценных бумаг считается сбалансированной, если гарантирует держателю пакета обеспечение оптимального сочетания безопасности, доходности, роста капитала и ликвидности.

ПАЛАТА КЛИРИНГОВАЯ (англ. *clearing house)* — орган, занимающий межбанковское положение, на него возложена функция разрешения взаимных банковских расчетов.

ПАЛАТА РАСЧЕТНАЯ — 1) орган, составляющая часть товарной или фондовой биржи, которая производит расчеты по сделкам и осуществляет контроль над их выполнением; 2) специальная межбанковская организация, которая занимается безналичными расчетами по платежным документам посредством того, что она зачитывает взаимные требования банков.

Расчетная палата при американской фондовой бирже — дочерняя компания, которая в полном объеме принадлежит фондовой бирже и содействует участникам биржи в проведении операций. Эта компания заключает и контракт с корпорацией по поводу автоматизации операций, осуществляемых с ценными бумагами.

ПАЛАТА ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ (ТПП) — негосударственная, некоммерческая общественная организация, которая объединяет торговые предприятия и предпринимателей России. Она может осуществлять предпринимательскую деятельность только в рамках исполнения задач, предусмотренных уставом палаты. Полученная прибыль между членами ТПП не распределяется. ТПП является юридическим лицом. Она оказывает свое содействие в развитии экономики, предпринимательства, экономических отношений во внешней торговле. Палата торгово-промышленная и ее филиалы дают юридические и экономические консультации, организуют ярмарки и выставки.

ПАНЕЛЬ (нем. *panee Г)* — группа лиц или предприятий, которую подбирают специальным образом для того, чтобы в течение продолжительного периода времени они представляли всю совокупность при опросах или наблюдениях. Выделяют торговую и противоположную ей потребительскую панели.

В состав панели *торговой* входят предприятия оптовой и розничной торговли; в таких отобранных группах наблюдается процесс реализации соответствующих товаров, анализируются средние сроки нахождения товара на предприятии, а также средняя оборачиваемость продукции. Опросы среди торговых предприятий проводятся, главным образом, институтами, специализация которых сводится к исследованию рынка.

ПАНЕЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ — значимый инструмент в установлении и определении предполагаемого и потенциального объема сбыта готовой продукции потребителям. Панель потребительская составляется достаточно просто: к потребителям обращаются с просьбой сообщать об их покупках единиц конкретных видов товаров. Как правило, в этих целях анализу подвергаются выборочные семьи, обладающие достаточно четким представлением о рынках. Таким семьям предлагают постоянно в подробностях сообщать о произведенных ими покупках тех или иных товаров, за постоянное сотрудничество в рамках информационной панели ее членов, естественно, поощряют. Таким образом получаются данные о количестве товаров, которое покупает каждая из потребительских групп, вся эта информация впоследствии проецируется на рынок в целом. С помощью приведенных операций можно рассчитать общий потенциал товаров, которые можно сбывать в каждый данный район, а также сбытовой потенциал отдельных марок. При анализе местных и локальных рынков рассматриваемый метод не используют ввиду его дороговизны.

ПАНИКА БИРЖЕВАЯ — ситуация на бирже в условиях ее общего кризисного состояния, при которой наблюдается фактически обвал курсов акций, вследствие чего предложение ценных бумаг увеличивается одновременно с падением спроса на них.

ПАНИКА ФИНАНСОВАЯ — ситуация, которая возникает как следствие одновременного изъявления желания большинства вкладчиков снять все денежные средства со своих банковских счетов, что способствует банкротству банков.

ПАРАДОКС ВЕБЛЕНА — явление, при котором вслед за снижением уровня цен на товары сокращается и спрос на него, поскольку некоторые потребители делают ошибочные выводы, считая, что ухудшились качественные характеристики товара, и сокращают потребление последнего. Оно противоречит всеобщему правилу: чем ниже цена товара, тем выше спрос, и наоборот. Наблюдается также в кругах, в которых считается более престижным покупать дорогие вещи, что расширяет спрос при подорожании товара.

При парадоксе Веблена кривая рыночного спроса имеет более плавный наклон, чем можно было бы ожидать в обычных условиях, и может даже идти вверх.

Эффект назван по имени экономиста и социолога Торстейна Веблена (1857—1929), одного из основоположников институционального направления в экономике.

ПАРАДОКС СБЕРЕЖЕНИЯ - - противоречие, которое указывает на уменьшение объема сбережений вследствие попыток населения сберегать больше. Это происходит в связи с тем, что предложение денег от населения сберегательным банкам увеличивается, а значит, сокращается процентная ставка по депозитам, следовательно, уменьшается и общий объем сбережений.

ПАРАДОКС СТОИМОСТИ — противоречие, которое состоит в том, что цены на самые (наиболее) нужные для жизни продукты значительно ниже цен на те продукты, в приобретении которых нет жизненно важной необходимости. В качестве примера чаще всего приводят различие в ценах значимой воды и менее значимых алмазов. Противоречивый характер ситуации снимается в случае применения теории полезности и принципа ограниченности ресурсов.

ПАРАМЕТР (от лат. *parametron* — «отмеривающий») — показатель, числовое или буквенное значение которого значительно влияет на некоторые процессы в экономике; показатель с постоянной величиной, которая неизменна в исследуемой зависимости или в рамках решаемой задачи.

Параметры в экономике управляемые — экономические параметры, с помощью управляемого изменения которых создается возможность менять ход и направление экономических процессов.

Управляемые параметры делятся на *три группы:*

1) стабилизаторы (с их помощью пытаются ограничивать кризисы);
2) стимуляторы (предназначенные для сохранения или повышения темпов экономического роста);
3) регуляторы (их функция — подтверждать сбалансированность экономики).

ПАРАФИРОВАНИЕ (англ. *paraphing,* от фр. *paraphe* — «подпись в сокращении, росчерк») — форма утверждения согласия с текстом договора, который подготавливался, вырабатывался в процессе составления договора; досрочное, предварительное подтверждение международного договора с помощью подписей (инициалами на каждой странице согласованного текста проекта) лиц — участников выработки данного договора, согласованного текста. Парафирование может применяться только по обоюдному желанию сторон — участников международного договора, поскольку не является обязательной процедурой. Юридически парафирование оз-

начает, что подписавшиеся лица обязуются считать переговоры по тексту или по его отдельным частям законченными и не имеют права отступать от согласованных формулировок. Тем не менее парафирование не создает юридически обязательного текста, который согласовывают государства. Правительства договаривающихся государств имеют право на внесение в договор по своему усмотрению любых дополнений, изменений, предварительно ознакомившись с проектом парафированного договора. Значение парафированного договора приближено к значению договора, подписанного *ad referendum* (до принятия окончательного решения), последний тоже не связывает договаривающиеся стороны — государства, заключающие международный договор.

ПАРЕТО ВИЛЬФРЕДО (1848—1923) — итальянский экономист, социолог, мыслитель и публицист, глава Лозаннской экономической школы.

Краткая биография

Родом из Парижа. Высшее математическое и инженерное образование получил в университете Турина. С 1870 г. поступает в Акционерное общество железных дорог, с которым будет связан до 1890 г., с 1877 г. начинает заниматься политической экономией, участвует в создании «Общества Адама Смита». В 1882 г. назначается генеральным директором общества железных дорог Италии. Парето выступает с проектами некоторых законов, в том числе «О гражданской ответственности владельцев и предпринимателей в связи с несчастными случаями на производстве» (1883 г.). В период с 1893 по 1906 гг. Парето является профессором политической экономии в университете Лозанны. С 1896 г. — декан факультета права Лозаннского университета, где в 1897 г. начинает читать курс социологии, а в 1898 г. — курс социологических доктрин.

Основные труды

Первая крупная монография «Курс политической экономии» (1896 г.); «Социологические системы» (1902 г.); «Трактат общей социологии» (в 2-х т., 1916 г.).

В. Парето

Все научное наследие представляет двадцатипятитомное издание сочинений на французском языке.

Главные достижения

В. Парето активно занимался научно-публицистической деятельностью; изучал и разрабатывал применение математических методов в политической экономии. Он считал, что взаимозависимость явлений может быть выражена только посредством математической логики, на основе которой можно создать всеохватывающую экономическую теорию. Собирал статистические данные с целью получения материала для разрабатываемой им теории распределения доходов.

В. Парето полностью поддержал систему общего равновесия Л. Вальраса, сделал ее более совершенной. В отличие от Л. Вальраса он анализировал некоторые равновесные состояния во времени, а также не отрицал, что коэффициент производственной функции может варьироваться — это зависит от масштабов производства продукции.

В. Парето отверг концепцию об измеримости и сопоставлении индивидуальных оценок полезности, тем самым он решительно повернул теорию благосостояния в сторону прогрессивного развития. Отказавшись от понятия совокупной полезности, В. Парето вкратце описал результаты в условиях рыночного равновесия, что подтолкнуло его к определению категории социального оптимума, который далее применяется как главный критерий для соизмерения общих экономических результатов. В. Парето говорил о единственности такого оптимума, однако отмечал, что в реальности может быть много оптимумов — ровно столько, сколько есть различных вариантов рыночного равновесия (в зависимости от разных способов распределения собственности на ресурсы).

В. Парето считал принципиально возможным обеспечение модели, описывающей основные связи в экономике статистическим материалом, хотя и не разработал приемы его агрегирования. Он сформулировал критерий наилучшего распределения ресурсов, вошедший в историю экономической мысли под названием «оптимум Парето», который лег в основу так называемой новой экономики благосостояния или общественной полезности и достигается при условии, при котором стремление к благополучию отдельного лица не ведет к снижению уровня жизни любого члена общества.

Оптимум означает такое перераспределение ресурсов, при котором увеличение благосостояния как минимум одного человека не вредит благосостоянию других людей. В. Парето считал, что данный принцип имеет место в условиях неограниченной конкуренции.

Широкое распространение получил закон Парето о распределении доходов, отражающих зависимость между соотношением величины дохода и количеством получающих его лиц.

Концепция экономистов математической школы, в частности, В. Парето, направила экономическую науку на путь количественного анализа явлений и процессов хозяйственной жизни. Были заложены основы экономико-математического моделирования, которое со временем превратилось в один из ведущих методов экономической теории.

ПАРИ-ПАССУ (фр. *pari-passu)* — имеет место в договоре перестрахования, когда и первичный страховщик, и перестрахователь договариваются о равных долях, пропорциях страхуемого риска и страховой премии.

ПАРИТЕТ (от лат. *paritas, paritatis* — «равенство») — равноценность, равенство, равное отношение, одинаковое положение. Экономический термин, используемый в таких значениях, как:

1) равенство в правах нескольких (начиная с двух) целей, факторов, средств; тождество прав и обязанностей, платежей, положения на рынке различных субъектов экономики;
2) цена на ценную бумагу, которая равняется в эквивалентном смысле ее номинальной стоимости. Паритет очень значим при операциях по облигациям, поскольку выступает в качестве показателя риска погашения;
3) соотношение между денежными единицами нескольких стран, которое определяется в зависимости от их золотого содержания либо от покупательной способности — в таком случае категория паритета представляет товарный курс валюты или паритет покупательной способности.

Паритет — соотношение между валютами (денежными единицами различных стран), которое уравнивает их покупательную способность к определенному набору товаров и услуг (паритет покупательной способности).

В зависимости от состава набора товаров паритет может быть *частным* (например, по группе предметов потребления) и *общим* (по кругу произведенных товаров и услуг).

ПАРИТЕТ КОНВЕРСИОННЫЙ — равновесное соотношение между конвертируемой акцией и основной акцией, которая подвергается котировке по конверсированной цене или выше, выражается в долларах.

ПАРИТЕТ МОНЕТАРНЫЙ — равное соотношение золотого и серебряного содержания денежных единиц двух стран, с помощью которого определяется обменный курс в каждой из них по отношению к другой стране.

ПАРИТЕТ ОПЦИОНОВ — равенство, которое достигается, если для колл-опциона цена фьючерсного контракта эквивалентна цене продажи плюс премия, а для пут-опциона цена контракта приравнивается к цене реализации за вычетом премии.

ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ — соотношение между несколькими валютами по их покупательной способности по отношению к некоторому набору товаров и услуг. Иными словами, паритет показывает значение покупательной

способности денежной единицы одного государства, которое выражается в денежных единицах других государств. Однако в отличие от валютного курса (выражения цены денежной единицы одной страны в денежной единице другой страны) указанный паритет официально никогда не фиксируется. Дело в том, что твердый паритет покупательной способности в качестве произведенных товаров невозможно рассчитать из-за различий в ценообразовании, в товарной структуре производства и потребления между странами и из-за некоторых других конкретных обстоятельств. Недостаток паритета покупательной способности в том, что он несет количественную неопределенность, но тем не менее он является необходимым, чтобы вникнуть в закономерности изменения курсов валют различных стран.

Применяя современные *методы расчета,* можно установить паритет покупательной способности на двусторонней (паритет одной страны по отношению к другой) и многосторонней основах (паритет по отношению к группе валют). Часто паритет покупательной способности точно не соответствует официальным валютным курсам.

ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ПО ФОРМУЛЕ ЛАСПЕЙСА — международный индекс, показывающий соотношение уровня цен двух стран с учетом сложившейся структуры национальной экономики.

ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ПО ФОРМУЛЕ ПААШЕ — соотношение уровней цен каждого набора товаров — представителей собственной страны, иностранного государства, которое посредством показателей структуры экономики зарубежной страны, выступающей в роли соизмерителя, обобщается в виде валютного паритета.

ПАРИТЕТ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК — теоретическое положение, которое устанавливает равенство двух разниц: между форвардным обменным курсом и курсом спот и между ставкой процента в конкретной зарубежной стране и процентной ставкой внутри «своей» страны.

ПАРИТЕТ ЦЕН — соотношение цен на продукцию, реализуемую сельскохозяйственными товаропроизводителями, и цен на приобретаемые ими товары и услуги промышленного происхождения. Непосредственными показателями, выражающими состояние и динамику паритета цен, являются индексы цен и их соотношение на сельскохозяйственную и промышленную продукцию в текущем (отчетном) периоде (месяце, квартале, году) относительно временного периода (месяца, квартала, года), принятого в качестве базисного. Данный подход является основополагающим для установления уровня паритетной цены на сельскохозяйственную продукцию, который получается путем умножения базисного уровня цен на эту продукцию на индекс цен на продукцию, производимую в промышленности в текущем (отчетном) периоде. *Критерий* паритетности заключается в том, что производители сельскохозяйственного сектора при данных ценах могут купить в отчетном (текущем) периоде столько же товаров промышленного выпуска, сколько возможно было приобрести и в базисном периоде.

Основное место в системе паритета цен занимает его поддержание между ценами на реализуемую продукцию сельского хозяйства и ценами на приобретаемые материально-технические ресурсы и услуги производственно-технического назначения. Для обеспечения экономической паритетности во взаимоотношениях сельскохозяйственного и промышленного секторов экономики возникает необходимость в следующем: гарантированных ценах на сельскохозяйственную продукцию, дотировании из бюджета на основополагающие виды продукции данного сектора, компенсации доли производственных издержек сельского хозяйства.

Фактически ни одна страна с развитым рынком не использует паритетные цены в качестве непосредственных цен реализации (или закупки) сельскохозяйственной продукции, тем не менее на паритетные цены ориентируются главным образом, чтобы определить ценовые и неценовые формы поддержки государством производителей сельскохозяйственной продукции.

ПАРТНЕРШИП (англ. *partnership)* — вид неполного товарищества, который функционирует на территории Англии и США. Данная организация считается юридическим лицом, которое необходимо зарегистрировать, если неизвестны имена его членов, участников. Участники несут совместную ответственность по обязательствам договоров товарищества, а по обязательствам, вытекающим из деликтов (незаконных действий, влекущих обязанность их возмещения), совершаемых участниками товарищества, предусматривается солидарная (совместная) ответственность.

ПАРТНЕРШИП С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ — разновидность коммандитного товарищества, в которое входят два и более лиц, в числе которых хотя бы одно из них будет нести перед заемщиками неограниченную ответственность, а одно будет ответственно перед кредиторами лишь в той степени, которая пропорциональна его размеру вклада. Данная организационно-правовая форма не подлежит использованию страховыми и банковскими организациями (компаниями).

ПАСПОРТ СДЕЛКИ — документ валютного контроля, содержащий необходимые для осуществления валютного контроля сведения из контракта (договора, соглашения) между резидентом и нерезидентом, предусматривающего экспорт товаров с территории РФ и оплату в иностранной валюте и (или) валюте РФ. В уполномоченном банке или его филиале резидент страны, от чьего имени заключается контракт, оформляет соответствующим образом паспорт сделки. По каждому заключенному экспортером контракту оформляется один паспорт сделки, подписываемый одним банком, где открыт счет экспортера, на который должна поступить от нерезидента выручка за экспортируемые по данному контракту товары.

ПАСПОРТ ИМПОРТНОЙ СДЕЛКИ — основной документ, в котором нуждаются при валютном контроле; оформляется в банке импортера самим импортером и содержит необходимые для реализации этого контроля данные о контракте импорта. Соответственно оформленный паспорт поступает в таможенные органы при оформлении указанных товаров на таможне. При этом импортер получает право на оформление паспорта импортной сделки только после полученш лицензии (по истечении 180 дней с момента получения) Банка России при осуществлении валютных операций по поводу движения капитала (капиталов), если иное не предусматривает Банк России.

ПАССИВ (от лат. *passivus* — «страдательный, недеятельный») — 1) противоположное значение активу, то есть долги и обязательства предприятия в совокупной их сумме; 2) часть бухгалтерского баланса, в которой отражаются источники образования денежных средств, финансирования предприятия, которые разбиваются на группы по их принадлежности и назначению; 3) когда совокупность доходов выше совокупности расходных средств.

ПАССИВ БАЛАНСА — правая часть бухгалтерского баланса, отражающая источники формирования средств юридического лица (организации, фирмы, предприятия) — хозяйствующего субъекта по их составу, целевому назначению и размещению (собственные резервы, займы), т. е. в пассиве все средства юридического лица группируются по источникам формирования (уставной фонд, ссуды банка, задолженность поставщикам и т. д.). Пассиву — правой стороне баланса — противостоит актив — левая сторона баланса, в которой все средства юридического лица группируются по их функциональной роли в процессе воспроизводства и характеризуются по их составу и размещению (основные средства, производственные запасы, готовая продукция, касса и т. д.).

В пассиве отражается совокупность средств юридического лица по стоимости (в денежном выражении) на начало года и конец отчетного периода, т. е. на дату составления баланса, что позволяет следить за изменениями их величины. Каждый показатель пассива (и баланса в целом) принято называть статьей. Каждой статье или статьям пассива *корреспондирует* соответствующая статья актива.

Все статьи пассива *группируются* в три *раздела:*

1) *источники собственных средств.* Обобщается информация о состоянии и движении фондов и резервов юридического лица: величина уставного и резервного фондов, фондов специального назначения, размер арендных обязательств и расчетов с учредителями, нераспределенная прибыль прошлых лет, величина прибыли отчетного года и ее распределение;

2) *долгосрочные пассивы.* Обобщается информация о состоянии средств юридического лица, полученных извне на финансирование его деятельности: банковские кредиты, кредиты других заемщиков, средства в иностранной валюте (в рублях);

3) *расчет и прочие пассивы.* Отражается движение финансовых средств юридического лица, в том числе краткосрочные кредиты, расчеты с кредиторами, полученные авансы.

ПАССИВ ПОТРЕБИТЕЛЯ — ситуация, в условиях которой потребитель после покупки либо не получает удовлетворения от этого с учетом цены и качества данного товара, либо это удовлетворение оказывается значительно меньше ожидаемого. Отражает степень удовлетворения потребителя и позволяет производителю, торговцу или рекламному агенту оценить эффективность своих усилий в сфере коммуникаций с потребителем. Определяется, как правило, путем опроса и анкетирования.

ПАССИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА — краткосрочные обязательства фонда (кредиторская задолженность, задолженность по отчислениям в бюджет, внебюджетные фонды и др.) и долгосрочные обязательства фонда (кредиты, заемные и другие привлеченные средства). Сюда не входят субвенции, дотации, а также собственные средства инвестиционного фонда (сформированный уставный капитал, нераспределенная прибыль, специально предназначенные для определенных целей фонды и др.).

ПАССИВЫ УСТОЙЧИВЫЕ — оборотные средства, которые фактически не входят в собственность предприятия, но считаются собственными его средствами (к примеру, задолженность работникам по заработной плате, резерв будущих платежей для оплаты отпусков), поскольку предприятие постоянно пользуется ими в хозяйственном обороте.

ПАССИВЫ, УЧАСТВУЮЩИЕ В РАСЧЕТЕ — долги и обязательства предприятия, которые состоят из таких *статей*, как:

1) статьи первого раздела пассива баланса — обязательства организации: финансирование и поступления средств для определенных целей, обязательства по аренде;
2) статьи второго раздела пассива баланса — характеризуют все обязательства банкам, юридическим и физическим лицам в долгосрочной и краткосрочной перспективах;
3) все пассивы, за исключением сумм из статей «Резервы по сомнительным долгам» и «Доходы будущих периодов».

ПАТЕРНАЛИЗМ (от лат. *patemalis* — «отцовский») — 1) убеждение в том, что государство, правительство обязаны заботиться о гражданах, обеспечивать удовлетворение их потребностей за государственный счет, принимать на себя все заботы о благоденствии граждан; 2) покровительственное отношение со стороны государства, фирм, отдельной страны соответственно к своим гражданам, работникам, другой стране.

Патернализм как форма регулирования социально-трудовых отношений на уровне фирмы отражает инициативы работодателей в предоставлении работникам дополнительных благ (льгот, улучшений условий труда и т. п.) сверх предусмотренных трудовым законодательством. Выдвигая более благоприятные условия найма, организация может привлечь дополнительное количество квалифицированных работников, отобрать лучших специалистов из числа претендентов, сократить текучесть кадров, полнее задействовать трудовые мотивации, выявить и использовать способности работников для достижения успеха на рынке, улучшить морально-психологический климат, развить у персонала преданность фирме, умение сотрудничать в общих интересах.

Наиболее прочные позиции патернализм занимает в странах с патриархальными традициями (в Японии, Южной Корее, Испании, Португалии), где развито уважение к хозяину, старшим по возрасту.

ПАУПЕРИЗМ (от лат. *pauper* — «неимущий») — нищета населения, у которого нет даже жизненно необходимых средств к существованию.

ПЕНСИЯ (от лат. *pensio* — «платеж») — регулярные денежные выплаты гражданам, осуществляемые в следующих случаях: при достижении определенного возраста, при инвалидности, при потере кормильца, а также в других случаях, которые предусматривает законодательство.

Пенсионное обеспечение осуществляется за счет пенсионного и страхового фондов, которые считаются внебюджетными государственными фондами предприятий.

Существующая в обществе пенсионная система представляет собой совокупность правовых, экономических, социальных институтов и норм, цель которых — материальное обеспечение нетрудоспособных по перечисленным основаниям.

Пенсии делятся на *три основных вида:*

1) *трудовые* — для застрахованных системой обязательного социального страхования, формируемого за счет взносов работодателей и граждан;
2) *социальные*, обеспечивающие прожиточный минимум для пожилых, инвалидов и приравненных к ним категорий, не имеющих права на страховую пенсию;
3) *дополнительные*, основанные на отдельных пенсионных схемах за счет добровольных взносов работодателей и граждан.

Пенсия минимальная — самый минимальный размер пенсии, получаемой по достижении человеком пенсионного возраста (пенсия по старости), который устанавливает государство.

ПЕНСИЯ ВРЕМЕННАЯ — пенсия, выплачиваемая в течение определенного числа лет в отличие от пожизненной пенсии.

ПЕНСИЯ ПЕРЕЖИВШЕМУ СУПРУГУ — пенсия, размер которой регулярно выплачивается согласно договору семейного страхования после наступления смерти одного из супругов другому супругу.

ПЕНСИЯ С ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПЛАНОМ — пенсия, которую, кроме ежегодного дохода получает застрахованное лицо от инвестиций страховой компании. По такому договору страхования резерв взносов помещается в обыкновенные ценные бумаги, курс которых измеряется в соответствии с рыночными колебаниями.

ПЕНЯ (от лат. *poena* — «наказание») — денежная санкция (штраф), накладываемая на плательщика в случае несвоевременного выполнения и (или) просрочки денежных обязательств. Чаще всего применяется в финансовых отношениях, когда просрочена уплата налога и налоговых платежей, задержана оплата полученных товаров, ценностей, выполненных работ, услуг. Пеня начисляется за каждый день просрочки в процентах по отношению к сумме не выполненного в срок денежного обязательства, по истечении данного срока с плательщика взыскивается разовый штраф. Иногда определяют граничный, (предельный) размер пени либо за весь период процентного начисления к стоимости просроченного обязательства, либо в виде фиксированной суммы.

Общие правила о неустойке распространяются на пени.

ПЕРЕВОД — метод, применяемый при финансовых взаимоотношениях предприятий, организаций, учреждений, граждан для перечисления денежных средств, т. е., один субъект переводит другому субъекту суммы денег посредством работы кредитных учреждений и предприятий связи. Соответствующие *операции* по перечислению денежных средств называют *переводными.*

ПЕРЕВОД БАНКОВСКИЙ — способ перечисления денежных средств от одного лица (перевододателя) другому лицу (переводополучателю) с помощью банковских организаций. Банк выполняет свое поручение за перевод посредством своего корреспондента. Банковский перевод применяют как во внешнеторговых расчетах (уплата долга по кредитам, авансирование, оплата задолженности по открытому счету и др.), так и в неторговых расчетах.

Осуществляется с *помощью* платежных документов или поручений одного банка другому. Платежное поручение — это приказ банка своему корреспонденту произвести выплату определенной денежной суммы по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю с обязательным указанием банку-плательщику выплаченной им суммы. Иногда в содержании платежного поручения может быть условие о выплате бенефициару (иностранному получателю) соответствующих сумм против представления им расписки или против указанных документов — финансовых, коммерческих (документарный перевод).

При переводных операциях банку в платежном поручении даются конкретные указания. Банк-плательщик платит бенефициару

указанную в платежном поручении сумму за свой счет, но имеет право претендовать на возмещение, которое осуществляется следующими *способами:*

1) суммы, зачисленные в другом банке на счет ностро или клиринговый счет банка-плательщика;
2) сумма перевода может быть списана банком-плательщиком со счета лоро банка-переводителя в банке-плательщике.

ПЕРЕВОД ВКЛАДОВ — перевод денежных средств с одного счета на другой, осуществляемый при транспортировке грузов, товаров, пассажиров.

ПЕРЕВОД ДОЛГА — замена должника в долговом, кредитном обязательстве, которая имеет место только при соглашении между первоначальным должником и заменяющим его лицом. При этом кредитору не все равно, какова личность его должника.

ПЕРЕВОЗКА НЕСОХРАННАЯ (англ. *unguaranteed transportation)* — перевозка, при которой могут произойти порча или повреждение груза.

ПЕРЕВОЗЧИК — предприятие, которое выдает перевозочный документ и осуществляет либо обязуется осуществить перевозку в соответствии с таким документом, а также представляет или обязуется предоставить обслуживание, связанное с такой перевозкой.

Перевозчик договорный — предприятие, которое заключает договор перевозки с выдачей перевозочного документа с пассажиром либо отправителем или лицами, действующими от их имени.

Перевозчик фактический — предприятие, которое не заключало договор перевозки и не является договорным перевозчиком, однако оно получает полномочия от договорного перевозчика на осуществление всей перевозки или ее части.

ПЕРЕГОВОРЫ — процесс двухстороннего обмена информацией, который нацелен на достижение договоренности с другими в условиях, когда часть интересов совпадает, а другие — прямо противоположны; процесс взаимной выработки, обмена и выполнения определенных наборов обещаний, удовлетворяющих основные интересы сторон, непосредственно вовлеченных в конфликт.

Выделяют *два вида* переговоров:

1) переговоры, необходимые в случаях конфликтных отношений;
2) переговоры, которые ведут в рамках сотрудничества.

Переговоры, ориентированные на сотрудничество, не исключают того, что у сторон могут появиться серьезные разногласия, и на этой почве возникнет конфликт. Возможна ситуация, когда конфликтующие стороны после проведения переговоров и урегулирования конфликта начинают сотрудничать. *Результатом* переговоров является совместное решение. Совместное решение — это единое решение, которое стороны рассматривают как наилучшее в данной ситуации.

В зависимости от целей, которые преследуют участники, выделяются такие *функции* переговоров:

1) *информационная* — заинтересованность сторон только в обмене взглядами, без согласия на совместные действия;
2) коммуникативная — стороны завязывают новые деловые связи, отношения;
3) *регуляции* и координации действий;
4) *контроля* (например, по поводу выполнения соглашений);
5) *отвлечения внимания* (одна из сторон стремится выиграть время для перегруппировки или наращивания сил);
в) пропаганды (позволяет одной из сторон показать себя в выгодном свете в глазах общественности);
7) *проволочек* (одна из сторон идет на переговоры, чтобы вселить надежду оппоненту на решение проблемы, успокоить его).

ПЕРЕГОВОРЫ О ЦЕНЕ — этап процесса реализации продукции, услуги, который считается самым ответственным. Клиент принимает решение о покупке согласно своим ожиданиям пользы от приобретения: чем выше для него польза от покупки, тем менее значима ее цена. В ходе переговоров о цене необходимо *продавать дополнительную пользу.* Цену *рекомендуется* называть только после определения потребностей клиента, и уяснения им пользы и выгоды предложения товара (услуги). Цену нужно называть твердо и уверенно. Уступки в цене без встречных уступок и обязательств вызывают недоверие. Необходимо задавать партнеру встречные вопросы, дабы поведать о пользе и выгоде своего предложения, и только затем называть свою цену. При этом не следует называть «голую» цену — нужно аргументировать ценность продукта.

ПЕРЕГРЕВ ЭКОНОМИКИ — чрезмерно высокие темпы экономического роста, часто вызванные перекредитованием и необоснованными государственными расходами и угрожающие усилением инфляционных тенденций.

ПЕРЕГРУППИРОВКА АКЦИЙ — изменение структуры капитала в акции посредством их объединения с увеличением номинала или методом слияния обычных акций с привилегированными.

ПЕРЕДАЧА — вручение, распространение, доведение чего-либо до кого-либо каким-нибудь способом; воспроизведение, наложение, изображение; отдача в распоряжение, на рассмотрение; отдача во владение; отдача чего-нибудь в большей степени, чем необходимо.

ПЕРЕДАЧА ПРАВ ПО ЦЕННОЙ БУМАГЕ (англ. *transfer rights on securities)* — 1) передача с пользу другого лица прав на ценную бумагу на предъявителя — это простая передача самой ценной бумаги; 2) передача прав на именную ценную бумагу происходит в порядке, предусмотренном для переуступки требований (цессии); 3) передача прав на ордерную ценную бумагу осуществляется за счет нанесения на эту бумагу передаточной надписи — индоссамента.

ПЕРЕДАЧА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК - происходит в результате заявления обеих сторон договора в присутствии сотрудника нотариата, при этом сразу составляется официальный договор по этому поводу, который должен быть засвидетельствован.

ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ — обмен технологиями между ступенями исследований и разработок, применение и совершенствование технологий внутри предприятий и между ними, а также между различными странами и т. п., передача технологии происходит в *виде* передачи документации, вещественных элементов, обучения, командирования персонала и другими методами.

ПЕРЕДОВИКИ — передовые работники (обычно участники какого-либо соревнования, постоянно добросовестно выполняющие и перевыполняющие производственные задания); продвинутые работники, которые являются лидерами в производственном процессе и показывают положительный пример отношения к своим обязанностям окружающим.

ПЕРЕЛИВ КАПИТАЛА ЧИСТЫЙ - разница между реальными финансовыми инвестициями и займами, осуществляемыми, предоставляемыми отдельными лицами и фирмами внутри страны другим странам мира, и инвестициями и займами отдельных стран и фирм других стран в данной стране. Это разность между притоком капитала в страну и его оттоком.

ПЕРЕЛОЖЕНИЕ НАЛОГОВ — перенесение налогоплательщиком своего налога полностью или частично на другое лицо, с которым он имеет экономические взаимоотношения и которое несет обязательство по данному налогу. Прямое переложение налога осуществляется, когда в цену включается сам налог, например налоги на потребление при реализации товара потребителям.

Обратное переложение налогов имеет место, если цена снижается, например при продаже земли, недвижимости, ценных бумаг происходит перенесение налога на продавца за счет вычета из цены реализации капитализированной суммы налога.

Переложение налогов может возникнуть при установлении нового налога. Часто переложение бывает многоступенчатым. Так. например, налог на добавленную стоимость, который уплачивает добытчик железной руды, включается в ее цену и перекладывается на чугунолитейное предприятие. Это предприятие поступает точно таким же образом, перекладывая этот налог на сталелитейное предприятие, далее — на завод металлопроката, затем на производителя посуды и так до тех пор, пока данный налог не доходит до розничной цены и не будет уплачен из кармана потребителя.

Переложение налогов может иметь и другие более замысловатые формы и самые неожиданные и порой нежелательные последствия. Известен такой случай, который произошел в XIX в. в Германии. В розничной торговле большие универмаги приобрели такую силу на рынке, что мелкие торговцы стали не выдерживать конкуренции. Массовое разорение мелких торговцев могло привести к монополии. Желая избежать этого, правительство решило помочь мелким торговцам и ввести налог на универмаги в размере 2% их торгового оборота. Расчет был сделан на то, что универмаги поднимут свои цены на 2% выше рыночного уровня — и мелкие торговцы, свободные от этого налога, станут более конкурентоспособными. Правительство долго не могло понять, почему после этого у мелких торговцев дела стали идти еще хуже. В реальности оказалось, что универмаги не стали повышать свои цены. Вместо этого они от всех своих поставщиков потребовали снизить цены на 2%. Поскольку крупные универмаги были выгодными клиентами, поскольку брали товар регулярно и большими партиями, их поставщики были вынуждены согласиться на это. В результате этот налог был переложен на них. Однако эти предприятия тоже сумели переложить налог. На кого? На других своих заказчиков, от которых они практически не зависели, т. е. на мелких торговцев, которые с этого времени были вынуждены покупать товар на 2% дороже. Введенный налог не только не достиг своей цели (уменьшить прибыль универмага), но и ухудшил то, что должен быть улучшить.

ПЕРЕМЕННАЯ ЭКЗОГЕННАЯ ^переменная характеристика объекта, отражающая условия и свойства внешней по отношению к данному объекту среды. Используется при решении задач, связанных с экономико-математическим моделированием. Переменные экзогенные чаще всего учитываются для ограничения экономико-математической модели. Так, если в качестве *объекта исследования* выступает экономика страны в целом, то *экзогенными факторами* будут:

1) внешнеполитические и внешнеэкономические условия;
2) проблемы обороноспособности;
3) численность населения;
4) климатические условия.

Переменная экзогенная — это *понятие*, противоположное переменной эндогенной. В расчетах и исследованиях экономико-математических моделей экзогенные величины принимаются обычно как известные (заданные) входные *параметры*, рассчитываемые вне модели.

В качестве примера выделим некоторые переменные экзогенные, выступающие в качестве значащих величин при прогнозировании тенденций развития регионально-отраслевых хозяйственных комплексов. К наиболее *важным* переменным экзогенным следует *отнести:*

1) результативность экономической политики, реализуемой на федеральном уровне;
2) размеры финансовой поддержки региона или отрасли из федерального бюджета;
3) степень вовлеченности регионально-отраслевого хозяйственного комплекса во внешнеэкономические связи;
4) механизм взаимодействия Российской Федерации и ее субъектов, включая разграничение полномочий между федеральными органами государственной власти и органами субъектов РФ.

ПЕРЕМЕННАЯ ЭНДОГЕННАЯ — переменный показатель объекта, который характеризует его внутренние качества, свойства. Используется при решении задач, связанных с экономико-математическим моделированием. Переменные эндогенные часто определяются так же, как выходные данные. Изменение эндогенных величин происходит внутри моделируемой системы в отличие от переменных экзогенных, которые вводятся в модель извне. Для экономико-математических моделей разделение переменных на эндогенные и экзогенные достаточно произвольно и определяется характером поставленной задачи. Переменные эндогенные взаимосвязаны, причем всегда присутствуют элементы как прямых, так и обратных связей.

Примером могут служить некоторые *наиболее важные* переменные эндогенные, которые необходимо учитывать в качестве значимых величин при экономико-математическом моделировании социально-экономических процессов в субъектах РФ и прогнозировании тенденций развития регионально-отраслевых хозяйственных комплексов. К переменным эндогенным могут быть *отнесены:*

1) состояние природно-ресурсного и производственно-технического потенциала;
2) специализация и степень концентрации производства;
3) наличие и структура инновационного потенциала;
4) географическое положение региона;
5) степень адаптации предприятий к рыночным реформам.

ПЕРЕНОС УБЫТКОВ НАЗАД (ВПЕРЕД) — отнесение убытков, понесенных в данном году, на прошлый или будущий годы с целью уменьшения потерь от переплаты налогов; реально применяется на границе года. Может осуществляться в результате распоряжений правительства или центрального банка данной страны.

В экономике США — это возможность компании покрывать свои убытки предыдущей прибылью за прошедшие 3 года или будущей прибылью последующих 5—15 лет (смотря какой характер носят убытки); физические лица (граждане) имеют право на перенесение убытков только вперед, при этом срок перенесения неограничен.

ПЕРЕОЦЕНКА — внесение изменений в прежнюю оценку, новая стоимостная оценка, изменение нарицательной стоимости вкладов за счет влияния инфляции, в результате морального износа, подвижности цены. Понятие «переоценка» в экономике используется в случаях:

1) переоценки активов фирмы согласно их текущей стоимости;
2) переоценки активов юридического лица по заведомо завышенной стоимости.

ПЕРЕОЦЕНКА БАЛАНСА — бухгалтерская операция, в которой возникает необходимость, если в балансе неточно отражена реальная оценка показателей, например вследствие динамики цен на активы.

ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ — изменение в учете стоимости основных средств. Осуществление переоценки возможно только при внесении исправлений в бухгалтерском учете, по постановлению правительства, а также в случае реконструкции объекта. Коммерческая организация *вправе* производить переоценку объектов основных средств по восстановительной стоимости, причем возникающая разница приходится на счет добавочного капитала и такая переоценка может осуществляться не чаще одного раза в год (на начало отчетного периода).

Есть два *метода* переоценки средств:

1) за счет индексации балансовой стоимости основных средств;
2) посредством прямого пересчета балансовой стоимости применительно к ценам на момент времени переоценки.

При *изменении* оценки основных фондов изменяется и величина уставного фонда в основных средствах.

Организации осуществляют переоценку либо самостоятельно, либо привлекают специалистов-экспертов. В бухгалтерском учете увеличение балансовой стоимости находит отражение по дебету счета «Основные средства» либо счета «Долгосрочно арендуемые основные средства» в корреспонденции со счетом по субсчету «Добавочный капитал» и счетом «Нераспределенная прибыль» субсчетом «Фонд социальной сферы».

ПЕРЕОЦЕНКА ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ — внесение изменений в цены на дату осуществления переоценки. *Результат* переоценки — дооценка или уценка. Составляется акт о переоценке товарно-материальных ценностей, здесь перечисляются подверженные переоценке предметы, а также их количество, цены до переоценки и после нее, в акте переоценки определяется сумма переоценки.

Ценности, подверженные переоценке, регистрируют в акт только на базе их инвентаризации. Для осуществления учета переоценки товарно-материальных ценностей имеется соответствующий счет «Переоценка материальных ценностей»: здесь учитываются ценности, относящиеся к оборотным средствам, в том числе незавершенное производство, готовая продукция, а также сведения об отклонении стоимости данных ценностей в текущих ценах на рынке от стоимости на счетах бухгалтерского учета.

ПЕРЕПИСЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ — первоисточник важнейшей информации о структуре и развитии экономии. Один из основных видов статистического наблюдения. Сведения, полученные в результате переписи эко-

номической необходимы при построении балансов системы национального счетоводства. Сплошные переписи экономические проводятся с определенной периодичностью, например в США — раз в пять лет, путем распространения на предприятиях опросных листов. Переписи проводятся по различным отраслям экономики (промышленность, торговля, сельское хозяйство, услуги и т. д.) и включают как общие вопросы, касающиеся развития отрасли в целом, так и специальные вопросы, касающиеся развития отдельного предприятия.

ПЕРЕПЛАТА — сумма платежей, превышающая необходимую сумму оплаты и подлежащая возврату плательщику.

ПЕРЕПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ — означает продвижение продукта (товара) на новый сегмент рынка. При определенных обстоятельствах новый сегмент может представлять собой совершенно новую группу потребителей.

Перепозиционирование товара на рынке часто *используется* для предотвращения снижения продаж, возникающего в связи с вторжением на рынок товаров-заменителей. Как правило, успешное перепозиционирование марки товара на рынке затруднительно, а уровень успеха низок. Для этого имеется ряд причин, главная из которых связана с тем, что на рынке определенная марка уже имеет сложившийся образ.

При перепозиционировании товара возникают серьезные проблемы. Если у компании имеется множество лояльных потребителей, которых она хотела бы сохранить, то при перепозиционировании возникает опасность *отчуждения* существующей группы потребителей. Это обычно происходит, например, когда журналы или газеты пытаются перепозиционировать себя, чтобы обратиться к какой-нибудь другой группе населения или читателей.

ПЕРЕПРОДАЖА (англ. *resale)* — реализация товаров с большей выгодой, следующая за их покупкой по более низкой цене.

ПЕРЕПРОДАЖА ТОВАРОВ ЗА ГРАНИЦЕЙ — экономическая операция на внешнем рынке, которую под руководством МВФ по платежному балансу определяют в качестве сделки, в процессе которой товары покупаются, потом опять реализуются, причем границы национальной экономики, где проживает их временный владелец, не пересекаются.

ПЕРЕПРОИЗВОДСТВО — критическое состояние рыночного производства, возникающее в конце фазы подъема, завершающей экономический цикл. *Суть* перепроизводства сводится к тому, что предложение товаров превышает платежеспособный спрос на них, при этом такой разрыв не носит случайный характер.

Во-первых, при подъеме производства возрастают цены и повышается степень выгодности производства товаров. В погоне за возрастающей прибылью (доходом) предприниматели наращивают объемы производства.

Во-вторых, технический прогресс вызывает рост органического строения капитала, но с его ростом сокращается норма прибыли, характеризующая степень возрастания авансированного капитала.

Общее понижение степени выгодности применения капитала заставляет предпринимателей компенсировать снижение эффективности увеличением размеров капитала и расширением производства, что обеспечивает рост массы получаемой прибыли. К тому же рост производства ускоряется вследствие привлечения дополнительных капиталов через выпуск акций акционерными обществами. В результате производство товаров превышает свои нормальные пределы, начинает опережать возможности общественного потребления, возможности рыночного спроса и возникает перепроизводство. Однако перепроизводство имеет относительный характер. Это значит, что увеличивающийся объем выпускаемой продукции при повышающихся ценах не соответствует более медленно возрастающему спросу населения, его покупательной способности. Когда несоответствие достигает максимальной точки, возникает кризис.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ — изъятие некоторой доходной доли у одних лиц в целях их передачи в руки других лиц, передача доходов на добровольной основе одними лицами в пользу других, более нуждающихся в этих средствах, доходах.

Перераспределение доходов имеет место в масштабе государства и регионов (с помощью налогов), хозяйственных отраслей (посредством бюджетного перераспределения средств), семей (посредством распределения доходов семьи между ее членами).

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЕ ПО ПАРЕТО — понятие теории всеобщего благосостояния — перераспределение дохода или богатства от одного индивидуума к другому, при котором увеличиваются полезность и удовлетворение донора и реципиента (например в результате морального удовлетворения первого из них от его благотворительной деятельности). Это отражает наилучшее распределение ресурсов, товаров.

Теорема о том, что общее рыночное равновесие является перераспределением оптимальным по Парето, была доказана. Это означает, что, когда на рынке достигается взаимное равновесие интересов всех его участников, общая функция полезности максимальна. Это созвучно тому, что говорил Адам Смит в своем знаменитом утверждении о «невидимой руке» рынка.

Понятие оптимума Парето применяется даже в механике, что свидетельствует о плодотворности труда В. Парето. Кроме того, разрабатывается теория Парето-оптимальных решений как раздел прикладной математики.

ПЕРЕРАСЧЕТЫ — вновь произведенных расчетов; изменения ранее рассчитанных или начисленных сумм платежей, выплат в связи с появлением новых обстоятельств (изменения цен, тарифов, налоговых ставок, заработной платы, процентов).

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ — повторные отношения страховщиков по поводу страхования риска. Страховщик (цедент), зная, что принимаемый им на страхование риск превышает его возможности застраховать такой риск, передает часть этого риска на страхование другому страховщику (цессионарию), их взаимоотношения оформляются соответствующим договором. Цессионарий обязуется возместить принятую на себя часть риска при возникновении страхового случая.

Перестрахование возникло в Германии в конце XIX в., а в России появилось с 1985 г.

Иногда операции по передаче риска называют *цессией.* Перестраховщик также может передать свою часть риска в перестрахование третьей компании, занимающейся страхованием. В этом случае перестраховщик выступает в роли *ретроцедента,* новое страховое общество получает название *ретроцессионарий.*

Цессия подразумевает *два вида* договоров: по перестрахованию всех рисков вне зависимости от их размера и договоры по перестрахованию только лишь отдельных, так называемых избыточных рисков.

Различают следующие *виды* перестрахования: обязательное, факультативное, факультативно-обязательное.

Обязательное перестрахование основывается на заключении договора с цессионарием об обязательном принятии на перестрахование всех рисков компании.

При *факультативном* перестраховании предоставляется возможность отказаться от перестрахования некоторых отдельных рисков.

Факультативно-обязательное перестрахование сочетает первое и второе.

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ ОБЛИГАТОРНОЕ — это обязательная форма перестрахования, которая подразумевает законодательное обязательство всех страховых обществ, компаний, осуществляющих свою деятельность в пределах данной страны, передавать в указанной доле перестраховочной компании (в том числе и государственной) все риски, которые они принимают на страхование. Цель данного вида перестрахования сводится к максимизации применения емкости страхового рынка отдельной страны, чтобы не допускать ситуацию утечки национальной валюты за границу по перестраховочным каналам.

Договор перестрахования, в соответствии с которым страховщик-цедент обязуется передать, а перестраховщик — принять все риски по конкретному виду страхования.

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ С РАСПРЕДЕЛЕННЫМ РИСКОМ — форма перестрахования или договор эксцедента убытка, в условиях которого ставка перестраховочной премии за каждый год устанавливается посредством применения суммы эксцедентов убытка страховщика на конкретное число лет, как правило, этот срок составляет 5 лет.

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ ФАКУЛЬТАТИВНОЕ — форма перестрахования. Под перестрахованием факультативным понимается, что каждый из цедируемых рисков представляет собой предмет обособленного в организационном смысле договора перестрахования. Цедент рассматривает по отдельности для каждого риска вопросы о целесообразности перестрахования. За перестраховщиком же существует право на полное или частичное отклонение предложения цедента, выработку встречных условий, необходимых для принятия риска на перестрахование.

ПЕРЕСТРАХОВАТЕЛЬ (англ. *reinsured)* — страховщик, который принимает обязательство страховать определенный риск, но в условиях своей невозможности полностью за него ручаться передает часть этого риска в перестрахование другой страховой компании.

ПЕРЕСТРАХОВЩИК (англ. *reinsurer)* — страховщик, который принимает риск или часть риска в перестрахование от страховых случаев.

Перестраховщик прямой — страховщик, непосредственно (т. е. без услуг перестраховочного брокера) принимающий риск от цедента и осуществляющий вторичное размещение риска.

ПЕРЕСТРОЙКА ЭКОНОМИКИ СТРУКТУРНАЯ — изменение экономической структуры в зависимости от динамичных рыночных условий. *Различают* структурную перестройку как в стабильной обстановке рыночных отношений, так и в условиях переходного периода, когда наблюдаются социальные институциональные преобразования в структуре экономики. Перестройка структурная отражается системой макроэкономических показателей, показатели статистики (отраслевой и территориальной), — статистикой институциональных изменений(в их числе складывание многоукладной экономики, приватизация, акционирование, развитие малого бизнеса, фондового рынка и др.).

ПЕРЕХОД ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ — переход права собственности на приобретаемое имущество. Означает возникновение у приобретателя прав распоряжения имуществом по своему усмотрению, ответственности за причиненный ущерб, кроме того, к нему переходят риск случайной гибели или порчи имущества и другие последствия, что свидетельствует о важном практическом значении такого перехода прав собственности.

Право собственности у приобретателя имущества по договору возникает с момента передачи вещи (вручения приобретателю, сдачи транспортной организации или на почту, передачи товарно-распорядительного документа), если иное не предусмотрено законодательством или договором.

Если договор об отчуждении имущества должен удостоверяться нотариусом или подлежать государственной регистрации, то в момент регистрации или подтверждения нотариусом договора у приобретателя возникает право собственности.

ПЕРЕХОД ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЕ — право, которое переходит к покупателю с момента государственной регистрации этого права. Право собственности должно быть непременно зарегистрировано государством непосредственно после передачи предприятия покупателю, если иное не предусмотрено договором реализации предприятия.

В случае, когда договором предусмотрено сохранение за продавцом права собственности на компанию, переданную покупателю до оплаты или до наступления иных обстоятельств, покупатель вправе до перехода к нему права собственности распоряжаться имуществом и правами, входящими в состав переданного предприятия, в той мере, в какой это необходимо для целей, для которых компания и была приобретена.

ПЕРИОД БАЗОВЫЙ — период или момент времени, к которому приводятся или с данными которого сопоставляются сведения другого периода, который, как правило, является последующим и называется текущим (иногда отчетным) периодом или предстоящим (прогнозным). Понятие «период базовый» *применяется* в прогнозировании, планировании и других экономических расчетах.

Исчисляя относительные величины динамики, индексов, темпов роста, величину показателя базового периода принимают в качестве знаменателя дроби, она называется базисной величиной.

ПЕРИОД ГРАЦИОННЫЙ (англ. *grace period)* — 1) период, по истечении которого начинается погашение суммы основного долга; 2) период, когда договор по кредиту или страховке, несмотря на просроченные платежи, не считается нарушенным.

ПЕРИОД ДОЛГОВРЕМЕННЫЙ — отрезок времени, в течение которого можно внести некоторые (иногда коренные) изменения во всех производственных факторах. В периоде долговременном все факторы производства являются *переменными*, в том числе и производственной мощности отдельных фирм. В масштабах отрасли (а не отдельной фирмы) период долговременный означает также время, достаточное для появления в отрасли новых фирм или для вывода из отрасли некоторых из них.

Понятие периода долговременного важно при определении фирмой оптимального объема производства и достижения рыночного равновесия в отрасли, когда у действующих фирм нет желания покинуть отрасль, а у новых фирм — войти в нее.

Период долговременный не имеет точного количественного выражения, его *величина* существенно отличается в разных отраслях, она может *составлять* и несколько дней, и несколько лет.

В макроэкономике также часто используется данное понятие, которое означает такой период, в течение которого цены обладают достаточной гибкостью и поэтому реагируют на изменение спроса и предложения.

ПЕРИОД ДОЛГОСРОЧНЫЙ — период времени, который для макроэкономических процессов состоит более чем из одного года.

Различение долгосрочных и краткосрочных периодов в макроэкономике имеет практический смысл, поскольку результаты экономической политики оказываются разными в зависимости от временного горизонта.

ПЕРИОД КРАТКОСРОЧНЫЙ — 1) в макроэкономических процессах период продолжительностью менее одного года; 2) отрезок времени в экономической теории, в течение которого у производителей товаров часть используемых ресурсов постоянна (оборудование, здания), а часть — переменна, но в этот период не изменяются производственные мощности.

ПЕРИОД ЛЬГОТНЫЙ — период, на протяжении которого при нарушении сроков платежа договор страхования или кредита не считается нарушенным.

Период кредита льготный — отсрочка начала погашения кредита до того момента, на который этот кредит полностью используется.

ПЕРИОД НАЛОГОВЫЙ — отрезок времени, в рамках которого должны определиться обязанности налогоплательщика по его налогам или сборам. К таким обязанностям относятся: ведение налогового учета, предоставление отчетов и налоговых деклараций, выплата соответствующих сумм налога или сбора, а также другие обязанности.

Период налоговый может состоять из нескольких отчетных периодов, по каждому из которых налогоплательщик обязуется выплачивать авансовые платежи по соответствующему налогу. Периодом налоговым для налога или регулярного сбора считается один календарный год, а для разового сбора — временной промежуток, до истечения которого налогоплательщик должен произвести оплату этого сбора.

ПЕРИОД ОКУПАЕМОСТИ — период, который необходим для полного возвращения инвестированных в проект денежных средств.

ПЕРИОД ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА — период от первого до последнего платежа в счет погашения кредита.

ПЕРИОД ПОСТАВКИ ТОВАРОВ — срок поставки товаров отдельными партиями, которые могут быть оговорены в договоре поставки, в том числе график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и т. д.). Если в договоре не определены периоды поставки товаров, то товары должны поставляться равномерными партиями помесячно, если иное не вытекает из закона, иных право-

вых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота.

ПЕРИОД ПРОЦЕНТНЫЙ — часть общего срока среднесрочного и долгосрочного кредита, предоставленного по плавающей процентной ставке, период, в течение которого процентная ставка по кредиту фиксируется на измененном уровне по соглашению между кредитором и заемщиком.

ПЕРИОД РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ — период, связанный с возможностью приспособления производителей и потребителей к новым рыночным условиям. А. Маршалл *различал* периоды рыночного равновесия: долгосрочные и краткосрочные.

Период рыночного равновесия *долгосрочный* — достаточно длительное время, чтобы производители и потребители (продавцы и покупатели) успели полностью приспособиться к новым рыночным условиям, в том числе изменить комбинацию факторов производства, установить новое оборудование, построить новые здания и сооружения и т. п.

Период рыночного равновесия *краткосрочный* — время, в течение которого производители и покупатели не успевают полностью приспособиться к изменившимся рыночным условиям. Например, производитель может увеличить в этот период выпуск продукции, наняв больше рабочих, и купить больше сырья, но он не успеет построить новый цех или расширить парк оборудования.

ПЕРИОД РЫНОЧНЫЙ — отрезок времени, когда предложение товара не является сколько-нибудь эластичным; промежуток времени, в течение которого все ресурсы производства постоянны, а производители продукции не имеют возможности резко изменить объем производства в ответ на изменение цены на этот продукт.

ПЕРИОД УПРЕЖДЕНИЯ ПРОГНОЗА (или период прогнозируемый) — отрезок времени, границы которого определяются моментом, на который есть в наличии последние данные статистики об исследуемом объекте, и моментом, к которому относится прогноз.

В зависимости от периода упреждения прогноза принята следующая *классификация* прогнозов экономических:

1) прогнозы оперативные (до 1 месяца);
2) прогнозы краткосрочные (не превосходят 1 года);
3) прогнозы среднесрочные (более 1 года, но менее 5 лет);
4) прогнозы долгосрочные (более 5 лет).

ПЕРРУ ФРАНСУА (1903—1987) — французский экономист, основоположник институционально-социологического направления в экономической теории.

Краткая биография

Профессор «Коллеж де Франс», основатель и директор Института экономического и социального развития.

Основной труд

«Экономика XX века» (1961 г.).

Главные достижения

Ф. Перру первый предпринял попытку разработки теории современного капитализма, что позволило бы преодолеть ограниченность абстрактного исследования традиционной западной политической микроэкономики. Для этого Ф. Перру разработал собственную теорию экономики доминирования. Ф. Перу в своих трудах заявлял, что современный экономический мир представляет собой мир господствующих и подчиненных фирм. При этом отношения доминирования между капиталистическими фирмами Ф. Перру относил и к взаимоотношениям отдельных государств. Автор теории доминирования формулирует принципы индикативного планирования: доминирующая единица заставляет другие фирмы и подчиненных принять ее правила игры, поскольку сама активно воздействует на них с целью роста прибыли. Доминирующая единица, обладающая мощным эффектом увлечения, — это своеобразный полюс роста (это может быть и фирма, и отрасль, и к омплекс отраслей), который способствует возникновению эффекта агломерации посредством концентрации в одном месте и объединения дополняющих друг друга видов деятельности. Полюсы роста, в свою очередь, образуют в регионе или государстве зоны развития. По мнению Ф. Перру, главная задача экономической государственной политики сводится к образованию и размножению подобных полюсов роста и к управлению сферой распространения их эффекта увлечения.

В общем виде теория Ф. Перру состоит из трех частей: во-первых, из теории доминирующей экономики, которая должна по-новому описывать современную экономику; во-вторых, из теории гармонизированного роста — указывает способы совершенствования экономики посредством государственного регулирования; в-третьих, из теории всеобщей экономики — призвана дать описание будущего общества, где товары и услуги производятся для каждого человека, и нет места нужде и насилию. Теория всеобщей экономики Ф. Перру основывается на принципе неравенства как основополагающем принципе хозяйственной жизни, поскольку, по его мнению, в современной экономической системе нет никаких внутренних побуждений, которые толкали бы ее к установлению равенства. Неравенство вытекает из различий в размерах производства и капитала, из различной степени информированности партнеров, из принадлежности к различным слоям общества.

По мнению Ф. Перру, главным результатом неравенства является существование доминирующих и подчиненных экономических единиц, отношения между которыми строятся на принуждении как специфическом экономическом благе, дающим его владельцу экономические преимущества. В результате такого неравенства хозяйствующих единиц происходит деформация экономического пространства, частным случаем которого является поляризация пространства вокруг ведущей отрасли (так называемый полюс роста (по Перру)). Предприятия, входящие в состав полюса роста, завязывают неравноправные отношения с его полюсами, на них оказывается увлекающее или тормозящее воздействие.

Далее Ф. Перру разработал теорию макроединицы, он считал, что внутри макроединицы имеют место динамика природы и наличие конкуренции. Она прекращает быть стихийной, агрессивной, неорганизованной и становится коллективной, превращаясь в «борьбу-соревнование»; изменение природы конкуренции воздействует на механизм распределения ресурсов в целом, иными словами, влияет на внутреннее движение капиталов отрасли и между отраслями. Ф. Перру основывается на максимизации не только индивидуальной прибыли для каждого предприятия, но и для всех макроединиц. Значение в том, что норма прибыли у отдельных предприятий не зависит от величины их собственного капитала.

На основе концепции доминирующей экономики и категории неоднородности роста Ф. Перру относительно практики планирования в условиях капитализма вывел следующее: во-первых, невозможно обеспечить сбалансированность роста, политика роста всегда представляет собой политику неравномерного роста вне зависимости от сознательного или стихийного его достижения; во-вторых, политика роста, будучи структурной политикой, имеет направленность в сторону активного преобразования структур; в-третьих, ввиду неравномерности роста характер структурной политики обязательно избирательный, а не глобальный, как в кейнсианской теории.

Ф. Перру считал, что политика гармонизированного роста должна соответствовать трем принципам: во-первых, максимальному увеличению валового реального продукта и минимальному допущению его колебаний; во-вторых, сокращению диспропорции между экономическими сферами; в-третьих, гуманизации последовательных состояний равновесия, принятию во внимание того факта, что соответствие темпов роста наличной рабочей силы, мощности, капиталовложений, сбережений фактически есть соответствие планов людей и социальных групп.

Во многом именно благодаря Ф. Перру институциональное направление в 1950—1960 гг. стало ведущим во французской экономической мысли.

ПЕТТИ УИЛЬЯМ (1623—1687) — английский экономист.

Краткая биография

Сын мелкого ремесленника, учился на медицинском факультете в университетах Лейдена, Парижа, Оксфорда. Обладал разносторонними способностями; служил на флоте, в Амстердаме зарабатывал на жизнь в мастерской ювелира и оптика. В Париже служил секретарем философа Т. Гобса, живущего там в эмиграции. В 1646 г. изобрел копировальную машину, в 1949 г. получил степень доктора физики, в 1651 г. стал профессором анатомии и музыки. Был крупным

землевладельцем. В период Реставрации служил династии Стюартов, получил звание пэра Англии.

Основные труды

«Трактат о налогах и сборах» (1662 г.) — здесь подвержены анализу монополии, денежная природа и ценность, процент ссудного капитала и вексельный курс, земельные ренты и страхование; «Слово мудрым» (1665 г.); «Политический обзор, или анатомия Ирландии» (1672 г.); «Разное о деньгах» (1682 г.); «Эссе о политической арифметике» (1683 г.).

Главные достижения

У. Петти не был сторонником меркантилистов в их взгляде на то, что источником богатства является сфера обращения, поскольку считал таковой производственную сферу. Доказывал, что денежные средства не являются источником богатства и что люди не должны преследовать цель увеличения их количества путем фальсификации.

У. Петти работал над вопросом, что есть богатство страны, когда его можно сводить к золоту и серебру, а когда — к продуктам труда, также занимался поисками ответа на вопрос, всегда ли с помощью денег можно хорошо определить и измерить уровень богатства как отдельного человека, так и страны в целом. Он подробно анализирует воздействие (недовольство или отсутствие его) одного и того же налога на население в условиях избытка и недостатка денег в стране. У. Петти рассматривал вопрос о таможенных пошлинах и предпринял попытку выявить их суть и установить оптимальное обложение им населения.

У. Петти стал основоположником в разработке трудовой теории стоимости. Считая, что стоимость товаров определяется затраченным трудом, экономист пытался выяснить происхождение прибавочной стоимости. Всеобщей формой прибавочной стоимости считал ренту, конкретные проявления которой — земельная рента, денежная рента (ссудный процент).

Земельную ренту он рассматривал как излишек стоимости над заработной платой. Впервые дал определение дифференциальной ренты, указал на зависимость ее величины от плодородия и местоположения земельных участков. Под ценой земли У. Петти понимал капитализированную ренту. Ссудный процент трактовал как доход, производный от земельной ренты. Учение У. Петти о заработной плате вскрывало противоположность интересов владельцев капитала и наемных работников. Он считал, что повышение заработной платы означает прямой ущерб для владельцев капитала. Определял заработную плату прожиточным минимумом рабочего. Уверял в постоянстве и тождестве общественных экономических и природных законов, экономическое развитие общества находил зависимым от объективных законов. Признавал закономерным вмешательство государства в регулирование экономики.

У. Петти считал, что деньги являются особым товаром, играющим роль особого эквивалента, а количество необходимых для обращения денег определяется размерами товарно-платежного оборота. По его мнению, полноценные деньги в известных пределах могут быть заменены бумажными деньгами.

Статистико-экономический метод анализа впервые лег в основу политической арифметики. У. Петти заложил основу современной системы национального счетоводства, доказывая факт необходимости организации государственной статистической службы и исчисления богатства нации и национального дохода страны, первым подсчитав данные показатели применительно к Англии.

У. Петти создал понятие о национальном доходе, способе его исчисления, а также он предложил практику выборочных обследований, в результате чего появилась идея создания социологических опросов населения.

В последние годы жизни У. Петти занимался главным образом вопросами роста, размещения, занятости народонаселения; его, также как и Джона Граунта, можно считать основателем демографической статистики.

ПИГУ АРТУР СЕСИЛ (1877—1959) — английский экономист, заложивший основы теории государства всеобщего благоденствия.

Краткая биография

В университете изучал математику и историю, что дало основу знаний для работы в области теоретической экономии. Начинал работу под руководством А. Маршалла. В 1908—1919 гг. сменил А. Маршалла на посту заведующего кафедрой. Правительство Великобритании часто привлекало его к разработке решений по экономической политике. Занимал должности члена валютного комитета, королевской комиссии по подоходным налогам, комитета Чемберлена по вопросам денежного обращения.

Основные труды

Теоретическое наследие А. Пигу достаточно велико. Сюда входит детальная разработка отдельных проблем, которым посвящена книга «Экономическая теория благосостояния» (1924 г.).

Главные достижения

Стал модификатором экономической модели Дж. М. Кейнса, посредством ее дополнения эффектом богатства (позднее эффект Пигу). Основоположник школы синтезированной теории кейнсианства и неоклассиков. Целью своих исследований А. Пигу ставил разработку практического инструментария для обеспечения благосостояния на основе посылок неоклассической теории, теории убывающей предельной полезности, субъективно-психологического подхода в оценке благ и принципа утилитаризма. А. Пигу фактически завершил образование неоклассической теории благосостояния.

А. С. Пигу

Центральными понятиями теории А. Пигу является национальный дивиденд или национальный доход, который трактуется как чистый продукт общества, как множество материальных благ и услуг, приобретаемых за деньги. А. Пигу считал данный показатель мерой общественного благосостояния наряду с мерой эффективности производства. В теории благосостояния (подразумевается взгляд с позиции общества в целом) А. Пигу присутствуют понятия индивидуальной функции удовлетворения, частной выгоды от производства и т. п.

По мнению А. Пигу, нерыночные связи представляют большой практический интерес, поскольку глубоко проникают в индустриальную экономику. Основным критерием теории А. Пигу стала практика, автор сформулировал правила, согласно которым экономика достигала максимального уровня социального благосостояния при достаточном государственном вмешательстве на частных рынках, при растущих налогах и субсидиях. А. Пигу в качестве ключевого понятия применял категорию дивергенции (разрыва) между частными выгодами и издержками. По мнению Пигу, в случаях, когда предельная социальная выгода превышает предельную частную выгоду, соответствующую решениям индивида купить товар, правительство должно субсидировать производство или покупки (а возможно, и то и другое), чтобы снизить рыночную цену и способствовать большему потреблению товара. Когда предельные общественные издержки больше предельных частных затрат данного товара, то правительство должно облагать налогом этот товар или в крайнем случае установить налог на экономическую деятельность, имеющую отношение к дополнительным издержкам, для последующего отражения частными издержками и ценой товара этих внешних издержек. В реализации практической системы А. Пигу важнейшей трудностью является определение с помощью политики оптимального уровня налогов и субсидий. Заслуга А. Пигу в том, что он показал понимание зависимости общественного благосостояния не только от выполнения предельных условий. А. Пигу также доказал необходимость принятия мер в перераспределении доходов.

В концепции А. Пигу указано на то, что категория индивидуального благосостояния шире, чем его экономические аспекты. Наряду с максимумом полезности от потребления в понятие индивидуального благосостояния входят и условия окружающей среды, и характер работы, положение в обществе, жилищные условия, безопасность и др. А. Пигу часто уделял внимание неточностям отражения

размерами национального дивиденда уровня общего благосостояния, поэтому не исключал возможность роста уровня экономического благосостояния при постоянном росте благосостояния.

А. Пигу, отталкиваясь от закона убывающей предельной полезности, сделал вывод об увеличении суммы общего благосостояния за счет передачи части дохода от богатых к бедным. Исходя из этого, А. Пигу разработал теорию налогообложения и дотаций, где основным принципом налогообложения является принцип наименьшей совокупной жертвы, т. е. равенство предельных жертв для всех членов общества, что соответствует системе прогрессивного налогообложения.

Идея А. Пигу о выравнивании посредством налогов размеров располагаемого дохода созвучна гипотезе об одинаковости индивидуальных функций полезности от дохода, из которой следует, что большая налоговая ставка на высокие доходы означает примерно ту же потерю полезности для низкодоходных групп. В рамках проблем распределения А. Пигу исследовал соотношение экономических интересов общества и индивида, стремясь теоретически найти основы для разрешения конфликтов, возникающих между частными и общественными интересами. Поэтому А. Пигу рассматривал ситуации, когда в деятельности предприятия и потребителя имеют место внешние эффекты: они не измеряются в деньгах, но реально оказывают влияние на общее благосостояние.

ПИКЕТИРОВАНИЕ — форма протеста против действий вышестоящих органов или администрации, когда работники компании концентрируются около ее зданий, чтобы принять участие в проходящей забастовке или с целью объявления собственных требований.

ПИРАМИДА — сомнительный способ наживы, сделка-афера, которые часто используют в своей практике финансовые компании. Суть сомнительной сделки сводится к тому, что денежные средства, получаемые компанией от реализации ценных бумаг вовлекаемых лиц, которые образуют нижние слои пирамиды, частично идут на рекламу, доход владельцев компании, а частично выплачиваются в качестве дивидендов лицам высших слоев пирамиды, ранее купившим ценные бумаги.

Время жизни пирамиды, как правило, заканчивается (она разрушается), в результате чего участники нижних слоев утрачивают свои вложения, а сама компания либо терпит крах, либо снова начинает создавать подобные пирамиды. В некоторых странах законодательство накладывает табу на проведение пирамидальных финансовых операций.

В России в начале 1990-х гг. возник целый ряд таких пирамид, наиболее крупными из которых были АО «МММ», «Русский дом Селенга», которые потерпели финансовый крах, в результате которого сотни тысяч вкладчиков потеряли свои сбережения.

ПИСЬМО ГАРАНТИЙНОЕ — письменное свидетельство гаранта о выполнении определенных обязательств выдается лицу, в пользу которого гарантировано данное выполнение. Не исключается выдача гарантийного письма третьим лицом. При этом если лицо (должник), за которое ручается третье лицо, не может исполнить определенных обязательств, то третье лицо отвечает по обязательству самостоятельно.

Документ, который в письменном виде свидетельствует о том, что качество поставляемой продукции соответствует договорным условиям купли-продажи, контракта на поставку.

То же, что и *обязательство гарантийное.*

ПИСЬМО О НАМЕРЕНИЯХ — письмо, автор которого заявляет в его содержании о своих намерениях совершить определенное действие в установленных условиях.

Письмо о намерениях инвестора — в практике США это заявление о намерениях инвестора взаимного фонда, в котором он объявляет о своем намерении в течение 13 месяцев инвестировать сумму денег, достаточно значительную, чтобы иметь право на скидку с комиссионного сбора при продаже ценных бумаг.

ПЛАГИАТ (от лат. *plagiatus* — «похищенный») — умышленное присвоение авторства на чужое произведение литературы, науки, искусства, изобретение (полностью или частично).

ПЛАН АУДИТА ОБЩИЙ — план, служащий руководством для осуществления программы аудита. В плане общем аудита аудиторская организация обязана предварительно установить временные рамки проведения аудита и составить график его проведения, подготовки отчета и заключения аудитора.

В общем плане аудиторская организация *определяет:*

1) пути проведения аудита, отталкиваясь от результатов предварительного анализа;
2) состояние и оценку надежности системы внутреннего контроля;
3) оценку аудиторского риска.

В общий план аудита входят положения по планированию управления и контроля качества проводимого аудита. Аудиторская организация должна определять роль внутреннего аудита, а также оценивать необходимость привлечения экспертов в процессе проведения аудита общего.

План аудита общего должен *предусматривать:*

1) формирование группы аудиторов, в том числе их численность и квалификацию;
2) распределение специалистов аудита согласно их профессиональным качествам и должностным уровням по отдельным участкам аудита;
3) инструктаж всех членов группы по поводу их обязанностей, ознакомление их с финансово-хозяйственной деятельностью субъекта экономики;
4) контролирование претворения в жизнь плана и качества аудиторской работы;
5) разрешение вопросов методики по поводу практической реализации аудиторских процедур.

ПЛАН ДОХОДОВ — критерий в статистике при учете доходов, согласно которому население делится на лиц, имеющих самостоятельный заработок, и на лиц, не имеющих самостоятельного заработка.

ПЛАН МАРКЕТИНГА — план, в соответствии с которым устанавливаются цели и задачи маркетинговой деятельности, а также способы их достижения и выполнения. План маркетинга состоит из множества частных планов маркетинговой деятельности (среди которых производство, сбыт, реклама и т. д.), которые соответствуют друг другу по времени, месту, мероприятиям, исполнителям.

Обязательной и самой важной частью плана маркетинга является аналитический обзор о состоянии рынка и товарах конкурентов. В плане маркетинга ставятся определенные *задачи* по каждому из *направлений* деятельности, таким как:

1) совершенствование товара;
2) упаковка;
3) ценообразование;
4) сбыт и распределение;
5) реклама.

План маркетинга содержит общую смету затрат на маркетинговые мероприятия.

ПЛАН МАРШАЛЛА — послевоенная программа помощи США в 1948—1952 гг., направленная на восстановление западноевропейских стран. Программа получила название по имени ее разработчика, государственного секретаря США Дж. *К.* Маршалла. Назначение данной программы сводилось к противостоянию развала Европы и содействию создания развитых национальных экономик в странах Западной Европы.

Была предложена в 1947 г., а вступила в действие в апреле 1948 г. В реализации плана Маршалла приняли участие 16 европейских государств, образовавших комитет по Европейскому Экономическому Сотрудничеству, который затем был преобразован в Организацию Европейского экономического сотрудничества. Эта организация совместно с Администрацией экономического сотрудничества США осуществляла управление программой восстановления. 17-ым участником была Западная Германия.

План Маршалла предусматривал предоставление американской помощи как в форме прямых поставок товаров, так и в форме займов для финансирования проектов государственных капиталовложений. Во время пика осуществления плана Маршалла страны-участницы получали помощь в размере 3—4% национального дохода.

Эта программа предполагала принятие странами Западной Европы определенных обязательств, например по поводу реабилитации нормального функционирования торговли на внешнем рынке. При реализации данной программы в первую очередь принимались во внимание американские интересы, в частности, выбор товаров для импорта осуществляли США, что не всегда согласовывалось с интересами западноевропейских стран, такая же картина наблюдалась и в области финансирования закупок и оборудования. Помимо прочего, за США оставались конкретные льготы, которые они единолично использовали, например преимуществен-

ный доступ к источникам сырья, льготы в приобретении товаров.

В целом программа может рассматриваться как эффективная и образцовая, так как она была основана на совпадении долговременных интересов партнеров, связанных с развитием производства и торговли. Это позволило создать основу для дальнейшего развития экономики стран Западной Европы, подготовило создание мощного экономического потенциала, который впоследствии привел к вытеснению европейскими странами США из мировых лидеров по некоторым экономическим показателям.

ПЛАН ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА — заранее намеченная система учетной деятельности, предусматривающая порядок и сроки выполнения работ и состоящая из следующих *элементов:*

1) *плана документации и документооборота* — здесь представляется список документов, необходимых для учета хозяйственных операций, и определяется уровень потребности в бланках, а также устанавливается круг лиц, которые являются ответственными за оформление всех документов, порядок, место и время применения документа;
2) *плана инвентаризации*, в котором устанавливаются формы, порядок, сроки проведения в жизнь инвентаризаций как плановых, так и внеплановых;
3) *корреспонденции счетов и план этих счетов;*
4) *плана отчетности*, в нем перечисляются отчетные формы, отчетные периоды и т. д.;
5) *плана технического оформления учета* — здесь детально характеризуются формы учета и средства, необходимые для его осуществления;
6) *плана организации труда работников бухгалтерии*, в котором отражается структура подразделения бухгалтеров и графики их учетных работ.

ПЛАН ОТЧЕТНОСТИ — предполагаемые мероприятия по обеспечению составления и представления отчетных документов строго в назначенные сроки. Такой план основывается на общих положениях об отчетности, которые устанавливаются согласно определенным условиям организации.

План отчетности состоит из *двух* частей. В *первой* части содержатся необходимые сведения по отчетности, предоставляемой внешним пользователем, во *второй* — по отчетности, получаемой от отдельных подразделений организации.

План отчетности состоит из нескольких главных *разделов*, в которых указываются сроки:

1) составления отделами и подразделениями предприятия внутренней отчетности и ее представление;
2) представления отчетности организациям более высокого уровня; мероприятий, необходимых для обеспечения соответствующего качества отчетов.

План отчетности *содержит* следующее: список форм отчетности; отчетный период, в рамках которого должна быть составлена и представлена отчетность; фамилии составляющих отчеты работников, в том числе конкретное указание выполняемых ими работ и должностных лиц, которые эти отчеты от них получают, и т. п.

ПЛАН СТРАТЕГИЧЕСКИЙ — перечень конкретных мероприятий по реализации стратегии компании. Главная *цель* разработки стратегического плана — определить потребности организации в ресурсах, необходимых для реализации стратегических мероприятий, а также согласовать распределение имеющихся ресурсов между различными направлениями деятельности и (или) между подразделениями предприятия.

Структура плана стратегического включает следующие разделы:

1) отчет о стратегической диагностике;
2) миссию предприятия;
3) основные стратегические цели;
4) стратегию развития компании;
5) план стратегических мероприятий.

ПЛАН СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА — система мероприятий по бухгалтерским счетам, в которую входят их количество, группировка и цифровое обозначение в соответствии с *объектами* и *целями* учета. План счетов служит важнейшей предпосылкой правильной организации учета в народном хозяйстве. План счетов бухгалтерского учета состоит из *синтетических* (счета первого порядка) и *аналитических* (счета второго порядка — субсчета) счетов.

Построение плана счетов бухгалтерского учета обеспечивает *согласованность* учетных показателей с показателями действующей отчетности.

Законодательство с помощью нормативных актов утверждает единый для всех юридических лиц план счетов бухгалтерского учета. Для учета специфических операций организация может вводить в план счетов бухгалтерского учета дополнительные синтетические счета, используя свободные номера счетов.

Субсчета плана счетов бухгалтерского учета применяет организация наряду с нуждами *анализа, контроля* и *отчетности.*

Организация имеет право на уточнение содержания субсчетов плана бухгалтерского учета, их исключение и объединение, а также на введение дополнительных счетов.

ПЛАН ФИНАНСОВЫЙ КОМПАНИИ — план компании, содержащий прогнозные формы баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета об источниках и использовании денежных средств.

Как правило, данные о прибыли компании, приведенные в плане финансовом, принимаются как средние между объективным прогнозом и предположительными суммами сведения.

В плане финансовом должны быть *отражены* размеры капиталовложений с разбивкой по категориям (например, капиталовложения для замены активов, для расширения деятельности, для развития новых продуктов, обязательные инвестиции в оборудование для защиты и контроля за состоянием окружающей среды), по подразделениям или по видам деятельности.

План финансовый предполагает обоснование вкратце *объемов* этих капиталовложений и описание *стратегических* ходов, которые компания должна предпринять для достижения данных финансовых целей.

В описание стратегий могут входить следующие *параметры:* исследования и разработки науки, способы повышения эффективности, ценовые мероприятия, разработка новой продукции и программ их маркетинга.

ПЛАН ФИНАНСОВЫЙ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ — письменный документ, составляемый одновременно с бюджетным проектом на следующий финансовый год, который основывается на среднесрочном прогнозе социально-экономического развития государства.

План финансовый перспективный разрабатывается *в целях:*

1) предоставления информации законодательным (представительным) органам о прогнозируемых среднесрочных тенденциях социально-экономического развития;
2) комплексного предоставления предположений о финансовых последствиях осуществляемых изменений, программ, законов;
3) подтверждения возможности и целесообразности проведения перспективных мер в области финансовой политики;
4) выявления отрицательных долгосрочных тенденций и своевременного принятия необходимых мер.

План финансовый перспективный компании разрабатывают сроком на *три года.* На *первый* год составляется бюджет, а следующие *два года* считаются плановым периодом, в течение которого наблюдают за практическими результатами намеченной экономической политики.

План финансовый перспективный формируется прежде всего на основании бюджета на текущий год.

ПЛАН ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — представление, модель прогнозируемого состояния всей экономической системы (национальное хозяйство страны, регионов, отраслей, предприятий) в будущем. В плане фиксируются *показатели,* которые являются важнейшими характеристиками экономической системы на конец планового периода, здесь же определяются перспективные пути достижения желаемых рубежей, ресурсы, без которых не обойтись в реализации плана.

Различают *перспективные* (долгосрочные, от 10 до 15 лет), *среднесрочные* (на 3—5 лет) и *текущие* (краткосрочные, на период до одного года) планы.

Также планы бывают:

1) *директивные,* которые в обязательном порядке должны быть исполнены;
2) *индикативные,* т. е. рекомендуемые планы, близкие к прогнозам.

Планы разрабатывают и принимают на всех уровнях хозяйства страны: государственном, национальном, отраслевом, региональном, на уровне предприятий и фирм.

ПЛАНИРОВАНИЕ — одна из базовых функций управления, с помощью которой достижение и обеспечение целенаправленного соразмерного развития всех звеньев объекта управления считается возможным. Эта *функция* состоит в сопоставлении плана (комплекса социально-экономических показателей и мер по развитию общественного производства) и контроле за его исполнением. Планирование требуется всегда, когда в производстве возникает кооперация, предполагающая централизованную организацию и координацию совместной хозяйственной деятельности, ее подчинение общей цели. Планирование значительно усложняется в условиях крупного машинного производства и ускорения научно-технического прогресса, когда требуется взаимоувязка возрастающего количества технических, организационных и социально-экономических связей.

Выделяют основные *методы* планирования — балансовый, нормативный и программно-целевой.

На макроуровне планирование в ряде стран (в том числе и развитых) принимается как весомая и достаточно распространенная форма государственного регулирования. В странах Западной Европы существуют структуры, специализирующиеся на экономическом планировании и прогнозировании. Различают два *типа* планирования макроэкономического: *императивное* и *индикативное.*

Первый тип имеет *директивный* (установленный свыше, обязательный) и *адресный* (с указанием, кто должен выполнять задания) характер; он является основным рычагом командно-административной системы управления.

Во второй половине XX в. в большинстве стран планирование претерпело значительную эволюцию: от преимущественно императивных планов к индикативному, т. е. рекомендательному, согласительному планированию, которое осуществлялось во Франции и Японии в полной мере до середины 1970-х гг., а в Южной Корее до середины 1980-х гг.

ПЛАНИРОВАНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОЕ — система способов кооперирования деятельности фирменных подразделений, посредством которой достигаются эффективные итоговые результаты функционирования всего предприятия, компании, организации.

При планировании внутрифирменном применяют *различные методы в* зависимости от отраслевых особенностей фирм, их организационно-правовой формы, масштабов и условий деятельности, уровня самостоятельности подразделений, их территориального расположения и экономической обособленности.

На уровне отдельных фирм (предприятий) планирование выступает как система бизнес-планов, краткосрочных оперативных программ, содержащих прогнозируемые плановые показатели и конкретные меры по их достижению.

Важнейшей *задачей* планирования внутрифирменного является четкое определение места и роли каждого подразделения в деятельности фирмы.

Планирование внутрифирменное *ориентировано* на децентрализацию руководства подразделениями по нисходящим ступеням иерархии управления. Такой порядок освобождает верхние уровни от конкретизации заданий нижестоящим. Если подразделения связаны между собой технологическим единством переработки сырья и изготовления готового продукта, то планирование внутрифирменное призвано скоординировать деятельность всех переходов и переделов в количествах, во времени и пространстве от начальной до завершающей производственной операции.

Планирование внутрифирменное *включает:* технико-экономическое планирование, расчет важнейших показателей деятельности фирмы, обеспечение экономного расходования материальных, энергетических ресурсов, роста производительности труда, эффективного использования оборудования.

Планирование внутрифирменное эффективно только в том случае, если обеспечивается обратной связью, прежде всего оперативным и бухгалтерским учетом.

ПЛАНИРОВАНИЕ ИНДИКАТИВНОЕ — в индикативных планах содержатся основные показатели объемов, структуры, темпов роста производства и потребления, динамики цен, экспорта, импорта, инвестиций и т. д. Такие планы включают также систему экономических стимулов, прямых и косвенных регуляторов доходов, занятости, налогов и т. д., ориентирующих субъектов рынка на выполнение поставленных целей, реализацию плановых индикаторов.

В условиях рыночной экономики такой план предусматривает государственные заказы фирмам, которые материально поощряются за выпуск заказанной продукции.

Система общенациональных планов состоит из планов-прогнозов развития секторов, отраслей национальной экономики в отдельности. В планирование индикативное входит процедура согласования намеченных приоритетов с финансовыми и промышленными группами, предпринимательскими союзами, профсоюзами и иными группами интересов. Именно такие консенсусные механизмы обеспечивали до определенного времени экономическую и социальную эффективность планирования индикативного.

С середины 1970-х гг. вследствие процессов дерегулирования экономики система планирования индикативного постепенно подвергается «разрыхлению»; вместо планирования индикативного появляется долгосрочное планирование стратегическое, которому присущи значительно свободные и гибкие рамки.

ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ — функция инновационного менеджмента, которая заключается в разработке основных направлений и пропорций инновационной деятельности в соответствии с установленными целями развития, возможностями ресурсного обеспечения и имеющимся спросом на рынках.

В ходе планирования инноваций решаются следующие *проблемы:*

1) осуществляется детализация целей инновационного предприятия и доведение их до отдельных структурных звеньев и исполнителей;
2) формируется перечень реализуемых проектов;
3) определяется состав и источники необходимых ресурсов;
4) согласовываются очередность и сроки реализации отдельных работ и проектов.

В связи с расширением масштабов и усложнением инновационных проектов, развитием специализации и расширением кооперации в инновационной сфере, расширением хозяйственной самостоятельности и повышением экономической ответственности организации за результаты инновационной деятельности происходит усиление роли планирования в инновационном менеджменте в современных условиях.

ПЛАНИРОВАНИЕ КАДРОВОЕ — составляющий элемент общей системы планирования, который служит его обязательному соответствию другим видам планирования (производства, сбыта, финансов, инвестиций и др.). Сущность кадрового планирования заключается в том, что основной его *задачей* является предоставление людям рабочих мест в нужный момент времени в необходимом количестве и в строгом соответствии с их способностями, склонностями и требованиями производства. Кадровое планирование занимает важное место в системе управления кадровой работы в организации. Планирование кадровое производится в интересах и организации, и ее персонала. Для организации важно располагать в нужное время, в нужном месте, в нужном количестве и с соответствующей квалификацией таким персоналом, который ей необходим для решения поставленных задач и достижения стратегических целей. Кадровое планирование должно создавать соответствующие условия для повышения мотивации работников с целью достижения большей производительности труда. В то же время кадровое планирование должно учитывать интересы всех работников организации. Необходимо иметь в виду, что кадровое планирование эффективно только в случае его интегрирования в общее планирование деятельности организации.

Посредством кадрового планирования оказывается воздействие на такие стороны кадровой работы, как:

1) потребность в персонале;
2) работа по найму и заполнению вакантных рабочих мест, включая подготовку кадров;
3) высвобождение излишней рабочей силы; затраты на рабочую силу.

ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРЫ - важная составляющая в структуре системы управления персоналом. Как свидетельствует зарубежный опыт, необходимо планировать деловую карьеру с момента принятия работника до его увольнения. При этом возникает необходимость и в горизонтальном, и в вертикальном продвижении работника по долж-

ностной лестнице. Работник должен знать не только перспективы на кратко- и долгосрочный период, но и результаты, которых он должен добиться, чтобы рассчитывать на продвижение по служебной лестнице.

Планирование трудовой карьеры, являясь составным элементом кадровой политики, представлено в виде целевой функции управления персоналом организации, так как его целью является обеспечение оптимального рационального применения трудового потенциала работника, создание условий, необходимых для самореализации последнего как личности.

ПЛАНИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГА — понятие в маркетинге, тесно связанное с разработкой прогнозов и планов для каждого из производств, товаров или товарных марок компании, методами их введения на рынок и определением возможной реализации и сбыта.

Планирование маркетинга встречное — система мер, при которых руководство компании, проанализировав ситуацию на рынке и выявив внутренние ресурсы компании, устанавливает главные цели своей рыночной политики на планируемый период.

Планирование маркетинга стратегическое — планирование руководства, связанное с созданием и поддержанием соответствия между стратегическими задачами и целями фирмы, ее потенциалом и маркетинговыми шансами. Планирование маркетинга стратегическое основывается на четком программном заявлении компании, изложении второстепенных целей и задач, реальном хозяйственном портфеле и стратегии роста.

ПЛАНИРОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ — система мер по управлению материально-техническими ресурсами, цель которой сводится к тому, чтобы иметь в запасе лишь необходимые для реализации ближайших планов производства ресурсы. *Анализ* при планировании материально-технических потребностей идет в *три этапа:*

1) расчет суммарной потребности на базе производственного плана и на установлении специфики запасов материалов;
2) расчет чистой потребности как разницы между показателем суммарной потребности количества наличных запасов и заказанным количеством материалов, которое подлежит поставке согласно плану производства;
3) планирование времени размещения заказа, учитывая сроки сбыта заказов, таким образом, чтобы к планируемому началу производства удовлетворить чистую потребность.

ПЛАНИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЕ — выбор между различными вариантами осуществления деятельности юридического лица и размещения его активов, направленный на достижение возможно низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств. *В основе* планирования налогового лежит максимальное использование всех установленных законом льгот, а также оценка позиции налоговых органов и учет основных направлений налоговой, бюджетной и инвестиционной политики государства.

Права налогоплательщиков на деятельность, защиту своих интересов и права собственности защищаются государственной политикой в некоторых странах и основными юридическими принципами (например неприкосновенность частной собственности).

Планирование налоговое не подразумевает применение штрафных санкций по отношению к налогоплательщику.

ПЛАНИРОВАНИЕ ОПЕРАТИВНОЕ — вид внутрифирменного планирования, позволяющий довести общие плановые задачи до конкретного исполнителя. В числе главных *задач* планирования оперативного следующие:

1) распределение программы производства по месяцам, декадам, дням таким образом, чтобы реализовать полную загрузку подразделений;
2) доведение задания до подразделений, рабочих мест наряду с установлением временных рамок выполнения задания;
3) разработка плановых нормативов и норм в соответствии с календарем;
4) планирование подготовки производства с технической точки зрения, в установленный срок;
5) предоставление ресурсов, средств, деталей рабочим местам;
6) обеспечение координированного функционирования всех звеньев организации в процессе производства;
7) оперативное регулирование рабочего процесса для предупреждения вероятных перебоев и обеспечения четкости работы.

ПЛАНИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЕ — принятие мер планирования, базирующихся на экономико-математических методах, моделях; предоставляет возможность выбора оптимального (наилучшего) плана с максимальным значением целевой функции и определенными ограничениями из всей совокупности возможных допустимых планов.

Такой вариант называется оптимальным планом.

Планирование оптимальное основано на решении задач математического программирования, экономико-математического моделирования, в ходе которого используются *два вида моделей:*

1) модели объектов планирования;
2) модели процессов планирования — информационные.

Важной *проблемой* планирования оптимального является выбор наилучшего момента принятия планового решения (принятия или пересмотра, корректировки ранее принятого плана).

Планирование оптимальное тесно связано с ценообразованием оптимальным.

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ ОПЕРАЦИЙ — составная часть планирования производственного, прежде всего в единичном, серийном и сортовом производстве. *Задача* планирования последовательности операций — минимизация суммарного времени прохождения материалов, ожидания обработки и простоев оборудования, а также максимальная загрузка мощностей.

Подходы к решению задачи планирования последовательности операций многообразны:

1) методы комбинаторики позволяют определить возможные варианты загрузки, затем исключают технологически не допустимые и выбирают наилучший с учетом заданного критерия;
2) методы целочисленного линейного программирования;
3) методы имитационного моделирования на компьютере, которые обеспечивают хорошее, но необязательно оптимальное решение. Методы имитационного моделирования считаются наиболее практичными по сравнению с первыми двумя группами методов.

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В КАПИТАЛЕ — долгосрочные или краткосрочные меры и действия, целью которых является выявление рациональной потребности в капитальных средствах в процессе хозяйственной деятельности. *Долгосрочное* планирование потребности в капитале подразумевает долгосрочные инвестиции (на покупку земли, недвижимости, оборудования, транспортных средств). *Краткосрочное* планирование потребности в капитале имеет отношение к потребности в оборотных средствах, необходимых для закупки сырья, материалов, энергии, заработной платы работникам, арендной платы, оплаты коммунальных расходов, транспорта и пр.

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ — процесс определения и расчета компанией прибыли на основе имеющегося объема производства и использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов и других расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЕ—регулирование процессов, непосредственно касающихся условий жизни населения; определяет цели развития социальных аспектов экономической деятельности. *Объект* планирования социального — социальные отношения, разработка обеспечения оптимального функционирования и развития социальной структуры общества, синхронизация процессов его экономического и социального развития.

Планирование социальное *включает* планирование уровня жизни, планирование *показателей:*

1) характеристики реальных доходов населения;
2) показатели уровня и роста потребления;
3) обеспеченность населения страны, региона самыми необходимыми и важными видами товаров и услуг;
4) разработку в области социального развития — улучшение условий труда, повышение квалификации работников, повышение образовательного и культурного уровня населения, улучшение жилищных условий и т. д.

Важнейшим *аспектом* планирования социального является учет его потенциальной эффективности, при этом определяющим ста-

новится его социально-экономический *эффект*, величина которого формируется под влиянием всех фаз воспроизводства: производства, распределения, обмена и потребления.

ПЛАНИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ — набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей.

Планирование стратегическое состоит из следующих *этапов:*

1) анализа внешней и внутренней среды (основы как планирования, так и сравнения плановых и фактических данных);
2) определения миссии организации;
3) определения целей;
4) разработки стратегий предприятия (конкретных формулировок стратегий);
5) разработки стратегического плана.

Процесс стратегического планирования представляет собой только один из важных управленческих процессов.

ПЛАТА — денежные средства, которые необходимо уплачивать при приобретении товаров, за применяемые сырье и ресурсы, платежи, за кредит (в форме взносов, которые устанавливает закон), при расчетах по долговым и иным обязательствам.

ПЛАТЕЖ «ВОЗДУШНЫЙ ШАР» — категория, значение которой не определяется однозначно:

1) разовый платеж в большом размере, который подлежит выплате основной суммы кредита или аренды в конце установленного срока;
2) последний одноразовый платеж, связанный с погашением кредита, который по размерам значительно превышает предыдущие платежи.

ПЛАТЕЖ ЛИЦЕНЗИОННЫЙ — лицензионное вознаграждение в виде платежа лицензиару за то, что он предоставил в продажу покупателю (лицензиату) право на применение и использование в коммерческих целях предмета лицензионного соглашения. Платежи лицензионные бывают двух видов:

1) регулярные отчисления от дохода покупателя на протяжении действия соглашения, иными словами, размер вознаграждения находится в прямой зависимости от экономического эффекта применения купленной лицензии. *К* таким платежам относятся платежи в виде роялти и оговоренное участие лицензиара в прибыли лицензиата;
2) платеж, осуществляемый единовременно, который определяется заранее на основании экспертных оценок и не зависит от фактического использования лицензии. К такому платежу относят выплату платежа паушального, передачу в пользование некоторых ценных бумаг лицензиата, встречную передачу некоторых технических документов.

ПЛАТЕЖ НАЛИЧНЫЙ — оплата наличными денежными средствами авансом или сразу непосредственно после поставки материальных благ и услуг. В торговле на международной арене наличные платежи осуществляются посредством чеков, переводов, аккредитивов, инкассо.

ПЛАТЕЖ НАЛОЖЕННЫЙ — такой вид расчетов между получателем (покупателем) товаров и их отправителем (продавцом), который применяют при отправке малых партий товара на незначительные суммы и при осуществлении расчетов между хозяйственными организациями и гражданами.

Отправитель товара с наложенным платежом поручает транспортной или почтовой организации доставить его товар адресату лишь после осуществления наличной или безналичной оплаты известной стоимости, которая впоследствии поступает на счет отправителя, продавца. Если указанный адресат отказывается от оплаты товара, то последний возвращается отправителю.

ПЛАТЕЖ ПАУШАЛЬНЫЙ — определенная, твердо зафиксированная в соглашениях сумма лицензионного вознаграждения, устанавливаемая исходя из оценок ожидаемого экономического эффекта и прибылей лицензиата (покупателя лицензии), на основе использования лицензии.

Платеж паушальный может *производиться* как единовременно, так и в рассрочку. *Преимуществом* такого вида платежа является получение лицензиаром (продавцом лицензии) всей суммы без особого риска и в относительно короткий срок. По существу, паушальный вид вознаграждения представляет собой цену приобретения лицензии в пользование.

ПЛАТЕЖ ПО АКЦИЗАМ АВАНСОВЫЙ — платеж по товарам, которые должны в обязательном порядке маркироваться, за марки акцизного сбора определенного образца в размере стоимости приобретения этих марок, которая представлена в виде формулы:

$$A = A_{ям} \times K_{т},$$

где *А* — сумма авансового платежа по акцизам (руб.);

$A_{ям}$ — цена каждой из марок акцизного сбора (руб.);

$K_{т}$ — натуральное количество подакцизных товаров, которые должны маркироваться марками акцизного сбора (единица товара).

При этом размер авансового платежа по подакцизным товарам, которые необходимо маркировать марками акцизного сбора, в данном отчетном периоде учитывается при итоговом расчете суммы акциза, которую нужно выплачивать в бюджет. Однако это учитывается в размере авансового платежа, который приходится на реальный оборот проданных и промаркированных марками акцизного сбора подакцизных товаров в этом же отчетном периоде.

ПЛАТЕЖ ТАМОЖЕННЫЙ — к платежам таможенным относятся все виды платежей, взимаемые таможенными органами РФ при перемещении через таможенную границу товаров и транспортных средств, а также в других случаях, установленных законодательством.

Среди платежей таможенных различают:

1) пошлину таможенную;
2) НДС (налог на добавленную стоимость);
3) акцизы;
4) разовые сборы за выдачу лицензий таможенными органами;
5) выплаты за возобновление действия лицензий;
6) сборы за выдачу аттестата квалифицированного специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата;
7) таможенные сборы за таможенное оформление и таможенное сопровождение товаров;
8) платное предоставление таможенной информации и консультаций;
9) плату за принятие предварительного решения;
10) плату за принятие участия в аукционах таможенных.

Платеж таможенный совокупный — комплекс пошлины таможенной, налогов по поводу перемещения товаров через таможенную границу РФ и иных таможенных сборов.

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ — обеспеченность (физического, юридического лица, населения) денежными средствами, позволяющими покупать блага для удовлетворения потребностей; размер платежеспособности может быть ниже, равен или выше объема потребностей.

Способность чего-либо или кого-либо (государства, юридических и физических лиц) выполнять свои платежные обязательства по различным денежным операциям (торговые, кредитные и иные) в полном объеме и в назначенное время.

Один из важнейших *показателей* финансового состояния хозяйствующего субъекта. Рассчитывается на определенную дату как соотношение имеющихся источников покрытия финансовых обязательств (денежные средства в кассе и на расчетном счете, дебиторская задолженность, т. е. задолженность лиц, взявших взаймы деньги, товары отгруженные, товары, не оплаченные в срок) с финансовыми обязательствами по наступившим срокам погашения (задолженность работникам, задолженность банку по просроченным ссудам, оплату счетов поставщиков по наступившим срокам). При этом учитываются не только денежные средства, но и другие активные источники, которые могут быть обращены на погашение обязательства. Рассчитывается коэффициент, характеризующий отношение суммы источников покрытия финансовых обязательств к сумме финансовых обязательств по наступившим срокам погашения. Если рассчитанный коэффициент больше или равен единице, то хозяйствующий субъект платежеспособен и имеет устойчивое финансовое положение; если же меньше единицы, это свидетельствует о неплатежеспособности хозяйствующего субъекта и плохом его финансовом положении.

ПЛАТЕЖИ ВНЕШНИЕ — уплата государством, юридическими и физическими лицами национальной валюты за приобретение материальных благ и услуг в других странах. Такими внешними платежами считаются следующие:

1) переводы денежных средств за границу;
2) хранение доходов от инвестиций в зарубежных странах;
3) экспорт капитала за рубеж.

ПЛАТЕЖИ ТРАНСФЕРТНЫЕ (от фр. *transfer!* от лат. *transferre* — «переносить, переводить») — передаточные платежи, выплаты населению и частным предпринимателям из государственного бюджета, источником которых служат налоги. Платежи трансфертные — форма *перераспределения* части средств, собранных в доходы государственного бюджета. Эти платежи используются государством как *инструмент* социальной политики и воздействия на экономический рост. Если в 1920-х гг. эти платежи оставляли всего 1% государственных расходов экономически развитых стран, то к настоящему времени они составляют 1/3 всех расходов. Это свидетельствует о серьезном увеличении роли платежей трансфертных.

В платежах трансфертных выделяют *три группы расходов:*

1) пенсии и пособия населению на социальные нужды;
2) субсидии предпринимателям;
3) уплата процентов по государственному долгу.

Государственные и денежные выплаты на социальные нужды (пенсии, пособия и другие виды финансовой помощи нетрудоспособным, безработным и лицам, живущим на грани нищеты) составляют основную часть трансфертных платежей. Значительное место в платежах трансфертных занимают государственные субсидии как средство регулирования отраслевой, технологической и региональной структур экономики, покрытия убытков от экономических кризисов и поддержки крупного капитала.

Трансфертные платежи чистые — личные и государственные платежи трансфертные жителям других стран за вычетом личных и государственных платежей трансфертных, полученных от жителей других стран.

ПЛАТОН (428 или 427 — 348 или 347 гг. до н. э.) — выдающийся мыслитель Древней Греции.

Краткая биография

Родился в семье, некогда произошедшей из аристократов. Приблизительно в 407 г. произошло знакомство Платона с Сократом, после чего мыслитель стал одним из его восторженных учеников. В Афинах организовал свою собственную школу — Платоновскую Академию. В 376 и 361 гг. до н. э. посетил Сицилию (в 361 г. по приглашению правителя Сиракуз Дионисия Младшего, выразившего намерение проводить в своем государстве идеи Платона). Остальная часть жизни Платона проходила в Афинах.

Основные труды

«Пир», «Законы», «Государь».

Главные достижения

Платон — один из первых мыслителей, рассуждения которого основываются на философской, а не житейской системе при описании хозяйства. В философии мира Платона при описании хозяйства имела место основная идея — существует мир, который противостоит миру реальному и включает в себя идеальные образы всего того, что может существовать в мире реальном.

Платон считал справедливым тот факт, что идеальное государство должно состоять из неравных сословий. При этом жизнь философов и воинов — первых двух сословий — должна протекать согласно правилам общности имущества и жен, а ремесленники (третье сословие) представляют собой неизбежное зло, с которым необходимо считаться, что позволяет им иметь право на частную собственность и жить по правилам моногамии.

Рассуждая о размере государства, Платон придерживался взглядов, которые впоследствии очень совпадали с теорией оптимального народонаселения Т. Р. Мальтуса. С точки зрения Платона, возникновение государства имеет целью удовлетворение людских потребностей. Путем разделения труда люди дают каждый друг другу больше благ, чем в том случае, когда каждый производит все сам для себя. С ростом народонаселения государства увеличивается уровень потребления каждого человека. Платон считал, что существует определенный рациональный (разумный) уровень потребления, при котором все основные человеческие потребности удовлетворяются. Но если люди не ограничивают свое потребление этим уровнем и предъявляют спрос на различные предметы роскоши, то государство начинает расти, и это постепенно приводит к исчерпанию некоторых жизненно важных ресурсов. В таком случае некоторая доля населения государства должна его покинуть, как правило, это имеет вид завоевательного похода на другую страну, где люди стремятся отнять недостающие ресурсы. Если поход представляется невозможным, то голод и болезни считаются неизбежными, что в результате сокращает численность населения государства до оптимального значения.

В работе Платона «Законы» содержатся некоторые оригинальные экономические положения. Например, его точка зрения о том, что в процессе обмена существует приведение к «соразмерности и единообразию» разнообразных товаров, которые считаются несоразмерными. Также он считал, что деньги, помимо функций средства обращения и сбережения, выполняют и функцию меры стоимости. Кроме того, Платон отрицал использование денег для накопления богатства и осуждал ростовщичество.

Платон — один из первых в истории экономических учений мыслитель, который задался вопросом об основе и уровне цен. Платон писал, что именно государственная власть должна регулировать цены, причем в основе государственного ценообразования должна быть цена, обеспечивающая получение умеренной прибыли.

ПЛЕХАНОВ ГЕОРГИЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ (1856—1918) — русский философ, экономист, публицист.

Краткая биография

Образование получил в Воронежской военной гимназии. С 1873 г. проживал в Петербурге. Осенью 1874 г. поступил в константиновское юнкерское училище, а через год перевелся в Горный институт. В 1875 г. установил связи с народниками, и с этого времени началась его активная революционная деятельность, из-за которой в 1876 г. он вынужден покинуть институт. С 1878 г. стал одним из редакторов газеты народников «Земля и воля», после раскола которой в 1879 г. стал руководителем вновь созданной народнической организации «Черный передел». В 1880 г. эмигрировал за границу, проживая в разных странах Западной Европы (Швейцария, Италия, Франция), вплоть до революции 1917 г. В 1883 г. создает в Женеве первую русскую марксистскую группу «Освобождение труда». В 1900—1903 гг. руководил первой общероссийской марксистской газетой «Искра». В 1914 г. порвал отношения с большевиками. После Февральской буржуазно-демократической революции возвратился в Россию и возглавил социально-демократическую группу «Единство».

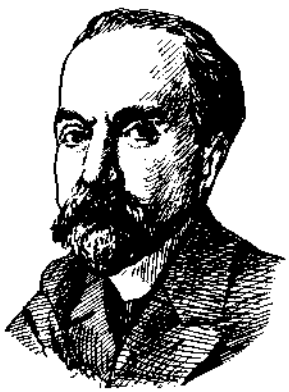
Основные труды

В работе «Наши разногласия» (1884 г.) Плеханов дал глубокую и развернутую критику позиций народничества, защищал марксистскую идеологию.

Ему также принадлежат труды: «К вопросу о развитии монистического взгляда на историю» (1895 г.), «Анархизм и социализм» (1906 г.), «Социализм и политическая борьба» (1906 г.).

Главные достижения

Во время эмиграции начал изучать марксизм и установил связь с Ф. Энгельсом, после чего стал первым пропагандистом, теоретиком и популяризатором марксизма в России. В конце 1903 г. экономист проявил оппозицию ленинизму, главным образом относительно стратегических и тактических



Г. В. Плеханов

вопросов пролетариата. Во время революции 1905 г. занял крайне правую позицию, выступая за союз с либералами. Осудил декабрьское восстание в Москве, считая, что успеха можно добиться мирными парламентскими средствами. Резко отрицательно встретил Октябрьскую революцию 1917 г., полагая, что Россия еще не готова для власти пролетариата.

Плеханов придерживался марксистской теории стоимости — считал также, что стоимость определяется затраченным на его производство трудом, а вовсе не естественными свойствами вещи. Изучая значение и особенности общественного разделения труда в товарном хозяйстве, Плеханов демонстрировал, что стоимость является воплощением общественных отношений товарного производства.

Плеханова отличала исключительная работоспособность. Он был энциклопедически образованным ученым, исследователем, ярким русским публицистом в области истории, экономики, социологи, этнографии, эстетики, религии.

ПЛУТОКРАТИЯ (от гр. *piutos kratos* — «богатство и власть») — 1) политический строй, в условиях которого власть над государством концентрируется в руках нескольких самых богатых представителей класса господ; 2) правящая группа господ в государстве, в число которой входят самые (наиболее) состоятельные представители имущих классов.

ПЛЮРАЛИЗМ (от англ. *pluralism* от лат. *pluralis* — множественный) — 1) принцип общественного устройства, в условиях которого актуальна необходимость экономического, политического и культурного многообразия субъектов общества; 2) многообразие взглядов, экономических, политических и иных концепций, форм собственности.

ПОВЕДЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЕ — различают *четыре вида* инновационного поведения: виолентное поведение (предприятия-виоленты); эксплерентное поведение (предприятия-эксплеренты); коммутантное поведение (предприятия-коммутанты), патиентное поведение (предприятия-патиенты).

Фирмы-виоленты — это крупные фирмы, осуществляющие массовое производство, обладающие большой ресурсной силой, и, естественно, им свойственно силовое конкурентное и инновационное поведение на рынке. Эти фирмы обладают большими размерами, большой численностью работающих, множеством отделений и дочерних предприятий, широким ассортиментом и массовостью выпускаемой продукции.

Различают разномасштабные *фирмы-патиенты* (хитрые лисы): малые, средние и даже крупные. Патиентная стратегия — это поведение, направленное на дифференциацию своей продукции и занятие своего достаточно узкого сегмента рынка. В этой стратегии можно выделить две составляющие *подстратегии:*

1) сосредоточение на дифференциации процесса;
2) ставку на узкую сегментацию рынка.

Фирмы-эксплеренты (ласточки) — как правило, это организации небольших размеров, главная экономическая роль которых сводится к инновационной, она подразумевает создание радикальных, «прорывных» нововведений. Как создатели радикальных нововведений фирмы-эксплеренты (ласточки) отличаются своей целеустремленностью, высоким профессионализмом сотрудников, большими затратами на НИОКР.

Фирмы-коммутанты (мыши) — мелкие фирмы, приспособленные к условиям местного спроса, заполняющие ниши, по тем или иным причинам не занятые виолентами, патиентами и эксплерентами. Они выполняют следующие функциональные *задачи,* выдвигаемые экономикой:

1) обслуживание локальных потребностей;
2) выполнение производственных функций на уровне деталей, повышающих эффективность крупного производства;
3) наполнение инфраструктуры производственных процессов;
4) стимулирование предприимчивости граждан страны;
5) повышение занятости населения, особенно в непромышленных населенных пунктах.

ПОВРЕЖДЕНИЕ (англ. *damage)* — снижение качественных характеристик объекта страхования в результате наступления страхового случая, когда объект страхования или его часть на время становится непригодным для применения.

Повреждения банкнот допустимые — различные незначительные повреждения банкнот в виде проколов, надрывов, потертостей, пятен и надписей, оторванных углов и краев, только если при этом не повреждены признаки платежности. Все юридические лица независимо от форм собственности обязаны принимать в платежи банкноты с допустимыми повреждениями.

ПОГАШЕНИЕ — 1) делать недействительным что-либо для дальнейшего использования; 2) возврат долга, ликвидация задолженности; 3) возвращение кредитованных денежных сумм согласно установленному графику; в льготный период погашение кредита может не осуществляться.

ПОГАШЕНИЕ ДОЛГА — 1) снижение суммы долга в результате производимых выплат; 2) полный расчет заемщика с кредитором.

ПОГАШЕНИЕ ЗАЙМОВ — возврат сумм государственного долга кредиторам по истечении срока.

Погашение займов прогрессивное — погашение задолженности по долговому обязательству посредством платежей, размер которых возрастает. Самая крупная доля приходится на последний платеж.

ПОГАШЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ — выкуп ценных бумаг должником, осуществляемый на протяжении срока действия долговых обязательств по кредитам.

ПОГАШЕНИЕ ССУД — возврат заемщиком средств, полученных во временное пользование от банков или других кредиторов. На практике применяются различные *способы* погашения ссуд:

1) по мере фактического заключения процесса фондового кругооборота;
2) согласно срокам фондового кругооборота по плану;
3) по мере освобождения денежных средств в рамках нормативных сроков.

ПОГЛОЩЕНИЕ — 1) погашение прав и обязанностей определенной силы за счет прав и обязанностей превышающей силы; 2)экономический захват одной компании другой фирмой, более сильной и масштабной, под свой контроль без приобретения абсолютного права собственности на нее.

Поглощение враждебное — захват контроля над компанией против воли акционеров и руководства последней посредством массовой скупки ее акций на рынке.

Поглощение «ползучее» — аккумулирование акций компании путем открытой скупки тех на фондовой бирже в течение определенного периода с целью подготовки к поглощению.

ПОГРУЖЕНИЕ — недолговременное, непродолжительное приостановление в развитии конъюнктуры рынка или незначительное изменение цен на бирже на некоторое время.

Погружение на рынке ценных бумаг — незначительное снижение цен на ценные бумаги на фоне общей повышательной тенденции. Ценные бумаги целесообразно покупать в момент «погружения», когда цена временно снизилась.

ПОДДЕРЖАНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ — выход на рынок с достаточным объемом приказов на покупку, чтобы поддержать цены на определенные ценные бумаги. *Целью* подобных действий является противостояние тенденции к понижению курса. Такая практика считается незаконной манипуляцией рынком (исключение составляет новый выпуск ценных бумаг).

ПОДДЕРЖКА ЦЕНОВАЯ — минимальная цена, которую правительства большинства развитых стран гарантируют фермерам или другим сельскохозяйственным производителям. Если цена на рынке падает ниже этого уровня, то правительство компенсирует разницу.

ПОДПИСИ НА БАНКОВСКИХ ДОКУМЕНТАХ — обязательные реквизиты расчетно-платежных документов (чеков, платежных поручений, платежных требований-поручений), представляемых в банк юридическими лицами, в виде двух подписей должностных лиц (руководителя и главного бухгалтера), удостоверяющих правильность содержащихся в документах сведений. Подписи заверяются оттиском печати.

ПОДРЯД — правовое отношение в виде договора экономических агентов — подрядчика и заказчика, когда одна сторона берет на себя обязательство по выполнению по заданию второй стороны конкретной работы и сдаче результата заказчику, который тоже

ручается обязательством по принятию результата работы подрядчика и по ее оплате.

Как правило, подряд выполняется из материалов заказчика, его силами и средствами.

Договор подряда обязательно устанавливает границы периода выполнения работы — начало и конец, а при необходимости в договоре указываются промежуточные сроки завершения отдельных этапов работ. Цена работ устанавливается в соответствии с составленной сметой подряда.

ПОДРЯДЧИК (англ. *contractor)* — физическое или юридическое лицо, которое является одной из сторон договора подряда, обязующейся выполнять определенные работы. С разрешения заказчика подрядчик может привлечь к выполнению своих обязательств других лиц, именуемых субподрядчиками. Подрядчик несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств и перед заказчиком, и перед субподрядчиком: в первом случае это происходит, если условия договора подряда нарушает субподрядчик, а во втором — заказчик.

Экономия затрат в ходе выполнения подряда, если она не повлияла на качество выполненных работ, является собственностью подрядчика.

Если иное не предусматривается в договоре подряда, то риски между подрядчиком и заказчиком распределяются следующим образом: риск случайного повреждения имущества (материалы, оборудование), которое необходимо для использования при выполнении подряда, несет заказчик; риск ненарочного, случайного повреждения результата выполненной подрядчиком работы несет подрядчик, если ее результат еще не принял заказчик.

ПОДСИСТЕМА — составляющая часть системы, для которой характерны те же свойства, что и для системы в целом. Так, например, экономику можно рассматривать как подсистему общества, а производство и потребление — как подсистемы экономической системы. Можно сказать, что каждая подсистема, являясь в определенном смысле системой, может, в свою очередь, *делиться* на частные подсистемы; в этих случаях элемент системы — *объект,* рассматриваемый как единое целое. Основания для разделения системы на подсистемы *обусловлены* конкретными задачами анализа и синтеза той или иной системы.

Одна и та же система может быть *разделена:*

1) на управляющую и управляемую подсистемы (субъект и объект управления);
2) на технологическую и социальную (кадровую) подсистемы;
3) на подсистемы основного производства и обеспечения (ресурсного, организационного, информационного).

ПОДХОД К РЕФОРМИРОВАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ — институциональный подход к реформированию предполагает необходимость формирования качественных этапов и особой последовательности (алгоритма) становления рыночной экономики (ее основных институтов) вследствие связанности и взаимообусловленности всех факторов развития: материальных, воспроизводственных аспектов; институциональных, хозяйственных структур; социальных структур, обеспечивающих активные позиции индивида, индивидуальную свободу выбора в экономической сфере жизнедеятельности общества.

Согласно институциональному подходу целостность каждой экономической системы нельзя объяснить путем подведения ее под общие законы. Этот подход позволяет правильно определить причины и условия нарушения равновесия сложившейся экономической системы, ее разрушения и гибели, становления наиболее эффективных жизнеспособных элементов.

Именно институциональный подход позволяет адекватно описать современную российскую экономику, объяснить особенности ее функционирования и динамики, а также предсказать возможные тенденции ее развития и предложить программы институциональных изменений как на федеральном, так и на региональном уровнях.

ПОДХОД СИСТЕМНЫЙ — в современных условиях системный подход считается универсальной методологией менеджмента. Суть такого подхода сводится к анализу всех явлений внешней и внутренней среды в единстве. Простая система ориентирована на достижение одной цели. Сложная система стремится к достижению нескольких взаимосвязанных целей.

Принципы системности подразумевают изучение организации, выступающей в виде социально-экономической системы, у которой есть свои специфические особенности:

1) *целостность* — это означает участие и службу всех элементов и частей системы в достижении общих целей организации. Это не исключает возможности возникновения неантагонистических противоречий между ее отдельными элементами (подразделениями);
2) *сложность* — имеет выражение во множестве обратных связей и в управлении, и в стратегическом планировании;
3) *значительная инерционность* — позволяет на высоком уровне достоверности предсказывать будущее развитие организаций;
4) *высокая степень надежности функционирования,* которая определяется возможностью взаимозаменять компоненты и способы функционирования организации, вероятностью применения альтернатив и в технологиях, и в энергоносителях, и в ресурсах, и пр.;
5) *параллельное исследование* всех аспектов жизнедеятельности системы (натуральные, стоимостные аспекты). Это способствует соизмерению и оценке эффективности функционирования организации и всех ее подсистем.

ПОДХОДЫ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОСНОВНЫЕ — начиная со второй половины XX в. в сфере менеджмента зарекомендовали себя и получили широкое распространение *три основных* подхода: процессный (с конца 1950-х гг.), системный (середина 1970-х гг.) и ситуационный (1980-е гг.).

С точки зрения *процессного* подхода управление рассматривается как единый процесс влияния на организацию и ее деятельность. За менеджером встает выполнение функций планирования, организации, мотивации и контроля, которые, в свою очередь, тоже считаются самостоятельными процессами. Постоянными процессами управления являются: управление персоналом, содействие сохранению лидерства в коллективе, оценка внешней и внутренней среды в организации.

Системный подход подразумевает анализ всех процессов и явлений в качестве целостных систем, которым присущи качества и функции, не являющиеся основными характеристиками ее элементов. Все системы внутренне устойчиво структурированы, их образуют взаимосвязанные элементы (подсистемы), для которых характерны специфические функции.

Сущность системного подхода к управлению — мысленный охват всех явлений как единого целого, их объективная оценка, обеспечение развития всей системы с учетом внутренних переменных (цель, структура организации, персонал, техника, технология), предвидение положительных и отрицательных последствий принимаемых решений.

Ситуационный, или кейсовый, подход к управлению позволяет менеджерам быстро решать проблемы, возникающие в конкретной ситуации. Ситуационный подход направлен на выработку приближенного к практике ситуационного мышления и непосредственное приложение полученных знаний к анализу реальных процессов.

Ситуационный подход подразумевает принятие оптимального решения в зависимости от соотношения имеющихся факторов.

Необходимо отметить, что процессный и системный подходы обычно используют в условиях спокойной обстановки деятельности по плану, а ситуационный подход целесообразно применять в нестандартных и непредвиденных ситуациях.

ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ — в сфере управления персоналом выделяют *два основных* концептуальных подхода: рационалистический и гуманистический. Развитие концептуальных подходов управления персоналом началось с попыток выведения некоторых принципов непосредственно из здравого смысла, т. е. из понимания того, что человек рационально управляет собой и ждет рационального управления со стороны других людей. Однако достаточно быстро выяснилось, что многие рациональные принципы в сфере управления персоналом не действуют и не всегда дают положительные результаты. С другой стороны, кажущиеся неочевидными и нерациональными предпосылки часто отличаются большей жизнеспособностью. На этой основе в теории управления персоналом возникает новый тип знания, подразумевающий косвенное, непрямое движение к рациональности, который

принято называть гуманистическим. Такое косвенное движение объясняется прежде всего сложностью человека как объекта управления.

Рационалистический подход, направленный на управление людьми как элементами организации, базируется на идеях школы научного менеджмента, призванных достигать определенной цели; в его основе лежит понимание человека как рационально управляемого субъекта деятельности, осуществляющего заранее продуманные действия, результат которых является для него главной мотивирующей силой. Более того, этот подход можно назвать «прямым» рационализмом, так как он исходит из вполне понятных аксиом, полностью соотносимых как со здравым смыслом, так и с традиционными принципами научного познания. Этот подход связан с именем Фредерика Уинслоу Тейлора, который первым осуществил заметный прорыв из традиционности в рациональность в области управления, создав концепцию научного управления, применив в области управления организациями точные научные методы.

Гуманистический подход опирается на идеи школы «человеческих отношений», направленные на сосуществование с людьми, причем конкретные цели в этом случае носят подчиненный характер по сравнению с системой как таковой. В качестве одного из основных объектов внимания этот подход рассматривает человека, его удовлетворенность и психологические запросы и непосредственно связан с именем Элтона Мэйо. Он обосновывал благоприятность проявления личной инициативы работниками любого уровня и уделял особое внимание созданию условий, при которых такое проявление происходило бы наиболее естественным образом. При этом предполагалось, что управление должно быть демократизировано, в процесс принятия решений привлекаются все работники, а полномочия могут свободно и широко делегироваться. Примечательной чертой гуманистического подхода является оправдание неструктурированной производственной среды, так как считалось, что структурированная среда подавляет человека. На смену механистическим (т. е. классическим бюрократическим структурам) пришли органические, для которых характерно создание системы свободного движения информации, усиление роли неформальных организационных образований и, соответственно, ослабление формализации организационного поведения.

ПОДХОДЫ К ВЕДЕНИЮ ПЕРЕГОВОРОВ — преимущественно применяют *три основных* стратегии: мягкий, жесткий и принципиальный подходы к ведению переговоров.

Принципиальный подход (в отличие от *жесткого* и *мягкого)* направлен на сотрудничество и совместный поиск новых решений проблемы. Подход с позиции силы, как показала практика ведения переговоров, является ущербным, поскольку может привести к разрыву отношений или получению лишь одномоментного выигрыша.

Мягкий подход, направленный на быстрейшее заключение соглашения в ущерб своим интересам, также может привести к получению одномоментного выигрыша, но в долгосрочной перспективе оказывается неработающим, так как при сохранении отношений утрачиваются позиции сторон.

Только подход, основанный на сотрудничестве, поиске взаимоприемлемой договоренности, позволяет обеим сторонам достичь результата, в котором не будет победителей и проигравших, обе стороны будут в выигрыше. По Р. Фишеру и У. Юри, этот подход предполагает *мягкость по отношению к людям и жесткость по отношению к проблеме.* Иными словами, вместо того чтобы злиться, обрушивать друг на друга гору обвинений или соглашаться с первым же предложением, стороны исследуют проблему и интересы каждой стороны (потребности, страхи, желания, составляющие мотивацию партнера по переговорам).

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ТОВАРА — это расположение продукции в определенном порядке в сознании потребителей данного вида продукции. Главная *задача* позиционирования сводится к комплексному приложению усилий для адаптации продукции к требованиям сегментов рынка, по отличию товаров конкурентов за счет уникальных качеств или порядка и условий покупки, поставки, сервисного обслуживания.

Необходимо учитывать, что *ошибки* позиционирования продукции на рынке могут способствовать абсолютному нивелированию остальных усилий маркетинга.

Выделяют *следующие основные ошибки* позиционирования продукции на рынке:

1) позиционирование за пределами целевого рынка;
2) позиционирование на всем рынке без условного его подразделения на традиционный и перспективный;
3) позиционирование путем прямого противопоставления продукции конкурентов;
4) позиционирование с акцентом на уникальные характеристики продукции без учета аналогичных товаров на данном сегменте рынка, обладающих такими же «уникальными» качествами.

ПОЗИЦИЯ — 1) мнение, точка зрения, отношение к чему-либо и действия, определяемые в соответствии с данным отношением; 2) положение, расположение в каких-то конкретных местах; 3) открытая позиция представляет собой пока не реализованное обязательство игрока на бирже. Из этого вытекает, что длинная позиция означает еще не реализованную сумму контрактов по приобретению, а короткая позиция — сумма обязательств по продаже; 4) установленные месяцы поставки товара, в течение которых осуществляется биржевая торговля для активизации товарооборота и привлечения максимального количества торговцев; 5) положение компании относительно финансов. 6) остаток средств на лицевом счете юридического или физического лица; 7) нетто-остаток иностранной валюты в банке; 8) финансовые активы во владении банка или брокера, которым банк или брокер владеет или должен кому-то.

ПОЗИЦИЯ АКТИВНАЯ (англ. *active position)* — 1) месяцы поставки, в течение которых концентрируется торговля на бирже. Позиция активная имеет место в условиях возрастающего спроса и предложения. В другие же месяцы не происходит котировка цен, и сокращается число биржевых сделок; 2) месяцы поставки, по которым ведется торговля и котируются цены во время специальных биржевых сессий (например март, май, июль, сентябрь, декабрь).

ПОЗИЦИЯ АССОРТИМЕНТНАЯ (от англ. *assortment position)* — тип, вид, марка или размер продукции, предлагаемой компанией на рынке.

ПОЗИЦИЯ ВАЛЮТНАЯ — соотношение в коммерческом банке требований (заявок) и обязательств в иностранной валюте. Если они совпадают, то позиция валютная признается *закрытой,* если же равенство не достигается, то позиция *открытая.* Различают *короткую* и *длинную* открытую позицию. Первый случай имеет место при превышении обязательств по проданной валюте над объемом заявок (требований). В противном случае открытая позиция считается *длинной.*

ПОЗИЦИЯ ОТКРЫТАЯ -- временное несоответствие на бирже между требованиями на приобретение и реализацию товара, фондовых и валютных ценностей. Если покупки превышают продажи, то название такой ситуации — *длинная* позиция, а если величина продаж больше размера покупок — *короткая* позиция.

На биржах иногда специально создаются позиции открытые — это является одним из *способов* применения сделок купли-продажи биржевых ценностей, валюты, ценных бумаг для последующего получения прибыли за счет усиленной продажи или покупки.

ПОЗИЦИЯ ЧИСТАЯ (англ. *net position)* — 1) разница между совершенными сделками покупки и продажи определенной ценной бумаги; 2) разница между стоимостью фьючерсных контрактов по покупке и продаже одного и того же товара.

ПОКАЗАТЕЛИ ЛИКВИДНОСТИ—разновидность показателей финансовых, отражающих способность предприятия отвечать по ее обязательствам в текущем периоде. Среди показателей ликвидности выделяют:

1) коэффициент абсолютной ликвидности, он характеризует соотношение сумм денег и обязательств компании в текущем периоде;
2) коэффициент быстрой ликвидности — это отношение между текущими обязательствами компании и суммой денежных средств, дебиторской задолженности и краткосрочных инвестиций, где обязательства компании в текущий период являются знаменателем дроби;
3) коэффициент покрытия характеризует отношение активов компании к ее пассивам (обязательствам) в текущем периоде.

ПОКАЗАТЕЛИ ОТЧЕТНЫЕ — показатели, необходимые при составлении отчетов, характеризующие фактически достигнутое состояние компании, конечные результаты деятельности фирмы за некоторый отчетный период, срок.

ПОКАЗАТЕЛИ ПЛАНОВЫЕ — показатели количественного и качественного характера, в том числе и стоимостные показатели, которые применяют для составления планового развития предприятия, его структурного подразделения, они отражают плановые задания, определяющие обеспечение необходимыми ресурсами, критерии производства и процесса потребления в течение определенного (планового) периода.

ПОКАЗАТЕЛИ РАСЧЕТНЫЕ — экономические показатели, величина которых устанавливается посредством расчета. К наиболее распространенным показателям расчетным *относятся* расчетные цены, доходы, расходы, прибыль.

ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ — вид показателей финансовых, которые характеризуют общую эффективность финансово-экономической деятельности компании, ее прибыльность, доходность за определенный промежуток времени, общую эффективность вложенного в нее капитала.

Выделяют следующие показатели рентабельности:

1) *общую рентабельность*, выражаемую величиной чистой прибыли компании;
2) *рентабельность продукции*, представляющую частное от деления прибыли на выручку от реализации;
3) *рентабельность основной деятельности*, представляющую отношение прибыли от реализации к совокупности затрат на производство;
4) *рентабельность собственного капитала*, представляющую собой соотношение чистой прибыли и средней величины собственного капитала.

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВЫЕ — 1) количественно-качественные характеристики финансово-экономических процессов; 2) индикаторы финансово-хозяйственной деятельности компании.

Показатели финансовые *используются* для:

1) исследования и анализа финансово-экономических процессов;
2) оценки финансового состояния фирмы;
3) прогнозирования тенденций и темпов развития.

Выделяют шесть *групп* показателей финансовых: финансовую стабильность (устойчивость), ликвидность, рентабельность, деловую активность, имущественное положение, положение на рынке ценных бумаг.

Положение предприятия на рынке ценных бумаг оценивается *с помощью:*

1) показателей доходности (отношения разности чистой прибыли и дивидендов по привилегированным акциям к общему числу обыкновенных акций);
2) ценности (соотношения рыночной цены акций и их доходности);
3) рентабельности (отношения дивидендов на акцию к рыночной цене акций);
4) коэффициента котировки акций (рыночной цены акции, деленной на ее учетную цену).

Показатели деловой активности связаны с оценкой эффективности текущей деятельности компании. К ним относятся показатели фондоотдачи, фондоемкости, оборачиваемости средств в расчетах, оборачиваемости производственных запасов.

Показатели имущественного положения характеризуют использование средств, находящихся в распоряжении компании. К ним относятся: коэффициент износа основных средств; коэффициент обновления; коэффициент выбытия; общая балансовая стоимость хозяйственных средств в распоряжении фирмы.

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ — вид показателей финансовых, которые характеризуют соотношение собственного и заемного капиталов. Состав источников финансирования. К ним *относятся:*

1) коэффициент соотношения привлеченного капитала к собственному;
2) коэффициент структуры привлеченного капитала (соотношение долгосрочных обязательств и привлеченного капитала);
3) коэффициент финансовой зависимости (отношение хозяйственных средств к собственному капиталу компании);
4) коэффициент концентрации привлеченного капитала (соотношение привлеченного капитала к нетто хозяйственных средств).

ПОКАЗАТЕЛЬ — численный параметр, критерий какого-либо свойства, качества экономического объекта, явления, процесса или решения. Различают директивные и отчетные показатели. К первым из них относят управляющие, плановые и прочие показатели, а ко вторым преимущественно статистические.

С точки зрения управления экономическими процессами показатели директивные можно разделить на:

1) *директивно-адресные* — индивидуализированные для каждого хозяйственного объекта (или группы объектов);
2) *директивно-обезличенные* — своего рода правила поведения хозяйственных объектов, касающиеся всех: цены, нормативы, условия формирования фондов и др.

По экономическому содержанию показатели могут быть: *натуральные, стоимостные* (денежные), *трудовые.*

С математической (вычислительной) точки зрения показатели подразделяются на: *объемные, средние, предельные, приростные* (дифференциальные), *индексные.*

ПОКАЗАТЕЛЬ БАЗИСНЫЙ — экономическая характеристика, которая принимается за основу, с которой сравниваются и сопоставляются другие показатели. Потребность в показателях базисных возникает при экономических исследованиях, для определения относительных величин экономических параметров. Например, анализируя состояние экономики в нынешнем году, за базисные показатели можно принимать значения аналогичных показателей либо за предыдущий год, либо за такой показатель в иностранном государстве, либо в качестве базисных показателей принимать среднемировые показатели.

ПОКАЗАТЕЛЬ ДОХОДНОСТИ (англ. *earnings yield)* — показатель, рассчитываемый как отношение величины всей прибыли, полученной компанией за год, в расчете на 100 акций к текущей цене этих акций.

ПОКАЗАТЕЛЬ КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ ОБЪЕМНЫЙ — численный показатель, который выражается в физических (штуки, единицы меры веса, объема, длины, площади и т. д.) или денежных единицах. К таким показателям *относятся:* натуральный и денежный объем выпускаемой продукции, значение производственных издержек и затрат, связанных со сбытом и обращением продукции, выручка от продажи материальных благ и услуг, прибыль, доходы и расходы (страны, региона, населения), натуральные и денежные объемы экспорта и импорта, размер внутреннего и внешнего долга страны, сырьевые запасы сырья и прочие аналогичные показатели.

ПОКАЗАТЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ — количественная характеристика уровня конкурентоспособности товара, предприятия, государства, величина которой рассчитывается с применением системы различных показателей — единичных, групповых (сводных) и интегральных. Единичный показатель представляет собой соотношение (в процентах) величины определенного параметра и величины этого же параметра, при котором теоретически элемент потребности удовлетворяется в полном объеме. Групповой показатель представлен в виде объединения единичных, он свидетельствует о степени удовлетворения потребности в целом. Интегральный показатель — это соотношение между групповым показателем по техническим параметрам и групповым показателем по экономическим параметрам, или наоборот.

Показатель конкурентоспособности групповой — суммарная, совокупная характеристика, которая объединяет в себе единичные показатели конкурентоспособности.

Показатель конкурентоспособности единичный — определяемый как отношение одной из основных технических характеристик товара к экономическому, обычно ценовому параметру, при котором потребности покупателя удовлетворяются в максимальной степени.

Показатель конкурентоспособности интегральный — показатель, определяемый как отношение группового показателя по техническим параметрам к групповому показателю по экономическим параметрам.

ПОКАЗАТЕЛЬ НАТУРАЛЬНЫЙ — показатель хозяйственной деятельности, производства и потребления домашних хозяйств, предприятий, государства, который имеет

выражение в физических единицах (количества, веса, длины, площади, объема и пр.). Чтобы получить обобщенные сведения, натуральные показатели переводят в денежные показатели посредством применения денежных измерителей, коэффициентов.

ПОКАЗАТЕЛЬ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ — показатель, характеризующий эффективность использования оборотных средств. К показателю оборачиваемости относят скорость и длительность оборота, иными словами, временной промежуток, в рамках которого авансированные средства совершают полный оборот, и продолжительность этого оборота. Скорость оборота выражается числом оборотов за данный период и рассчитывается как отношение средней стоимости оборотных средств в течение анализируемого периода к величине затрат на производство реализованной продукции (работ, услуг) за данный период. Длительность одного оборота *(Д)* (в днях) находится в прямой зависимости от продолжительности календарного периода и числа оборотов. *Д* находится путем произведения суммы стоимостей оборотных средств на начало и на конец периода и производственных затрат для реализованной продукции.

ПОКАЗАТЕЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ — один из показателей, с помощью которых характеризуются результаты внедрения новых или усовершенствованных технологий, продуктов и услуг. Эти показатели находятся в двух группах. В *первую* группу входят показатели удельных весов инновационной (в том числе экспортной, усовершенствованной) продукции в общем ее объеме. В качестве дополнительного показателя рекомендуется использовать также долю продаж за счет продукции, находящейся на стадии освоения серийного производства и поступления на рынок. Рассчитывая величины указанных показателей, необходимо принимать во внимание внедренные ранее (в течение предыдущих трех лет) инновации.

Вторая группа охватывает показатели, характеризующие влияние инноваций на результаты деятельности предприятий, которые определяются суммой прибыли от реализации инновационной продукции и ее долей в общей сумме прибыли: объемами продаж инновационной продукции на внешнем и внутреннем рынках и их долями в общих объемах продаж; доступом к новым рынкам сбыта; долей на традиционных рынках сбыта. В эту группу входят показатели, характеризующие снижение издержек производства в результате внедрения инноваций (затраты на оплату труда, материалы, энергию).

ПОКАЗАТЕЛЬ СЕЗОННОСТИ — показатель, который является характеристикой периодических подъемов и спадов в величине параметров в течение одного года, такие изменения, как правило, связаны со сменой времен года или изменениями в производстве и жизнедеятельности общества (например тенденции, навеваемые модой). Сезонные колебания представлены преимущественно систематическим изменением значения признаков из года в год за отдельные месяцы или кварталы. Чтобы охарактеризовать сезонные колебания для каждого месяца, квартала, применяют рассчитанные индексы сезонности, которые являются относительными величинами. Если тенденция изменения признака из года в год не отличается яркой выраженностью, то применяют самый простой способ: рассчитывают величину признака за каждый месяц (в расчете на одинаковое число дней или в среднем за сутки) в процентах к среднемесячному значению параметра за весь год. При отсутствии сезонности величина этих параметров будет равна 100% для всех месяцев.

Для получения устойчивых, стабильных показателей сезонности расчет производят усредняя сведения за несколько лет. Второй прием состоит в расчете отношения величины признака каждого последующего месяца к предыдущему (также с осреднением за ряд лет).

ПОКАЗАТЕЛЬ СРЕДНИЙ — среднестатистический показатель, который определяется как среднее арифметическое за несколько лет по нескольким экономическим объектам или по ряду всех производителей и потребителей. Необходимо отметить, что некоторые параметры (средние объемы производства, доходы, расходы населения, средняя заработная плата и пр.) не определяются как средние арифметические и тем более как полусумма граничных значений, их рассчитывают как средневзвешенные по всем экономическим, производственным объектам, субъектам, работникам, потребителям.

ПОКАЗАТЕЛЬ СТАТИСТИЧЕСКИЙ — количественно-качественный параметр, применяемый для оценки социально-экономических явлений и процессов в обществе. В зависимости от следующих признаков показатели статистические *подразделяются* на группы:

1) по сущности исследуемых показателей — объемные, качественные, типичные свойства анализируемых совокупностей;
2) по степени агрегирования явлений и процессов — индивидуальные и обобщающие;
3) по характеру изучаемых явлений — интервальные и моментные. Первые характеризуют развитие явлений во времени, а вторые — на конкретную дату.

Показатели, отражающие в той или иной степени экономические отрасли, носят название *отраслевых* показателей, отдельные территориальные образования — *территориальных* или региональных статистических показателей.

Показатель статистический выражается в форме *абсолютных, относительных, средних* величин.

Анализируя статистические данные и характеризуя особенности исследуемого явления, процесса, используют аналитические показатели (относительные и средние величины, показатели вариации и динамики тесноты связи).

ПОКАЗАТЕЛЬ СТАТИСТИЧЕСКИЙ АБСОЛЮТНЫЙ — количественные характеристики статистических показателей, которые непосредственно отражают абсолютные размеры социально-экономических явлений (статистических совокупностей), их признаки в натуральных единицах.

Объемы явления (всегда именованные величины) бывают *натуральными, условно-натуральными* (условное топливо, калорийность) и *стоимостными* (продукция, затраты, доходы).

ПОКАЗАТЕЛЬ СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОТНОСИТЕЛЬНЫЙ — показатель, отражающий *количественное* отношение средних или ранее полученных относительных показателей к абсолютным показателям. Относительная величина получается как частное от деления одной величины, называемой обычно *текущей* или отчетной на другую, *базисную* величину, взятую в качестве базы для сравнения (основания относительной величины). Базисная величина приравнивается к единице или числу, кратному 10, 100, 1000 и т. п., а отчетная выражается в виде кратного отношения (коэффициента), показывающего, во сколько раз текущая величина больше базисной, доли от единицы процента 0%, промилле и т. п.

ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ — относительный показатель, отражающий степень участия предприятий в инновационной деятельности в течение некоторого периода (в зависимости от регулярности статистического наблюдения — 1 года либо 3—5 лет). Как правило, уровень инновационной активности предприятий *определяется* как соотношение числа инновационно-активных предприятий и общего количества, инновационной активности предприятий страны, отрасли, региона.

ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ - величины, критерии, параметры, уровни, измерители, индикаторы, с помощью которых представляется возможной оценка состояния экономики страны (региона, предприятия, домохозяйства), его изменения, применение указанных показателей позволяет судить об экономическом развитии, росте, подъеме или спаде экономики, отрасли, региона и пр. *Различают* следующие показатели: количественные — качественные, единичные — групповые (агрегированные, синтетические, обобщенные). В зависимости от сферы использования различают следующие показатели: аналитические, прогнозные, плановые, расчетные, отчетные, статистические.

Показатель экономический *интегральный* представляет собой, судя по названию, обобщенный, сводный, синтетический показатель.

Показатель экономический *качественный* характеризует отношение величин двух показателей (вне зависимости от их однородности); обычно отражает эффективность экономических решений, субъектов, а также долю и темпы изменения экономических величин.

Показатель экономический *количественный* выражается в числовом измерении, как правило, для него характерны физические (штуки, единицы меры веса, объема, длины, площади) или денежные единицы.

ПОКРЫТИЕ — 1) страховка от рисков непредвиденного, но возможного изменения цен; 2) обратный откуп ранее проданного контракта; 3) предоставление задатка в виде денежных средств или ценных бумаг на случай возможных убытков по фьючерсному контракту; 4) повторный выкуп ранее реализованного опциона при ликвидации сделки; 5) выкуп ранее реализованных ценных бумаг, которые были проданы на срок без покрытия, чтобы закрыть открытую позицию; 6) степень обеспечения выплат фирмой дивидендов и процентов своим акционерам из ее прибылей; 7) депозитное покрытие представлено в виде обеспечения открытой позиции или полученного займа.

ПОКРЫТИЕ ДЕНЕЖНОЕ — уровень наличного денежного обеспечения у фирмы, которое необходимо для своевременного осуществления всех платежей.

ПОКРЫТИЕ ДИВИДЕНДНОЕ — коэффициент, отражающий, во сколько раз кратна прибыль компании сумме выплачиваемых ею дивидендов. Покрытие дивидендное является доказательством постоянства дивидендных платежей и способности компании к росту и привлечению и осуществлению инвестиций.

Как правило, значение покрытия дивиденда всегда положительно, если наблюдается обратное, то это свидетельствует о временных трудностях компании. В США покрытие дивиденда характеризуется долей прибыли компании, которую выплачивают в форме дивидендов, она рассчитывается как процентное соотношение между суммой выплаченных дивидендов и чистой прибылью.

ПОКРЫТИЕ ИЗДЕРЖЕК — степень возможного возмещения расходов по определенной сделке, проекту за счет полученных от этого денежных поступлений.

ПОКРЫТИЕ КОРОТКОЕ (англ. *bear covering)* — ситуация, когда происходит повторная покупка «медведями» ранее проданных ими же ценных бумаг, валюты, товара, это осуществляется в целях покрытия долга.

ПОКРЫТИЕ ОПЦИОНА — 1) выкуп ранее реализованного опциона в целях ликвидации (закрытия) сделки; 2) выкуп первоначально реализованных ценных бумаг на срок без покрытия с целью закрытия открытой позиции.

ПОКРЫТИЕ ПО СРОЧНОЙ СДЕЛКЕ — страховое покрытие риска изменения цен, срочный контракт, условия которого предостерегают и предупреждают непредвиденное изменение (в невыгодном направлении) валютного курса.

ПОКРЫТИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ — совокупность мер, направленных на удовлетворение потребности в кадрах. Они включают привлечение работников, подбор и расстановку кадров. Под привлечением работников понимается деятельность по заполнению рабочих мест.

Различают меры по привлечению работников *внутри* предприятия путем заполнения вакансий работающими на предприятии и по найму сотрудников *со стороны.* В последнем случае прибегают к услугам бюро труда, консультантов по кадровым вопросам. Покрытие потребности в персонале тесно связано с понятием «маркетинг персонала», который означает применение принципов маркетинга в работе с кадрами, что означает изучение рынка труда, привлечение работников, обладающих более высоким уровнем знаний и профессиональных навыков.

ПОКРЫТИЕ ПРОЦЕНТНОЕ — наличие у заемщика денежных средств, которое позволяет ему оплачивать проценты по наступившим платежам долгового обязательства.

ПОКРЫТИЕ ОБНАРУЖЕННЫХ УБЫТКОВ — разновидность перестрахования, в соответствии с которым возмещаются те убытки, которые обнаруживаются в период действия этого перестрахования, вне зависимости от времени их возникновения.

ПОКРЫТИЕ СТРАХОВОЕ — степень удовлетворения страхового интереса страхователя, обеспечиваемая страховщиком. Имеет выражение в принятых в силу страхового правоотношения страховщиком обязательств согласно закону или договору страхования.

ПОКУПАТЕЛЬ — клиент, заказчик продукции, который получает ее с целью покупки. Важное значение данное понятие приобрело в концепции «управления покупателем», в соответствии с которой для различных покупателей или их групп разрабатывают специальные программы маркетинга в зависимости от различной значимости отдельных категорий покупателей.

В организационном смысле для управления покупателями создаются организационные структуры штабной или матричной формы. Если покупатель считается особо крупным, то производят дифференциацию подразделений предприятия вплоть до отдельных покупателей, что характерно, например, для пищевой промышленности.

При работе с покупателями применяют различные способы анализа рынка. Самым распространенным методом изучения рынка считается опрос покупателей по поводу их будущих намерений. Такой опрос легче провести в отношении покупателей инвестиционных товаров, так как круг их значительно уже, чем в сфере потребительских товаров.

ПОКУПКА БЕЗ ВЫБОРА — у сомневающихся потребителей обычно нет никакого набора предпочтений, различия между марками ставят их в тупик. Одна из стратегий выбора в такой ситуации — выбор наугад или по прихоти, поддавшись внезапному порыву. Это *выбор без выбора,* который напоминает выбор сигареты из пачки. Покупатель не может дать четкое разъяснение своему выбору той или иной марки товара. Фактически такой случайный выбор нередко является доказательством того, что люди плохо понимают, какие факторы влияют на их выбор.

Покупка без выбора происходит по нескольким *причинам:*

Во-первых, покупатель может думать, что все предложения одинаковы, т. е. если и есть различия, то о них не скажут ни внешний осмотр, ни информация на упаковке. Когда все марки схожи по некоторому заметному показателю (например упаковке), в глаза бросается именно подобие, а не различие. Вот почему продавцу так важно подчеркнуть, что конкурирующие предложения, пусть и имеющие отличия, все же различаются не настолько, чтобы стоило тратить время на обдумывание.

Во-вторых, покупка без выбора — это способ разрешения проблемы выбора в условиях огромного изобилия, смущающего потребителей. Например, в некоторых продовольственных магазинах представлено 55 типов кофе в зернах, молотого; пугает уже сама мысль, что придется решать, какой из них лучший.

Когда большая часть покупок совершается *без выбора,* то привлечь тех, кто покупает не выбирая, сможет фирма, предлагающая продукт отличительными признаками и пропагандирующая эти отличия. Выражаясь языком психологии, фирме нужно научить потребителя «отличать стимул», чтобы потребитель распознавал существенное различие между маркой данной фирмы и ее конкурентов. Когда фирма не может дифференцировать свое предложение, она тем не менее может привлечь «невыбирающих» покупателей, увеличив их осведомленность о марке и (или) объединив ее (в рекламе) с привлекательным образом или удачно расположив ее на торговых площадях.

ПОКУПКА «НА ШНУРКЕ» — приобретение ценных бумаг, которые способны принести минимальный доход.

ПОКУПКА ПРИВЫЧНАЯ — привычная (обычная) покупка предполагает точное соответствие между потребностью и покупкой. Привычную покупку следует отличать от обыкновения покупать, не выбирая, любую марку из определенной группы марок. Потребители обычно выбирают в одних случаях одни марки из данной категории, а в других случаях — иные. Такой выбор можно назвать привычкой «покупать, не выбирая». Однако неясно, всегда ли такая покупка «бездумная», так как она может быть *следствием* не безразличия к торговой марке, а;

1) стремления к разнообразию;
2) покупки для иных целей;
3) желания покупателя угодить различным вкусам членов семьи.

Понятие покупки привычной не ограничивается ситуациями низкой вовлеченности: предпочтение «проверенным» продуктам может отражать высокую вовлеченность в покупку и желание избежать ненужных рисков.

Действие по привычке может быть разумной стратегией. Потребитель не взвешивает альтернативы, а исходит из посылки, что лучший способ удовлетворить определенную по-

требность — это действовать как и прежде. Но когда торговая марка становится привычной покупкой, он обращает меньше внимания на поиск и оценку информации о конкурирующих марках. Потребители вряд ли будут искать рекламные заявления о привычной для них марке.

Потребитель лучше знает привычную для него марку, следовательно, больше в ней уверен и за это ее ценит. Иногда мы продолжаем покупать какую-то марку, даже несмотря на ее недостаток (например высокую цену), и тогда привычка объясняется приверженностью (лояльностью) торговой марке. Однако всегда есть силы, побуждающие нас изменить привычкам:

1) социальные нормы, считающиеся прогрессивными;
2) стремление к разнообразию, интерес к новшествам;
3) желание удостовериться, что текущий выбор до сих пор разумен.

ПОКУПКА ЧИСТАЯ — совокупность покупок, сделанных за определенный период времени без включения сюда скидок, возвратов ранее приобретенной продукции и пр.

ПОКУПКИ ИМПУЛЬСИВНЫЕ — приобретения, которые совершают покупатели непосредственно в магазине (на рынке) вследствие ознакомления с представленным товаром. Таким покупкам импульсивным подлежат в основном предметы повседневного спроса, которых отличает широкий ассортимент. Как свидетельствует практика, наиболее часто покупки импульсивные совершаются в магазинах самообслуживания, в таком случае как минимум 50% покупок являются импульсивными. Положительным побуждением к осуществлению покупок импульсивных являются упаковка и фабричная марка (имидж) изделия. Имидж товара повышают высокое качество упаковки и реклама.

ПОЛЕЗНОСТЬ — категория, которая используется в целях охарактеризовать конечные результаты, эффективность экономических решений или деятельности хозяйствующего субъекта. В более ограничительном смысле полезность определяется как способность материального продукта или услуги удовлетворять какие-либо потребности людей. В экономической теории в понятие полезности входит абсолютно все, что способствует удовлетворению сложившихся потребностей и привычек (в том числе и вредных с точки зрения медицины и проч., например табачные изделия, наркотические средства).

Если индивид получил некоторую полезность от блага или события, то это означает, что он скорее предпочел бы, чтобы это благо существовало и событие совершилось. Если индивид получил от определенного блага больше полезности, чем от другого, это означает, что он предпочитает первое благо второму.

В экономико-математических моделях «полезность» представляет собой практичный *способ* для количественного описания сопоставлений между затратами (в том числе усилий) и результатами деятельности. Такое сопоставление принято выражать в виде функции, для которой аргументом являются затраты, усилия, разные альтернативы потребления благ. Эта функция называется *функцией полезности* и может применяться в макроэкономическом планировании (в виде целевой функции потребления, функции благосостояния), а также в задачах исследования операций и других экономических расчетов. В этом смысле термин не имеет прямого отношения к понятию субъективной полезности, хотя и связан с ним.

ПОЛЕЗНОСТЬ ПРЕДЕЛЬНАЯ -- дополнительная полезность, получаемая от потребления дополнительной единицы какого-либо блага. Это одно из фундаментальных понятий экономической науки, на котором строятся многочисленные теории и концепции экономического поведения индивидуумов и фирм.

Математически полезность предельная блага представляет собой частную производную *функциии полезности* по этому благу (если функция полезности является дифференцируемой):

$$\frac{\text{?}, \quad dU}{\text{"}\sim \text{ЭХ}'}$$

где *U*— полезность,

Э U и ЭХ — малые приращения этих величин.

При потреблении блага общая полезность увеличивается, однако по мере удовлетворения потребителя предельная полезность сокращается с каждой дополнительной единицей блага. Иными словами, каждая последующая потребленная единица блага добавляет к совокупной полезности меньше, чем предыдущая единица.

На понятии полезности предельной строится теория потребительского поведения, предполагающая, что совокупная полезность благ не имеет отношения к рынку, рыночной цене этих благ. Важна именно полезность предельная; при непротиворечивом выборе потребителем приобретаемых благ (в пределах имеющихся у него средств, т. е. бюджетного ограничения), чтобы отношение полезности предельной к цене было одинаково для всех благ.

ПОЛЕЗНОСТЬ ПРЕДЕЛЬНАЯ УБЫВАЮЩАЯ — полезность от потребления товара, для которой характерно следующее свойство: каждая из дополнительных единиц потребляемого товара обладает меньшей полезностью, чем предыдущая ей. Исходя из данного положения был сформулирован закон убывающей предельной полезности.

ПОЛИС (от фр. *police* от ит. *polizza* — «расписка, квитанция») — документ, который выдается страхователю страховщиком как подтверждение заключенного между ними договора страхования, в полисе содержатся все условия последнего. Принимая во внимание срок действия, объем, границы ответственности, специальные условия и проч., выделяются несколько *видов* полисов. В некоторых странах законодательство из всего набора страховых документов признает в качестве судебного документа только полис. В отечественной практике имеет место и синоним полиса — страховые свидетельства.

ПОЛИС ГЕНЕРАЛЬНЫЙ — полис, выдаваемый страховщиком, с помощью которого оформляется договор страхования. Согласно такому страхованию страхователь принимает на себя обязательство страховать у страховщика все или некоторые грузы в течение установленного срока, а страховщик, в свою очередь, обязуется нести страховую ответственность за все грузы страхователя, даже за те, которые своевременно не были заявлены к страхованию.

При морском страховании страхователь обязуется информировать страховщика о каждой отправке или получении груза, попадающего под действие полиса генерального, например дать сведения о названии перевозящего груз судна, маршруте движения груза и страховой сумме. Страхователь все равно несет свои обязанности, даже если сведения об отправке груза получит после его доставки в порт назначения в неповрежденном состоянии. При несообщении или несвоевременном сообщении страхователем необходимых сведений об отдельных отправках грузов по неосторожности страховщик вправе отказать в возмещении убытков в отношении таких отправок грузов; при этом страховщик имеет право на получение всей суммы страховой премии, которую он может получить в случае своевременного и в полном объеме сообщения указанных сведений. Страховщик имеет право на отказ от страхования по полису генеральному в случае умышленного несообщения страхователем необходимой информации или неверного указания данных об отдельных отправках. Тогда страховщик вправе полностью получить сумму страховой премии, получение которой было бы возможно при надлежащем исполнении договора морского страхования со стороны страхователя.

ПОЛИС НЕТАКСИРОВАННЫЙ — полис страхования, в котором не до конца указана оценка застрахованного имущества, что в случае гибели имущества влечет ее документальное доказательство (посредством предъявления коносамента, счета-фактуры, актов сюрвейского осмотра и других документов). Доказывать величину ответственности страховщика по полису нетаксированному должен только страхователь. При полисе нетаксированном возможно включение страхователем размера ожидаемой прибыли в страховую сумму, в таком случае при возникновении ущерба, убытка страхователь имеет право на получение страхового возмещения, размер которого равен той сумме, которую он получил бы в случае завершения морского предприятия.

ПОЛИС ОТКРЫТЫЙ — страховой полис, под действие которого попадают повторяющиеся риски страхователя в течение определенного периода или по оговоренному контракту. Как правило, полис открытый не определяет никакие общие лимиты ответ-

ственности, он только устанавливает лимиты ответственности каждой отправки груза или для грузов на складе, которые находятся в ожидании отправки. По своему назначению условиям полиса открытого соответствует полис генеральный. На практике это обычно полис страхования морских грузов — страхователь обязуется страховать все маршруты судна (судов) страховщика или любой груз, доставку которого осуществляет определенный грузоотправитель.

ПОЛИС СТРАХОВОЙ — документ, который организация-страховщик выдает застрахованному лицу и в содержании которого имеются все условия договора и правила страхования.

Валюшированные полисы страховые содержат указание на точную сумму страховой премии в случае наступления страхового случая, *невалютированные* полисы страховые — на максимальный предел страховой премии.

Различают также полисы генеральные и полисы обязательного страхования.

Генеральный полис (полис-абонемент) — это договор страховщика и страхователя, главным условием которого является то, что на протяжении определенного периода времени страхователь обязуется передавать, а страховщик — принимать все объекты, отвечающие договору. Например, по грузовому генеральному полису считаются застрахованными все получаемые или отправляемые страхователем грузы в течение определенного периода времени.

Полис страхования жизни предполагает выплату страховой суммы при наступлении смерти страхователя, причем это не распространяется на случаи самоубийства. Страховые премии по такому полису выплачиваются периодически (ежемесячно, поквартально). Выдача такого полиса, как правило, производится после выявления объективного состояния здоровья страхователя путем медицинского обследования и учета факторов риска (курение, излишний вес, влечение к алкоголю), пола и возраста страхователя. В случае наступления страхового случая страховая сумма выплачивается указанному в полисе бенефициару.

Некоторые страховые компании привлекают страхователей возможностью предоставления ссуд под залог полисов.

В содержании полиса страхового должны быть некоторые обязательные реквизиты: наименование документа; наименование (фамилия, имя, отчество), юридический адрес и банковские реквизиты страховщика и страхователя; указания объекта страхования и страхового риска; величина страховой суммы и размер страхового взноса, срок и порядок его внесения; срок действия договора, порядок его изменения и прекращения.

Полис страховой является решающим доказательством страхового интереса.

ПОЛИС ТАКСИРОВАННЫЙ — полис, в котором указана окончательно согласованная между участниками страховой операции оценка объекта страхования, например при страховании имущества. (В отличие от нетаксированного полиса, не содержащего такой оценки, или если указана приблизительная оценка.

ПОЛИСОДЕРЖАТЕЛЬ — физическое или юридическое лицо, страхующее имущество, заключающее со страховщиком договор личного страхования или страхования ответственности. Полисодержатель уплачивает страховые взносы и имеет право по закону (обязательное страхование) или по договору (добровольное страхование) получать при наступлении страхового случая возмещение (страховую сумму), а также обеспечить ее получение другим лицом (в страховании ответственности в личном страховании).

В *имущественном* страховании полисодержателем могут быть собственник имущества, лицо, получившее имущество в аренду или пользование, организация, принимающая материальные ценности на хранение, в залог (ломбард).

В *личном* страховании полисодержателем являются граждане, застраховавшие себя, других лиц (например детей), а также организации, заключающие договоры страхования своих работников.

В страховании *ответственности* полисодержателем выступает любое физическое или юридическое лицо, передающее страховщику на основе закона или договора свои обязанности по возмещению ущерба (вреда) третьим лицам, которые могут возникнуть вследствие какой-либо деятельности полисодержателя (или его бездеятельности).

ПОЛИТИКА — 1) деятельность органов государственной власти и государственного управления, обусловленная общественным строем и экономической структурой страны, а также деятельность общественных классов, партий и партийных организаций, общественных группировок, определяемая их интересами и целями; 2) проблемы и явления общественной, государственной жизни; 3) образ действий, направленных на достижение конкретной цели, определяющих отношения с людьми.

ПОЛИТИКА АНТИЦИКЛИЧЕСКАЯ — одно из направлений общей социально-экономической политики государства по регулированию национальной экономики с целью мягкого вывода его из кризиса и смягчения последствий экономического спада, а также сдерживания его подъема на стадии слишком бурного бума, т. е. обеспечение относительно плавного социально-экономического развития.

Политика антициклическая представляет *комплекс* государственных мер в области законодательства, планирования, социальной, кредитно-финансовой и налоговой сферах с целью воздействия на предложение и спрос населения (потребительский спрос) и предпринимателей (производственный спрос). *Основой* политики антициклической является формирование и использование государственного бюджета.

Впервые на практике антициклические меры государственного регулирования национальной экономики были применены президентом США Ф. Рузвельтом, благодаря которым американская экономика была выведена из серьезного экономического кризиса 1929—1933 гг. Этот комплекс государственных мер регулирования экономики получил название «новый курс».

Современная политика антициклическая разрабатывается с учетом концепций антициклического регулирования, выявленных Дж. М. Кейнсом и П. Самуэльсоном. Для достижения наибольшей стабильности социально-экономического развития государство использует две основные зависимости в национальной экономике. *Первая* из них состоит в том, что при росте бюджетных расходов государства (за счет дефицитного бюджетного финансирования) возрастает совокупный спрос общества на предметы потребления и на новые средства производства. В результате увеличивается выпуск продукции, повышается занятость трудоспособного населения и развивается инфляция. *Вторая* зависимость проявляется в том, что при увеличении государственных налогов уменьшаются прибыль предпринимателей и доходы домашних хозяйств, в результате сокращается потребительский и производственный спрос, что в конечном счете влияет на снижение выпуска продукции и занятости работников.

При спаде производства государство проводит следующие *антициклические меры:*

1) увеличивает государственные расходы;
2) снижает налоги, что ведет к уменьшению падения производства и ускорению выхода из экономического кризиса.

На фазе подъема, вызванного повышенным спросом товаров на рынке и инфляционным ростом цен, государство проводит политику сдерживания деловой активности, сокращает государственные расходы и увеличивает налоги. Это уменьшает инфляционный спрос и снижает объем производимой продукции (предотвращается угроза большого экономического кризиса и перепроизводства).

ПОЛИТИКА АССОРТИМЕНТНАЯ — политика, согласно которой решается вопрос о выборе номенклатуры выпускаемой продукции и. ее оптимизации.

Политика ассортиментная предприятия должна базироваться на следующих *факторах:*

1) возможностях предприятия технологического характера;
2) рыночных требованиях к ассортименту или в дифференциации продукции;
3) проблемах позиционирования продукции на рынке и его сегментах;
4) необходимости достижения преимущества перед конкурентами;
5) потребность рынка в выпуске товаров-лидеров, товаров-приманок, товаров-комплементов;
6) обеспечении безубыточного (и даже прибыльного) товарооборота предприятия.

ПОЛИТИКА БАНКОВСКАЯ — разновидность экономической политики, заключающаяся в выработке определенного отношения со стороны субъектов политики к банкам, формировании определенных режимов их функционирования через органы государственного управления, организации совместной деятельности тех или иных политиче-

ских организаций с банками ради реализации политических программ, а также программы экономического и социального развития.

Неотъемлемым условием оптимальной деятельности банков является устойчивость общества в экономической, социальной, политической и культурной сферах.

ПОЛИТИКА БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ — государственная политика налогообложения и государственных расходов, которая преследует цель поддерживать занятость населения на высоком уровне, стабильность экономики, способствовать росту ВНП.

ПОЛИТИКА БЮДЖЕТНО-ФИНАНСОВАЯ — государственная политика, направленная на оптимальное применение и расходование бюджетно-финансовой и денежно-кредитной систем с целью реализации экономических задач страны. В зависимости от конкретной ситуации в политике и экономике, а также от стратегического развития экономики государства политика бюджетно-финансовая *предусматривает*:

1) разную степень перераспределения национального дохода через бюджет;
2) различные уровни централизации финансовых средств, находящихся в ресурсах внутрибюджетной системы;
3) различающуюся по силе регламентацию применения средств государственного и местных бюджетов;
4) признание приоритетным финансирование из бюджетов тех или иных мероприятий;
5) выбор способов достижения равновесного баланса между доходами и расходами.

Политика бюджетно-финансовая состоит из политики налоговой, она находится в тесной взаимосвязи с денежно-кредитной, ценовой и валютной политикой.

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ — совокупность мероприятий, направленных на улучшение распределения рабочей силы и поддержание эффективной занятости. Политика занятости населения должна соответствовать общей теории и практике экономического реформирования, принципам ее концепции и стратегии реализации.

Политика занятости на федеральном уровне включает определение совокупности правовых, экономических, организационных мер и нормативных актов, необходимых для создания и регулирования отношений между субъектами рынка труда, а также определение меры допустимых социально-экономических последствий перехода к рынку. В сфере занятости — предельно допустимый уровень и продолжительность безработицы, размеры квот и стимулирования приема на работу социально не защищенных групп населения, минимально допустимый объем бюджетных средств на выплату пособий, целесообразный уровень переподготовки и создания общественных работ.

Для обеспечения максимально возможной занятости разрабатывают программы занятости различных уровней: государственные, республиканские, межреспубликанские и региональные. Устанавливаются определенные территории, в пределах которых за развитие и увеличение рабочих мест государство значимо поощряет органы политики занятости.

На федеральном уровне основными направлениями политики занятости считаются:

1) преодоление макроэкономических тенденций снижения инвестиционной активности, объемов производства, присутствия инфляции, поскольку все это способствует развитию нестабильности системы рабочих мест;
2) препятствие массовому освобождению рабочих мест, главным образом на градообразующих предприятиях;
3) создание благоприятных условий для расширения и развития рабочих мест в негосударственных секторах экономики;
4) обеспечение эффективной поддержки и защиты вынужденно лишившихся работы или находящихся под риском увольнения граждан, содействие занятости отдельным группам трудоспособного населения, которые испытывают затруднения в трудоустройстве;
5) смягчение социальных и экономических последствий длительной безработицы.

Основная *задача* политики государства по экономической поддержке занятости — сдерживать сокращение экономически целесообразных и перспективных рабочих мест, содействовать росту инвестиционной активности, создающей новые рабочие места путем проведения институциональных преобразований, селективной структурной политики, реализации инвестиционных и других целевых программ.

ПОЛИТИКА ВАЛЮТНАЯ — комплекс мер, предпринимаемых государством по регулированию курса национальной валюты. В теории рассматриваются *пять основных вариантов* политики валютной:

1) *финансирование положительных и отрицательных сальдо* баланса платежного через изменения в резервах и денежных обязательств. Такое финансирование может быть временным или постоянным. *Временное* финансирование может восстановить равновесие, однако требует точного прогнозирования будущего курса равновесия, что сложно сделать. *Постоянное* финансирование дефицита платежного баланса возможно только в странах — центрах резервной (или ключевой) валюты (например США);
2) *валютный контроль*, вводимый для обеспечения фиксированного валютного курса. Среди вариантов, требующих более серьезных мер приспособления, чем финансирование дефицитов, валютный контроль считается наиболее приемлемым с социальной точки зрения;
3) *введение плавающего валютного курса*, который свободно определяется валютным рынком без официального вмешательства. Если спрос на валюту возрастает, будет расти и валютный курс, и государство не будет вмешиваться. Аналогично и в случае падения спроса на валюту государство позволит валютному курсу опуститься до восстановления полного равновесия;
4) *фиксирование курсов*, когда государство производит такие изменения в экономике, чтобы она соответствовала сложившемуся валютному курсу. Если страна постоянно испытывает дефицит внешних платежей и иностранцы не желают владеть валютой данной страны, правительство может сокращать предложение денежной массы за счет истощения валютных резервов, проводить дефляционную политику, сопровождающуюся снижением цен и доходов;
5) *комбинации режимов валютных курсов*.

ПОЛИТИКА ВНЕШНЕТОРГОВАЯ — политика государства, которая воздействует на внешнюю торговлю с помощью налогов, субсидий, прямых и косвенных ограничений на импорт и экспорт.

ПОЛИТИКА ДЕВИЗНАЯ — политика регулирования валютного курса путем покупки и продажи иностранной валюты.

ПОЛИТИКА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ — целенаправленная деятельность правительства страны в области денежного обращения и кредита, которые применяются для обеспечения стабильной, устойчивой, эффективной экономики, поддержания денежной системы в нормальном состоянии. Поскольку политика денежно-кредитная значительно влияет на так же важнейшие показатели, как валовой национальный продукт, уровень цен и национальный доход, она рассматривается как одно из направлений государственной экономической политики.

Основными составляющими политики денежно-кредитной являются:

1) операции на открытом рынке;
2) учетная политика;
3) наличие обязательных минимальных резервов.

На протяжении всего XX в. наблюдалась закономерность: чем более развито государство, тем интенсивнее оно пыталось использовать инструменты именно политики денежно-кредитной для стимулирования экономического роста и сглаживания колебаний экономической конъюнктуры. Среди государственных органов, ответственных за проведение политики денежно-кредитной, главная роль принадлежит Центральному банку РФ.

ПОЛИТИКА ДИСКОНТНАЯ — денежно-кредитная политика, которую осуществляют центральные банки, ее суть сводится к изменению (повышению или понижению) учетных процентных ставок за кредит для регулирования спроса и предложения на ссудный капитал. Так, центральный банк способствует активизации спроса на кредитные деньги при понижении учетной ставки процента, и снижению спроса на ссудный капитал при повышении ставки.

ПОЛИТИКА ДОХОДОВ — совокупность установленных правительством норм и правил, воздействующих на заработную плату наемных работников, цены и инфляционные ожидания.

Такая политика может быть:

1) *добровольной*, когда профсоюзные организации не требуют повышения заработ-

ной платы, а продавцы — повышения цен;
2) *принудительной*, когда правительство осуществляет контроль над ценами и заработной платой работников.

ПОЛИТИКА ИНВЕСТИЦИОННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ — составляющая социально-экономической политики,реализуемая в рамках конкретного региона. Основное ее *назначение* — регламентация инвестиционной деятельности в территориальном разрезе с целью развития экономики региона, ликвидации структурных деформаций, формирования благоприятной рыночной среды для эффективного функционирования региональной экономики.

Политика инвестиционная региональная во многом предопределяет конечную результативность региональной политики государства. В то же время она подчиняется специфическим законам воспроизводства капитала и представляет собой относительно обособленную сферу экономико-правовой и организационно-управленческой деятельности.

Политика инвестиционная региональная испытывает серьезное влияние общегосударственной инвестиционной политики, она направлена на проведение конкретных инвестиционных мероприятий при широком использовании методов прямого и косвенного регулирования, экономического и административного контроля.

Важнейшими *институтами*, аккумулирующими основу для финансовых инвестиций, и участвующими в реализации этой политики, *являются:*
1) государственные структуры;
2) банки, финансовые компании и финансово-промышленные группы;
3) страховые и инвестиционные фонды.

ПОЛИТИКА ИННОВАЦИОННАЯ — направление государственной деятельности, связанное с формированием научно-технической политики и осуществлением мер по ее реализации в интересах государства, национального капитала и научного сообщества в форме создания, освоения в производстве и продвижении на рынок научных, технологических и организационно-управленческих новшеств.

В *системном* понимании политика инновационная — это *инструмент* реализации достижения стратегических целей государства (мировое лидерство в той или иной области, вхождение в группу высокоразвитых стран, доминирование на том или ином рынке); в *экономическом — способ* реализации функции науки как средства накопления национального богатства.

Субъектами политики инновационной являются исполнительная власть, промышленные и финансовые объединения, общественные организации.

Объектами политики инновационной могут быть сфера научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), инновационная деятельность предприятий и организаций.

На рубеже XX—XXI вв. произошел переход большинства развитых экономик преимущественно к инновационному пути развития. *Предметная область* политики инновационной развитых стран связана с целенаправленной поддержкой всех стадий процесса нововведений в государственном и частном секторах экономики на основе национальных инновационных концепций или стратегий. Она охватывает:
1) формы и способы включения научно-технических результатов в натурально-вещественный и стоимостный оборот на всех уровнях хозяйствования;
2) структурные соотношения в системе «наука — производство» и внутри науки;
3) организационно-правовые и экономические формы инновационной деятельности;
4) ресурсное обеспечение сферы нововведений (включая систему непрерывного образования);
5) формы кооперирования и специализации;
6) отношение общества к инновациям;
7) мотивацию труда новаторов.

Можно выделить три *группы* стран, различающиеся направленностью политики инновационной:
1) страны, ориентированные *на распространение* нововведений, где основное внимание уделяется образованию, стандартизации продукции и совместным программам государства и частного сектора;
2) *целеориентированные* страны, стремящиеся с помощью крупномасштабных программ достичь мирового лидерства в определенных областях;
3) страны, осуществляющие непрерывную *стурктурно-технологическую модернизацию* на основе государственной инновационной стратегии и развитой нововведенческой инфраструктуры.

ПОЛИТИКА ИННОВАЦИОННАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ — часть экономической и научно-технической политики, определяющая приоритеты базисных инноваций на федеральном, региональном, межгосударственных уровнях и механизм реализации этих приоритетов.

Политика инновационная государственная *включает:*
1) выработку инновационных приоритетов на основе долгосрочных экономических и научно-технических прогнозов;
2) закрепление этих приоритетов в нормативных документах и инновационных программах;
3) государственную поддержку приоритетных базисных инноваций и реализующих их государственных инновационных программ (федеральных и региональных) с помощью бюджетных ассигнований на безвозвратной и возвратной основах, налоговых и таможенных льгот;
4) поддержку малого инновационного бизнеса, содействие формированию инновационной инфраструктуры (технологических центров, технопарков), обучению инновационных менеджеров;
5) создание законодательной базы инновационной деятельности.

ПОЛИТИКА КАДРОВАЯ — это набор определенных мер, которые осуществляет и реализует служба управления персоналом. Цель политики кадровой организации сводится к соответствию кадрового персонала стратегическим целям, задачам и методам достижения развития организации. Кадровая политика реализуется через кадровую работу. Чтобы обеспечить соответствие необходимых кадровых мероприятий адекватной кадровой политике, нужно иметь четкое представление о целях, нормах и методах их осуществления. Главный механизм поддержания в нормальном состоянии адекватной кадровой политики — это мониторинг персонала.

Типы кадровой политики классифицируются исходя из *следующих критериев:*
1) степени осознанности и принятия в основе правил и норм осуществляемых кадровых мероприятий (пассивная; реактивная; превентивная; активная кадровая политика);
2) ориентации на персонал (собственный или внешний) — уровень открытости внешней среде при возникновении, формировании кадрового состава (открытая и закрытая кадровая политика).

Процесс формирования.

Кадровая политика организации формируется за счет реализации некоторых процессов, этапов: нормирования; программирования; мониторинга персонала. Кадровая политика обеспечивает решение следующих *задач:*
1) своевременного укомплектования кадрами рабочих и специалистов;
2) формирования высокого уровня трудового потенциала коллектива организации при минимизации затрат;
3) стабилизации персонала, что достигается главным образом за счет внимания к интересам каждого работника коллектива, предоставления условий, необходимых для квалификационного роста;
4) формирования мотивации к высокопроизводительному труду;
5) разумного и рационального применения персонала в целях организации.

ПОЛИТИКА НАЛОГОВАЯ — система государственных действий в области налогов и налогообложения. Политика налоговая является частью всей экономической политики государства, которая осуществляется посредством внесения изменений в налоговую базу ставок, льгот и скидок.

Политика налоговая выражается во всех налогах, размерах ставок налогов, определении круга объектов налогообложения, в налоговых льготах.

Политика налоговая отражает меру государственного вмешательства в экономику, что в основном определяется масштабами валового национального продукта (ВНП), перераспределяемого через государственный бюджет, и степенью воздействия налоговых мер на размещение ресурсов в частном секторе экономики.

Так, широкая налоговая база в сочетании с незначительными льготами, скидками, позволяет обеспечить равномерное налогообложение, снижение объемов государственного вмешательства в процесс размеще-

ния ресурсов в частном секторе экономики, а политика налоговая, напротив, предлагает применение значительных в общем объеме налоговых льгот и скидок.

Основа политики налоговой может быть дискреционной и недискреционной. *Дискреционная* база означает, что осуществляются корректировки в налоговом законодательстве в зависимости от меняющейся экономической ситуации.

Дискреционная политика налоговая предоставляет государству широкий выбор инструментов регулирования. Недостатком такого типа политики налоговой является то, что на нее негативно воздействуют три типа «запаздывания», имеющих отношение к лагу распознавания экономического процесса или конъюнктуры, лагу принятия решения и лагу воздействия.

ПОЛИТИКА ПРОМЫШЛЕННАЯ — комплексная система мер, действия государства, направленные на распределение ресурсов для структурного совершенствования национальной экономики, поддержания конкурентоспособности производимой продукции, проведение корректировок рыночных механизмов в случаях рыночных провалов.

Различают несколько *моделей* политики промышленной для разных стран, каждая из которых отличается своими особенностями, которые, в свою очередь, определяются спецификой и уровнем экономического развития, экономическим и научно-техническим потенциалом, историческими традициями, позицией страны в международной дифференциации труда.

Как показывает опыт, активная и последовательная политика промышленная позволяет ранее отстававшим странам в короткий срок не только осуществить индустриализацию, но и заложить основы постиндустриального развития.

Коренным *вопросом* политики промышленной является выбор приоритета целей социально-экономического развития, достижение которых возможно только при государственной поддержке. На современном этапе это в первую очередь ресурсосбережение, развитие новых и совершенствование имеющихся производств, повышение конкурентоспособности продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей, защита окружающей среды.

В состав политики промышленной входит политика структурная, которая подразумевает конкретные институциональные преобразования.

Механизм реализации политики промышленной *включает:* стимулирование инвестиций в форме займов, кредитов, субсидий, различных налоговых льгот, системы государственных заказов и закупок. Под необходимыми институциональными мерами часто понимается реструктуризация и приватизация предприятий, механизмы банкротства, программы, принимаемые в целях поддержки и развития малого бизнеса.

ПОЛИТИКА ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК — регулирование государством (центральным банком) цены кредитных ресурсов через изменение официальной (учетной) процентной ставки. Учетная ставка, или ставка рефинансирования, — это процент, под который центральный банк страны предоставляет кредиты другим банкам, в первую очередь коммерческим. *Изменением* процентной ставки центральный банк повышает или понижает кредитные возможности коммерческих банков, воздействуя таким образом на общий объем кредитных ресурсов в экономике. *Понижение* ставки рефинансирования предпринимается с *целью* активизировать инвестиционный спрос и стимулировать производство. *Повышение* учетной ставки (удорожание кредитов) препятствует «перегреву» экономической конъюнктуры и усилению инфляции, так как коммерческие банки при росте официальных ставок повышают процентные ставки для клиентов.

Политика процентных ставок — важный *фактор* формирования международного рынка капиталов, способствующий привлечению частных капиталов или, наоборот, оттоку их из страны.

Ограниченность регулирующего воздействия политики процентных ставок на макроэкономическую ситуацию связана с рядом *факторов*.

Во-первых, если коммерческие банки формируют свои ресурсы в большей степени не за счет кредитов центрального банка, а из других источников, то этот метод почти полностью теряет свою эффективность.

Во-вторых, благоприятность экономической конъюнктуры зависит не только от цены кредита, но и от конкретного положения дел в кредитно-финансовой, налоговой и общехозяйственной сферах.

В-третьих, изменение официальной процентной ставки может дать адекватный результат лишь в случае незначительных нарушений в кредитно-денежной сфере. При серьезных диспропорциях должна использоваться более жесткая политика прямого административного регулирования.

ПОЛИТИКА РЕГИОНАЛЬНАЯ — одна из составляющих государственной политики, меры которой нацелены на упорядочение национального пространства страны согласно выбранной стратегии развития. Объективным фактором становления и формирования политики региональной считается неоднородность структуры и природы в различных аспектах — ресурсном, экономическом, социальном и политическом одного региона.

Основными *объектами* политики региональной являются различные регионы — единицы административно-территориального деления, единицы политико-территориального деления, в федеративном государстве — субъекты федерации.

В терминологии политики региональной существуют два четко обозначенных полюса: «центр» и «периферия». Решение противоречий в интересах центра и периферии, в том числе и между регионами, осуществляется преимущественно за счет нахождения компромиссов между национальными и региональными интересами, которые зачастую не совпадают.

Для реализации целей, поставленных политикой региональной, применяют административные, социальные и экономические методы. К социальным методам относят подготовку и подбор кадровых работников. В число экономических методов входят следующие: субсидии и дотации, налоговая и таможенная политика, формирование свободных экономических зон.

ПОЛИТИКА СОЦИАЛЬНАЯ — часть общей государственной политики, связанная с воздействием на условия жизни населения его основных слоев, групп и категорий. Политика социальная состоит из нескольких разделов: политики регулирования доходов, занятости населения, социального обеспечения, политики в таких приоритетных сферах, как образование и здравоохранение и т. д.

Политика социальная имеет ориентацию главным образом на человека, защиту его законных и естественных прав.

Цель политики социальной — поддержание и развитие человека как высшей ценности любого общества. Практическая *реализация* модели политики социальной *зависит* от политического устройства, уровня экономического развития, отношений собственности, структуры управления, культуры, особенностей истории и традиций.

В *основе* политики социальной лежит распределение произведенного общественного продукта. Принципы этого распределения различны; условно их можно свести к:

1) либеральной модели, в которой главный акцент делается на индивида и на сведение к минимуму влияния государства на жизнь населения;
2) социально-демократической модели (вариант — социальноориентированная рыночная экономика), предусматривающей определенную роль государства в перераспределении доходов между различными группами населения, учет потребностей социально слабых групп;
3) модели, опирающейся на преобладание государственной собственности и централизованное регулирование производства и распределения;
4) моделям, использующимся в развивающихся странах, где в зависимости от состояния ресурсов политика социальная ставит своей целью борьбу с бедностью, развитие сельскохозяйственного производства и т. д.

Реализация политики социальной способна оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на экономику.

ПОЛИТИКА СТРУКТУРНАЯ — политика, направленная на формирование, изменение и поддержание структуры экономики с учетом текущих и будущих потребностей. Это проводимая правительством страны, регионов, администрацией предприятий политика в отношении отраслевой, региональной, производственной структуры экономики в целом и отдельных ее частей, а также структуры доходов и расходов, потребления, накопления, экспорта и импорта. Для политики структурной характерны собственные особенности в каждом из исторических

отрезков времени. Вместе с тем конечная цель сводится к обеспечению сбалансированного и равновесного развития экономики, технического совершенствования производства за счет применения достижений науки и техники, а также инновационных внедрений.

На политику структурную влияют *внутренние* и *внешние* факторы, в том числе научно-техническая революция, внешнеэкономические связи, демографическая ситуация в стране, степень участия в международном разделении и кооперировании труда, социальные и политические факторы.

Для достижения *целей* структурной политики используются инструменты инвестиционной политики, национальные целевые программы по свертыванию убыточных и неперспективных производств, формированию и поддержанию перспективных производств, политики государственных закупок.

ПОЛИТИКА ТАМОЖЕННАЯ — часть внешнеторговой политики государства, которая устанавливает объем, структуру и условия экспорта и импорта товаров. *Формой*, в которой иногда проявляется политика таможенная, является таможенный протекционизм, когда вводятся высокие таможенные пошлины на ввозимые (импортные) товары и льготные таможенные пошлины на отечественную продукцию, идущую на экспорт. В последние годы и десятилетия, кроме таможенных пошлин, широко распространились нетарифные способы ограничения импорта: установление квот, определение стандартов качества и чистоты с экологической точки зрения.

Реализация политики таможенной осуществляется через таможню — государственное учреждение, контролирующее ввоз и вывоз всех товаров, пропускаемых через границу.

ПОЛИТИКА ТОВАРНАЯ КОМПАНИИ — комплекс мероприятий по планированию ассортимента выпускаемых предприятием товаров и оказываемых услуг. Меры политики товарной компании устанавливаются в соответствии с технологическими возможностями производства, согласно потребительским мнениям по поводу ожидаемых выгод от предлагаемого товара, в зависимости от присутствия аналогичных товаров на данном рынке. Чтобы правильно сформировать программу по введению товара на рынок, необходимо предпринять следующее:

1) разработать модели товара с учетом множества атрибутов *(мультиатрибутивная модель)* продукта. Это возможно вследствие тщательного анализа достоинств и недостатков, которые присущи товару, по мнению потенциальных потребителей. Следующим этапом является формирование ядра товара, базовых и иных выгод для каждой из целевых группы покупателей;
2) выбрать соответствующий *подход* к созданию *имиджа товара*, главным образом в координатах «цена — качество». Образ товара необходимо планировать заранее наряду с разработкой маркетинговой политики, поскольку имидж является важным атрибутом товара, его нужно учитывать при позиционировании товара;
3) *определить планируемую относительную полезность* товара по сравнению с аналогами или заменителями, относительная полезность товара определяет его конкурентоспособность;
4) *произвести оценку жизненного этапа продукции.* Зная фазу жизни товара, можно решить проблему перспективности товара по отношению к конкурентным товарам-аналогам, прогнозирования масштабов сбыта и реализации с целью определения наиболее эффективных маркетинговых инструментов;
5) *сформировать политику ассортимента* (номенклатуры), а также определить степень дифференциации товара на рынке;
6) *разработать марочную политику;*
7) *осуществить позиционирование данного товара или марки.*

ПОЛИТИКА ТОРГОВАЯ — государственное регулирование экспорта и импорта товаров и услуг. Политика торговая имеет *два полюса* — свободная торговля и полный протекционизм. Между ними располагается большое количество вариантов политики частных ограничений.

Государства могут возводить различные барьеры на пути потоков товаров и услуг из их стран или в их страны. Важнейшим из них являются таможенные тарифы (пошлины). Начиная со второй половины XX в. наблюдается постепенное снижение таможенных тарифов. Однако по мере снижения тарифов многие государства стали все более активно использовать методы нетарифного регулирования, среди которых наибольшее распространение получили импортные квоты, экспортные субсидии.

ПОЛИТИКА ФИНАНСОВАЯ — составляющая экономической политики государства, система мер правительства, направленная на рациональное применение финансовых ресурсов государства, связанная с регулированием доходов и расходов, формированием и реализацией государственного бюджета в регулировании налогов и налогообложения, в управлении денежным обращением, во влиянии на курс национальной валюты.

ПОЛИТИКА ФИСКАЛЬНАЯ (от лат. *fiscus* — «фиск»; в Древнем Риме — «императорская казна») — совокупность финансовых мероприятий государства по регулированию правительственных расходов и доходов для достижения определенных социально-экономических целей. Потребность в разработке и систематическом проведении политики фискальной особенно усилилась во второй половине XX в., когда финансы государств стали играть значительную роль в обеспечении стабильного экономического роста.

Политика фискальная как *способ* финансового регулирования экономики осуществляется с помощью мощных *рычагов* — налогообложения и государственных расходов.

Существуют следующие *виды* политики фискальной:

1) политика фискальная дискреционная;
2) политика фискальная недискреционная.

ПОЛИТИКА ФИСКАЛЬНАЯ ДИСКРЕЦИОННАЯ — одна из разновидностей политики фискальной, ведя которую государство, правительство сознательно регулируют налогообложение и расходы государственного бюджета с целью улучшения экономического положения страны. Это регулирование *различно* на разных фазах экономического цикла. Так, например, во время *спада производства* государство увеличивает свои расходы, снижает налоги, что способствует расширению покупательского спроса. При *подъеме производства*, сопровождающемся инфляцией, государство сдерживает деловую активность (уменьшает свои расходы, увеличивает налоги).

ПОЛИТИКА ФИСКАЛЬНАЯ НЕДИСКРЕЦИОННАЯ — разновидность политики фискальной, которая основана на встроенных (автоматических) стабилизаторах (регуляторах). Она использует механизм, который без участия государства устраняет неблагоприятное положение на разных фазах экономического цикла (в него входят налоговые поступления и социальные выплаты). Так, на фазе *подъема* экономики, когда растут доходы предприятий и работников благодаря прогрессивному налогообложению, еще быстрее увеличиваются суммы налогов. Одновременно уменьшается безработица и улучшается положение малообеспеченных семей, вследствие чего уменьшаются выплаты пособий по безработице и ряд социальных выплат. В итоге уменьшается общая величина совокупного спроса, чем сдерживается неумеренный экономический рост. На фазе *спада* суммы налоговых поступлений автоматически уменьшаются (суммы налоговых изъятий из доходов сокращаются), а социальные выплаты (в том числе пособия по безработице) возрастают. В результате возрастает покупательная способность населения, что способствует выходу из кризиса.

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — комплексная система мер, проводимая государством в экономике. *Содержание* политики экономической, ее *цели* и *средства* определяются характером общественного строя, внутренними и международными условиями развития страны.

Возникновение политики экономической связано с формированием государства. В эпоху рабовладения и феодализма политика экономическая обычно ограничивалась взиманием налогов, регулированием денежного обращения и земельных отношений. В период первоначального накопления капитала для политики экономической были характерны меркантилизм и протекционизм, способствующие созданию капиталистических мануфактур и развитию торговли, а по мере роста промышленности и капитала все большую роль стала играть политика свободного предпринимательства.

Для современной политики экономической характерны такие черты, как усиление экономической роли государства, которое активно вторгается в процесс воспроизводства, осуществляет антикризисные и антиинф-

ляционные меры, регулирование внешнеэкономической деятельности.

Формы и *методы* политики экономической во многом зависят от состояния экономики, сочетания рыночной экономики с государственным регулированием процесса воспроизводства.

ПОЛЬЗОВАНИЕ — одно из главных правомочий человека, который по закону является собственником чего-либо. Под пользованием понимается право использования вещи, имущества в соответствии с их назначением (эксплуатация, получение приносимых плодов и доходов и т. д.). Право пользования означает, что пользователь получил от владельца или распорядителя вещи, объекты, право на их использование в течение определенного периода времени и на условиях, установленных собственником-распорядителем или собственником-владельцем.

Права пользования ограничиваются правовыми основаниями — договорами, законом и т. д. Законное пользование находится под защитой от нарушений правовыми средствами различного рода, например за счет предъявления иска об устранении препятствий в пользовании. Пользование имуществом в ущерб интересам других лиц является запрещенным.

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ ИНФОРМАЦИИ — 1) организация, фирма, компания и (или) другое юридическое лицо или граждане (физические лица), которые имеют соответствующие полномочия по поводу доступа к конфиденциальной информации; 2) субъект, который прибегает к услугам информационной системы, посреднику с целью получения нужной достоверной информации и использует полученные сведения, информацию в своих целях, не причиняя вреда другим лицам.

Пользователь учетной информации — юридическое и физическое лицо, которое, будучи занятым предпринимательской деятельностью, принимает экономические решения, для чего необходима информация об инвестициях и займах. Пользователи учетной информации концентрируются в пяти основных группах, таких как:

1) инвесторы;
2) информационные посредники (специалисты в сфере финансов, агентства по курсам ценных бумаг, инвестиционные службы информации и брокерские фирмы);
3) органы, осуществляющие и контролирующие методологию учета;
4) аппарат административного управления;
5) аудиторы.

ПОНЯТИЕ НАКАПЛИВАНИЯ И СОПОСТАВЛЕНИЯ — стандартный принцип в бухгалтерской практике *(SSAP)* Великобритании, который применяют, рассчитывая прибыль. Согласно данному принципу, полученный доход сопоставляют с расходами, которые были затрачены в процессе получения этого дохода. *SSAP 2* немного переиначивает данный принцип, формулируя его следующим образом: «доходы и расходы накапливаются (т. е. признаются в момент их заработка или понесения, а не в момент получения или выплаты денежных средств), сопоставляются друг с другом таким образом, который позволяет установить их взаимосвязь, и рассматриваются в отчетах о прибыли и убытках за определенный период времени. Эти доходы и прибыль сопоставляются с соответствующими стоимостями и расходами за счет внесения в тот же отчет понесенных расходов на заработанный доход».

Актом о компаниях от 1985 г. юридически было признано понятие накапливания, поскольку все поступления и платежи, того же финансового года, что и отчет, должны рассчитываться вне зависимости от времени поступления или перечисления денежных средств.

ПОНЯТИЕ ПОСТОЯННОГО ИНТЕРЕСА — один из принципов стандартной бухгалтерской практики *(SSAP)*, характерный для Великобритании. Суть этого принципа сводится к тому, что деятельность компании и дальше будет продолжаться и отсутствуют намерения о ликвидации или резком сокращении масштабов хозяйственных операций. Важность данного принципа состоит в ненадобности оценки активов предприятия для цели их распродажи по частям с последующим прекращением бизнеса.

ПОНЯТИЕ РАСЧЕТЛИВОСТИ — один из стандартных принципов бухгалтерской практики *(SSAP)* Великобритании, который подразумевает следующее: при наличии альтернатив процедурам или оценкам стоимости выбирается наиболее осторожное представление финансового состояния предприятия или достигнутых ею результатов. Также данный принцип предполагает, что если существует вероятность определенных убытков, то их непременно следует включить в бухгалтерский отчет. Доход и прибыль могут считаться реализованными в том случае, когда они принимают форму денежных активов, которые можно конкретно выразить в денежных единицах.

ПОНЯТИЕ СОГЛАСОВАННОСТИ — один из принципов английской стандартной бухгалтерской практики *(SSAP)*, применяемый для подготовки бухгалтерских счетов, в которых должна соблюдаться согласованность в одинаковой трактовке аналогичных статей в едином пакете отчетов.

Кроме того, данный критерий необходим при переходе от одного отчетного периода к другому, поскольку это обеспечивает возможность сравнения и сопоставления сведений, полученных в различные временные периоды.

ПОРТФЕЛЬ — экономическая категория, значение которой трактуется неоднозначно:

1) совокупность заказов товаров на определенную дату на уровне отдельной фирмы, отрасли и макроэкономики;
2) план ассортиментной поставки товаров по видам, который составляется на уровне актов на поставку продукции с учетом спроса и производственных возможностей изготовителей и который является основой для заключения договоров поставки продукции;
3) портфель ценных бумаг различных видов, которым владеет юридическое и физическое лицо;
4) комбинация активов, составляющих богатство экономического субъекта.

Портфельный анализ — концепция, относящаяся к количественной теории денег и рассматривающая оптимальное сочетание форм богатства (включая деньги, облигации, недвижимость), между которыми экономические субъекты делают выбор, стремясь к наиболее эффективному использованию этого богатства.

Основы *портфельного* подхода к изучению экономики с точки зрения оптимизации структуры портфеля имеющегося у индивидуума или фирмы богатства были заложены Дж. Хиксом, а затем были развиты Г. Марковицем (путем включения факторов неопределенности и риска), У. Шарпом (оценка альтернативных методов с учетом ситуации на рынках ценных бумаг) и М. Миллером (анализ взаимоотношения структуры капитала фирмы и ее политики распределения дивидендов).

ПОРТФЕЛЬ АГРЕССИВНЫЙ — тип портфеля ценных бумаг, формируя который инвестор преследует цель достижения максимального прироста вложенного капитала. Портфель агрессивный состоит также из акций молодых, новых, быстрорастущих компаний. Инвестиции в портфеле агрессивном обычно обладают очень высоким риском, что компенсируется их способностью приносить самый максимальный рост инвестированного капитала.

ПОРТФЕЛЬ БАНКА КРЕДИТНЫЙ — комплекс всех кредитов, которые предоставлены банком. Степень риска портфеля банка кредитного характеризуется следующей *структурой:*

1) кредиты, риск по которым минимальный (неклассифицируемые);
2) кредиты, обладающие повышенным риском;
3) кредиты, риск по которым считается предельным;
4) нестандартные кредиты, их предоставление является исключением из принятых правил.

Портфель банка кредитный предназначается для следующих целей:

1) кредитов под залог недвижимости;
2) кредитов потребителей;
3) прочих кредитов.

Анализ портфеля кредитов производится в соответствии со степенью их возврата.

ПОРТФЕЛЬ СБАЛАНСИРОВАННЫЙ — совокупность направлений деятельности предприятия, обеспечивающих ему возможность оптимального сочетания доходности, надежности и ликвидности.

ПОРТФЕЛЬ СТРАХОВОЙ — комплексная совокупность страховых взносов (пла-

тежей), которые принимает юридическое лицо — страховая организация, все эти взносы являются показателем общего объема деятельности компании. Возможно определение портфеля страхового по *количеству* объектов, принятых на страхование, по числу заключенных договоров страхования, по *величине* общей страховой суммы. Портфель страховой учитывается при *расчете* объема работы страхового агента, особенно по страхованию жизни. В практике зарубежного страхования используют не «портфель страховой», а понятие «объем заработанной страховой премии».

ПОРТФЕЛЬ ЦЕННЫХ БУМАГ — все ценные бумаги, которыми располагает инвестор (физическое или юридическое лицо), вкладывающее собственные заемные денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности в долгосрочные вложения капитала. Структура портфеля по видам ценных бумаг напрямую зависит от целей, которые преследует инвестор, и от личного характера последнего. Эти цели могут быть связаны с большим или меньшим риском капитальных вложений. *Консервативные* вложения предусматривают приобретение ценных бумаг, связанных с минимальным риском (в обмен на избавление от риска потерь дают наименьшую величину дохода). *Агрессивные* вложения означают приобретение ценных бумаг, дающих в среднем более высокую доходность, компенсирующую повышенный риск. Во многих случаях проводится *диверсификация портфельных инвестиций* — снижение риска путем распределения приобретенных ценных бумаг между несколькими видами рисковых инвестиций.

Портфель ценных бумаг инвестора, в котором оптимально сочетаются безопасность, доходность, рост капитала и ликвидность, носит название *сбалансированного* портфеля ценных бумаг.

ПОРТФЕЛЬ ЦЕННЫХ БУМАГ ДОХОДА — разновидность портфеля ценных рисковых бумаг, ориентация которого нацелена на высокий текущий доход в виде процентных начислений и дивидендных выплат. Пакет ценных бумаг дохода *формируется* в основном из доходных акций, характеризующихся высокими дивидендами высокодоходных облигаций и других ценных бумаг. Текущая доходность ценных бумаг такого портфеля превышает среднюю по рынку доходность ценных бумаг, однако рост их курсовой стоимости происходит значительно медленнее.

ПОРТФЕЛЬ ЦЕННЫХ БУМАГ НЕСБАЛАНСИРОВАННЫЙ — такой портфель ценных бумаг, для которого характерно несоответствие его структуры или состава входящих в него финансовых инструментов намеченным целям, поставленным при формировании данного портфеля. Иногда можно встретить *разбалансированный портфель ценных бумаг,* который является разновидностью портфеля ценных бумаг несбалансированного. Такой портфель раньше считался сбалансированным, однако затем перестал удовлетворять потребностям инвестора в результате изменений общей ситуации в экономике, инвестиционных качеств отдельных ценных бумаг, изменений инвестиционных целей самого инвестора.

ПОРТФЕЛЬ ЦЕННЫХ БУМАГ СРЕДНЕРИСКОВЫЙ — тип портфеля ценных бумаг, для которого характерно сочетание инвестиционных свойств портфелей агрессивного и консервативного роста. Этот портфель формируется из надежных долгосрочных ценных бумаг (консервативного роста) и рискованных фондовых инструментов, обладающих быстрым ростом курсовой стоимости (портфель агрессивного роста). В таком случае наблюдается средний прирост капитала и такой же (умеренный) уровень риска инвестиций.

ПОРТФЕЛЬ ЦЕННЫХ БУМАГ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ — разновидность портфеля ценных рисковых бумаг, который формируется в каких-либо специфических целях.

ПОРТФОЛИО (от англ. *portfolio* — «папка для важных документов») — собрание важных документов, образцов профессиональных работ, фотографий, которые позволяют сделать предположение о возможностях, потенциале, услугах фирмы или специалиста (как правило, портфолио применяют художники, архитекторы, фотографы, фотомодели и др.).

ПОРУЧЕНИЕ ИНКАССОВОЕ — расчетный документ, на основании которого производится списание денежных средств со счетов плательщиков в бесспорном порядке. В комплексе с поручением инкассовым в банк представляют подлинники или дубликаты документов на списание денежных средств. Поручение инкассовое необязательно должно приводиться в полной сумме: возможно и частичное приведение по мере накопления средств, при этом необходимо соблюдение правил очередности платежей. Поручения инкассовые *применяются:*

1) когда порядок взыскания средств (в том числе контролирующими органами) регламентируется законодательством;
2) для взыскания по исполнительным документам;
3) в случаях, оговоренных сторонами в основном договоре, при условии, что обслуживающий плательщика банк имеет право производить списание денежных средств с его счетов без распоряжения и позволения плательщика.

ПОРУЧЕНИЕ ПЛАТЕЖНОЕ — распоряжение в виде оформленного надлежащим образом расчетного документа, которое дает владелец счета обслуживающему его банку, по поводу перевода определенной суммы денег на банковский счет получателя средств. В поручении платежном должны быть *указаны:*

1) наименование (фамилии, имена, отчества) плательщика и получателя, их ИНН (идентификационные номера налогоплательщиков);
2) номера банковских счетов плательщика и получателя, корреспондентские счета и БИК (банковские идентификационные коды) их банков;
3) сумма платежа, а также указание на то, по какому документу и за что осуществляется оплата (основание платежа);
4) размер налога на добавленную стоимость (НДС) и величина акциза, а в необходимых случаях и иные реквизиты.

Поручение платежное имеет силу в течение 11 дней со дня выписки, включая день выписки. Банк исполняет поручение платежное в предусмотренный законодательством срок или раньше, если это регламентируется договором банковского счета.

Использование поручений платежных имеет место при осуществлении предварительной оплаты товаров, работ, услуг или для осуществления регулярных периодических платежей. Поручения платежные банк должен принимать вне зависимости от состояния лицевого счета плательщика.

ПОРЯДОК РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА — разработка инновационного проекта представляет собой выполнение научно-исследовательских работ прогнозно-аналитического и технико-экономического характера, таких как:

1) постановка целей и разработка концепции проекта;
2) планирование проекта;
3) оформление проектно-сметной документации.

Концепция инновационного проекта должна определять варианты его реализации, формировать основные цели и ожидаемые конечные результаты, оценивать конкурентоспособность и перспективность результатов проекта, а также возможную экономическую эффективность. В ходе разработки концепции инновационного проекта рассматривают несколько этапов:

1) зарождение и формирование инновационной идеи, постановку целей и стратегических задач проекта;
2) анализ идеи проекта со стороны специалистов маркетинга;
3) структуризацию проекта;
4) исследование проекта на риск и неопределенность;
5) определение единого варианта реализации проекта в жизнь.

ПОСОБИЕ ВЫХОДНОЕ — пособие, единовременно выплачиваемое работнику предприятия (организации, фирмы и пр.) в случае его увольнения с работы или в результате совершения административного нарушения (нарушения законодательства о труде, коллективного или трудового договора):

1) призыва рабочего или служащего на военную службу;
2) отказа рабочего или служащего от перевода в другую местность вместе с предприятием, организацией;
3) ликвидации предприятия, организации;
4) сокращения численности или штата работников;

5) выявившегося несоответствия служащего занимаемой должности или исполняемой работе в результате несоответствующей, недостаточной квалификации или состояния здоровья, что является значимым препятствием для продолжения работы;
6) восстановления ранее исполнявшего работу служащего.

Размер пособия выходного составляет *средний заработок* за 12 рабочих дней. Оно является составляющей фонда заработной платы и учитывается по счету «Расчеты с персоналом по оплате труда».

ПОСОБИЕ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ — одна из форм социальной защиты трудящихся, связанная с потерей работы. Выплата пособий по безработице, как правило, возлагается на службы занятости. В большинстве развитых стран выплата пособий по безработице составляет основную расходную часть бюджетов служб занятости.

Для обеспечения этой формы социальной защиты существуют общенациональные *программы* пособий по безработице. Основная их часть представляет собой обязательное страхование на случай потери работы. В некоторых странах страхование осуществляется через создаваемые профсоюзами отраслевые фонды безработицы. Программы обязательного страхования по безработице могут охватывать как работающих по найму в отдельных отраслях, так и определенные профессиональные группы. В некоторых программах предусматривается охват временных и сезонных работников.

Источники финансирования пособий по безработице аналогичны существующим в других сферах социального страхования. Взносы уплачиваются по определенной схеме; в большинстве стран либо принят фиксированный процент от заработной платы работника, либо обязанность уплаты взносов целиком возлагается на работодателя. Значительные субсидии на выплату пособий по безработице заложены в национальных бюджетах; эти средства в основном направляются на выплату пособий лицам, не охваченным системой страхования по безработице (выпускникам учебных заведений, самозанятым, длительно безработным, малоимущим).

ПОСОШКОВ **ИВАН ТИХОНОВИЧ** (1652—1726) — самый первый русский экономист, публицист.

Краткая биография

Родился в подмосковном селе Покровское, в семье оброчного казенного крестьянина. С раннего возраста вынужденный работать в мастерских Оружейной палаты, приобрел различные технические знания и умения. В 1724 г. под влиянием желания послужить Отечеству И. Т. Посошков представил Петру I свой первый труд. Через полгода после этого события, 26 августа 1725 г., Посошков был арестован по инициативе Тайной канцелярии, наложившей запрет на его недвижимое имущество. Именно труд всей его жизни стал главным обвинением против Посошкова, который скончался в 1726 г. через несколько месяцев тюремного заключения.

Основные труды

«О ратном поведении» (1700—1701 гг.); «Денежное письмо» (1703 г.); «О новоначинающихся деньгах» (1703 г.); «Доношение о духовных делах» (1703 г.); «Проект о школах» (1708 г.); «Зеркало очевидное» (1708 г.); «Завещание отеческое» (1718 г.).

Самым важным трудом И. Т. Посошкова стала «Книга о скудости и богатстве» (1824 г.). *Эта* работа явилась первой в истории России книгой, в которой наряду с духовными проблемами рассматривались экономические вопросы. «Книга о скудости и богатстве» оказалась надолго запрещенной Тайной канцелярией. Первая ее публикация осуществилась только в 1848 г. (через 124 года после ее написания).

Главные достижения

Являлся сторонником Петровских реформ, яро поддерживал концепцию развития промышленности и торговли, выдвигал предложения об усилении исследования и поиска месторождений полезных ископаемых, придерживался позиции за преобразования в налоговой сфере.

И. Т. Посошков полагал, что для упрочения государства необходимо не только материально-вещественное богатство, но и невещественное. С его точки зрения христианская любовь является венцом этого невещественного «богатства — правды». Только тогда, когда самые богатые и самые бедные слои населения будут жить в любви друг с другом, Россия сможет возвеличиться. Построение такого общества зависит от трех сословий: духовного, воинского и судебного. Просвещенное и образованное духовенство должно воспитывать русский народ в духе христианских добродетелей, воинство защищать от внешних врагов, а суд должен быть правдивым и нелицеприятным по отношению ко всем слоям общества. Именно так И. Т. Посошков понимал значение невещественного богатства, создающего прочную основу и устойчивость русской государственности. Посошков считал, что богатство (вещественное или материальное) формируется из «богатства царского» и богатства «всенародного». И. Т. Посошков решительно заявлял, что «крестьянское богатство — богатство царственное», и просит царя указом защитить крестьян от помещичьего произвола, советовал царю брать повинность не с душ, а от размера земельного надела крестьянского двора (поскольку именно земля является главным источником богатства). И. Т. Посошков считал, что дворянские земли (как поместные, так и вотчинные) следует обложить налогом, чтобы каждый живущий на российской земле вносил свою долю в императорскую казну.

Взгляды И. Т. Посошкова были близки идеям западных меркантилистов, хотя он не был знаком с их трудами. И. Т. Посошков сумел продвинуться дальше западных экономистов, преодолев односторонность концепции «торгового баланса».

ПОСТАВКА — 1) передача поставщиком, продавцом продукции в руки заказчика, покупателя; 2) синоним термина договор поставки — вид договора купли-продажи, по которому поставщик — продавец, изготовитель или коммерческий посредник — обязуется в установленный срок передать (регулярно передавать) потребителю (покупателю) в собственность (в полное хозяйственное ведение или оперативное управление) продукцию, предназначенную для его хозяйственной деятельности. В качестве сторон договора поставки могут выступать исключительно юридические лица (организации, предприятия, компании и пр.); 3) на бирже данное понятие означает ликвидацию, прекращение обязательств по фьючерсному контракту посредством передачи покупателю реального товара. Поставка выполняет важную экономическую функцию — обеспечивает связь фьючерсного рынка с рынком регионального товара. Однако в биржевом обороте лишь незначительная часть приходится на сделки, которые в результате завершаются поставкой товара.

ПОСТАВКА БЕЗ ОПЛАТЫ ПОШЛИНЫ — поставка продукции при условии, что продавец выполняет свои обязательства до момента окончательной доставки товара в назначенное место в стране ввоза; продавец несет обязательства по всем рискам и расходам, связанным с поставкой товара в конкретное место, однако он не оплачивает ни одну из пошлин, налогов и других официальных сборов на импорт и не несет обязательств по расходам и рискам, связанным с осуществлением таможенных формальностей. Покупатель оплачивает все дополнительные расходы и несет риски, вызванные невыполнением им в срок обязанностей по оплате товара для экспорта.

ПОСТАВКА ВТОРИЧНАЯ — очередная поставка согласно биржевому контракту одной и той же партии товара, осуществляемая в один месяц поставки. На биржевых рынках на такие поставки приходится порядка 20—40%.

ПОСТАВКА КОМПЛЕКТНАЯ — передача в пользование промышленного оборудования, которое содержится в едином технологическом комплексе и необходимо для непосредственного производства определенного вида продукции, готовой к потреблению или дальнейшей переработке. Возможна доукомплектовка основного оборудования, поставленного в комплекте для промышленного объекта изделиями местных фирм.

ПОСТАВКА НА ОТКРЫТЫЙ СЧЕТ - одна из форм расчета, когда продавец направляет счет покупателю за предоставленный последнему товар одновременно либо немного позже, но ни в коем случае не раньше поставки товара. Указанная в счете сумма должна быть оплачена немедленно или в течение установленного срока. Покупатель в таком случае ничего не гарантирует продавцу, поэтому подобные условия платежа имеют место только в рамках одной страны или между хорошо знакомыми фирмами.

ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ВПЕРЕД - поставка товара, когда покупатель пол-

ностью или частично (задаток) производит оплату заказываемого товара до его поставки. В практике российской торговли применяют термин «предоплата». Часто предприятие-поставщик, рекламируя свой товар, указывает процент или фиксированную сумму, оплата которой является обязательным условием или своего рода гарантией поставки. Однако только 100%-ная предоплата считается гарантией поставки с оплатой вперед.

ПОСТАВКА ТОВАРА — завершающий этап реализации договора купли-продажи, в ходе которого продавец-поставщик за определенную плату передает товар покупателю. Поставка может иметь *форму* непосредственной передачи товара заказчику или транспортной доставки заказа в указанное покупателем место. Фирма, обеспечивающая поставку товара потребителю, называется поставщиком.

ПОСТАВКА ТОВАРА КОНСИГНАЦИОННАЯ — поставка товаров, которые поступают от компании грузоотправителя на склад компании грузополучателя, однако этот груз не считается запасами получателя, поскольку собственником на эти товары является поставщик вплоть до момента фактической реализации. Такая поставка является безопасной для поставщика в плане риска, связанного с вероятной неплатежеспособностью или банкротством заказчика.

ПОСТАВКА ЦЕННЫХ БУМАГ — передача прав по ценной бумаге путем переводов по счетам депо или физической передачи. Различают следующие *виды* поставки ценных бумаг: отсроченная, частичная, юридическая.

Поставка ценных бумаг *отсроченная* представляет собой выполнение контракта по ценным бумагам по взаимному соглашению в срок более поздний, чем обычно принятый, т. е. на следующий рабочий день. Поставка отсроченная может быть задержана еще на один рабочий день.

Поставка ценных бумаг *частичная* — это передача меньшего количества ценных бумаг, чем было согласовано по контракту на продажу.

Поставка ценных бумаг *юридическая* — поставка ценных бумаг, которая осуществляется наряду с неправильной регистрацией соответствующих сертификатов, что служит причиной неправильности такой поставки.

ПОСТАВЩИК — юридическое лицо, которое занимается поставкой грузов и товаров. Поставщик отражает сумму, на которую покупателям предъявлены расчетные документы, по кредиту счета «Продажи» и дебету счета «Расчеты с покупателями и заказчиками». Одновременно с этой проводкой осуществляют проводку по дебету счета «Продажи» и кредиту счетов «Готовая продукция», «Товары отгруженные», «Основные средства», «Выпуск продукции (работ, услуг)».

ПОСТАВЩИК ГЕНЕРАЛЬНЫЙ — организация, выполняющая по договору подряда обязательства по поставке комплектного оборудования и материалов для всего комплекса промышленного объекта или объектов социального и культурного назначения. Для реализации необходимо заключение соответствующего договора между поставщиком генеральным и поставщиками. Поставщик генеральный несет перед заказчиком *полную ответственность* в соответствии с законодательством за последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств поставщиками.

ПОСТАВЩИК ОСНОВНОЙ — юридическое лицо, фирма, которая осуществляет поставку сырья, материалов и проч. и является для конкретного потребителя важнейшим или единственным источником получения таких ресурсов. Работа с одним поставщиком или одноканальная система снабжения, например, характерна для машиностроительных фирм, работающих по системе Канбан и выпускающих сложную наукоемкую технику.

ПОСТКЕЙНСИАНСТВО — направление экономической мысли, сложившееся во второй половине 1970-х гг. в результате краха концепций неоклассического синтеза под воздействием мирового экономического кризиса 1974—1975 гг. и имеющее в качестве исходного пункта теорию Дж. М. Кейнса о внутренней неустойчивости капиталистической экономики и необходимости ее государственного регулирования.

Посткейнсианство сложилось в результате *слияния* двух течений кейнсианской теории: критиков так называемого ортодоксального кейнсианства, отстаиваемого Дж. Р. Хиксом, Э. Хансеном, П. Самуэльсоном, а также представителей левого кейнсианства. *Первое* течение представлено Р. Клауэром, А. Дейонхуфвудом, Х. Мински и другими; *второе*, стремящееся придать кейнсианству более демократическую направленность, отстаивают Дж. В. Робинсон, Л. Пазанетти, П. Сраффа, Н. Калдор, Д. Крегель и др.

Левые кейнсианцы рассматривают в качестве основных средств увеличения эффективного спроса рост заработной платы, осуществление сильной социальной политики, ограничение власти монополий и милитаристских тенденций. Теория посткейнсианства достаточно эклектичная. Она соединяет в себе концепции Дж. М. Кейнса в модернизированном виде, положения классической школы А. Смита и Д. Риккардо, некоторые идеи экономической теории К. Маркса, а также ряд положений современного институционализма. Вместе с тем представители посткейнсианства решительно выступают против неоклассической школы, прежде всего против ее теоретико-методологических основ — закона Сэя о равенстве совокупного спроса и совокупного предложения, теории предельной полезности и предельной производительности, стремящихся объяснить экономические явления и процессы с точки зрения определяющей роли индивидуальных субъективно-психологических оценок и т. п.

Несогласие с трактовкой основных понятий экономической теории, таких как стоимость и цена, капитал и прибыль, воспроизводство общественного капитала, распределение национального дохода привело к их переосмыслению в рамках посткейнсианства. Оно отказалось и от трудовой теории стоимости в ее марксистской интерпретации, склоняясь к положениям теории стоимости Рикардо, сводящим стоимостные отношения к отношениям технологическим. Именно с позиции технологического детерминизма посткейнсианство подходит к трактовке тенденции нарушения экономического равновесия, причину которого оно объясняет несовершенством информации (ее недостаточной достоверностью, сложностями сбора, передачи интерпретации), неэластичностью реакции хозяйствующих субъектов на технологические, организационные и экономические изменения, в результате чего даже сравнительно незначительные нарушения в хозяйственных отношениях угрожают превратиться в кумулятивный процесс подрыва всего процесса воспроизводства. Именно на данной позиции основано заключение представителей посткейнсианства о необходимости общенационального экономического планирования.

Посткейнсианство уделяет значительное внимание проблемам распределения, с их точки зрения темпы роста производства зависят не только от объема инвестиций, но и от того, как распределяется национальный доход между основными экономическими группами интересов, поскольку от характера такого распределения зависят как величина самих инвестиций, так и объем эффективного спроса.

ПОСТУПЛЕНИЕ ТОВАРОВ В ТОРГОВЛЕ — хозяйственные операции в сфере торговой деятельности, которые напрямую относятся к поступлению и оформлению товаров. Оформление поступления товаров имеет место, когда принимаемые ценности полностью соответствуют сопроводительным им документам с подписью материально ответственных лиц на этих документах. В случае расхождения в данных сопроводительных документов и реального количества и качества поступивших ценностей, а также в случае поступления товаров без сопроводительных документов составляют акт, который подписывают представители принимающей и отправляющей торговых фирм. Формулировка и оформление данного акта должны быть правильными, поскольку он является основным документом при предъявлении претензий поставщику.

ПОСТУПЛЕНИЯ — получение средств в фонд (счет) платежных средств с суммированием дебиторской задолженности за вычетом кредиторской задолженности.

Поступления валовые — совокупная величина денежных средств, которые юридические или физические лица получают за определенный временной промежуток, не вычитая сумм издержек и обязательных налогов и сборов.

Поступления ликвидационные — величина денежных средств, полученная вследствие

реализации заложенного имущества или имущества при ликвидации компании, фирмы; в результате продажи или переуступки прав на просроченные ссуды по ипотеке и т. п.

Поступления платежные внешние — валютные поступления за товары и услуги, в виде доходов от инвестиций, которые осуществляют правительства государств в пользу юридических и физических лиц других государств.

Поступления чистые — денежные средства, которые получаются путем вычитания из валовых поступлений затрат на издержки, обязательные налоги и сборы и т. д.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ — пополнение основных средств предприятия за счет инвестиций, в результате формирования базового парка оборудования, безвозмездного дарения промышленных объектов другими предприятиями, организациями. Производится соответствующее оформление установленными документами, оценка и запись поступивших основных средств.

ПОСТУПЛЕНИЯ ПРОЧИЕ — средства, которые поступают за счет реализации основных и неденежных (кроме иностранной валюты) средств, продукции, товаров, а также процентные начисления за предоставление кредитов и доходы от участия в уставных капиталах других организаций (если это не является предметом деятельности организации).

За нарушение условия договоров взимаются штрафы, пени, неустойки, а также возмещение причиненных организации убытков, все это принимается на бухгалтерский учет в определенных суммах, размер которых устанавливает суд или признает должник. Активы, подаренные безвозмездно другими предприятиями и организациями, принимаются к бухгалтерскому учету по их стоимости на рынке на дату их принятия на данный или аналогичный вид активов. Задолженность по истекшему кредиту включается в доход предприятия в той сумме, в которой эта задолженность была отражена в бухгалтерском учете.

ПОТЕНЦИАЛ ВЕРХНИЙ ИЛИ НИЖНИЙ (англ. *potential upside, downside)* — наибольшее ожидаемое повышение или снижение стоимости материальных благ и услуг.

ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННЫЙ — совокупность необходимых для осуществления инновационной деятельности видов ресурсов (в том числе материально-производственные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические, организационные и др.). Данный вид потенциала во всех государствах считается национальным достоянием и находится под охраной государства. Для оценки потенциала инновационного используются *следующие показатели:*

1) *потребительский,* связанный с оценкой покупательской способности населения;
2) *ресурсно-сырьевой,* отражающий обеспеченность основными видами сырья;
3) *трудовой,* показывающий количество и качество трудовых ресурсов;
4) *инновационный,* отражающий предложения прав в интеллектуальной собственности;
5) *финансовый,* связанный с финансовыми источниками;
6) *институциональный,* отражающий развитие инфраструктуры экономики.

ПОТЕНЦИАЛ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ — потенциальный объем продукции, который можно выпустить, полностью использовав все ресурсы и мощность имеющегося оборудования.

ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА — объем конкретного материального блага или услуги, потребление которых возможно на рынке за единицу времени.

ПОТЕНЦИАЛ ТРУДОВОЙ — имеющееся в наличии и предполагаемое в будущем возможное количество и качество труда в распоряжении и расположении общества (предприятия) при современном уровне развития науки и техники, критериями потенциала трудового являются численность, трудоспособность, профессионально-образовательный уровень населения.

ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — возможность экономики страны в целом, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, способствовать развитию производства и потребления. Потенциал экономический *определяют* природные ресурсы страны, средства производства, трудовой и научно-технический потенциал, национальное богатство страны.

ПОТЕНЦИАЛ ЭКСПОРТНЫЙ — возможность производства и выпуска товаров для их реализации на экспорт, причем эти товары должны соответствовать требованиям к качеству и конкурентоспособности, принятых на международном рынке.

ПОТЕРИ — часть израсходованных без отдачи и прибыли производственных ресурсов, полученная в результате простаивания производственных мощностей.

Потери от брака — убытки, понесенные в результате производства бракованной продукции, величина этих убытков рассчитывается как сумма затрат на ликвидацию брака и стоимости не подлежащей восстановлению бракованной продукции минус денежные средства, которые можно выручить от ее продажи или использования в виде полуфабриката.

Потери товарные — естественная убыль товаров, предусмотренная при его перевозках, хранении и продаже, определяется в пределах рассчитанных норм естественной убыли.

ПОТЕРИ НЕПЛАНИРУЕМЫЕ — потери, которые не имеют прямого отношения к хозяйственной деятельности предприятий, что является причиной их невнесения в планы предприятия. В потери непланируемые входят:

1) безнадежные долги;
2) штрафы, пени и неустойки, уплаченные поставщикам;
3) убытки прошлых лет, выявленные и учтенные в отчетном периоде.

Проводя ревизию, производят анализ документов, подтверждающих целесообразность и законность списания потерь непланируемых в зависимости от их видов, осуществляют группировку потерь в накопительных ведомостях в зависимости от причин возникновения и виновных лиц.

ПОТЕРИ ОТ ПОРЧИ ЦЕННОСТЕЙ - потери, вызванные порчей товарно-материальных ценностей при их хранении. Потери от порчи ценностей списываются на счета виновных лиц. В случае невозможности установления виновных лиц производится списание сумм потерь на производственные издержки согласно установленному порядку. По дебету счета «Недостачи и потери от порчи ценностей» *проводятся:*

1) по товарно-материальным ценностям, которые не полностью испорчены или по которым признана недостача, их фактическая себестоимость;
2) по недостающим или совсем испорченным основным средствам — их остаточная стоимость.

По дебету счета «Недостачи и потери от порчи ценностей» отражается *списание* недостач и потерь от порчи ценностей в пределах естественной нормы, за пределами естественной нормы, а также ценностей, которые были похищены;

Недостач ценностей сверх норм убыли и потерь от порчи ценностей при отсутствии конкретных виновников, а также недостач и хищений товарно-материальных ценностей, во взыскании которых отказано судом вследствие необоснованности исков.

ПОТЕРИ ОТ ПРОСТОЯ — потери, которые несет предприятие вследствие того, что оборудование и рабочие не функционировали некоторое время. К таким потерям относят заработную плату рабочих на период простоя или доплата рабочим, если они в этот период занимались менее квалифицированным трудом, расход энергии и топлива во время простоя и пр.

При наличии простоев необходимо оформлять документы — простойные листы, рапорты или акты. Потери и убытки, понесенные в результате внутренних простоев в цехах, списываются на общецеховые расходы. Если причины потери обусловлены внешними причинами, то их величина сокращается на суммы, которые уплачивают виноватые в простоях поставщики, такие простои относятся к общепроизводственным расходам. Отдельного счета для учета простоев нет, и поэтому их относят на счет «Общепроизводственные расходы» или счет «Общехозяйственные расходы».

Причин простоев на производстве может быть множество:

1)неисправность оборудования;

2) отсутствие необходимых для производства материалов, сырья, а также заказов на работу;
3) сбои или аварии в электроснабжении, газоснабжении, обеспечении водой предприятия и т. д.;
4) неожиданно возникшее стихийное бедствие.

Простои по причинам внутреннего производства списывают на себестоимость производимой продукции. Если причины простоя внешние, но они не могут быть компенсированы виновниками, в таком случае потери относятся на внереализационные расходы.

ПОТОК ДЕНЕЖНЫЙ — разница между суммами поступлений и денежных выплат компанией за определенную единицу времени, эта разница может быть отрицательной или положительной.

Поток денежный отрицательный — ситуация, когда денежные выплаты превышают поступления средств предприятия.

Поток денежный положительный — когда величина денежных поступлений превышает сумму выплачиваемых платежей.

Поток денежный свободный — поток денежных средств, величина которого определяется как основная прибыль от деятельности компании за вычетом уплаты налогов и инвестиций плюс амортизация.

ПОТОК МАТЕРИАЛЬНЫЙ — совокупная величина, количество товаров, поступающих за определенный период времени, который подвергается анализу логистики.

Поток материальный внешний — материальный поток, который проходит за пределами исследования данной логистической системы.

Поток материальный внутренний — поток материальных благ, осуществляемый в рамках логистической системы.

Поток материальный входной — поток товаров и материальных благ, которые извне проникают в область исследования логистики.

ПОТОК МАТЕРИАЛЬНЫЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ (англ. *material flow of logistic chain)* — общий поток, состоящий из производства, закупок, сбыта, хранения и доставки, в него также входят поставщики, потребители. Отправным пунктом в планировании данного потока является спрос на продукцию.

ПОТОК НАЛИЧНОСТИ — 1) сумма полученных или выплаченных наличных денежных средств; 2) положительная или отрицательная разность между наличными поступлениями и выплатами компании за определенный временной промежуток.

ПОТОК ПЛАТЕЖЕЙ — периодические и регулярные выплаты экономического агента или получаемые им поступления денежных средств. В зависимости от *характера* распределения (или условий формирования) потоки платежей *классифицируются* на:
1) *интервальные* (ренты, аннуитеты) и *непериодические;*
2) *дискретные* и *непрерывные* (выплачиваемые так часто, что интервал между ними рассматривается при анализе как бесконечно малый);
3) *постоянные* (с равными элементами ряда) и *переменные* (элементы ряда изменяются, следуя какому-либо закону или несистематично);
4) *конечные* и *вечные* (с бесконечным числом элементов ряда);
5) *немедленные* (потоки платежей начинаются сразу с какого-либо фиксированного момента) или *отсроченные* (потоки платежей начинаются через определенный период времени в отношении этого фиксированного момента).

ПОТОКИ — экономические переменные (показатели), которые могут быть *измерены* только как оборот за период (хотя этот период может быть сколько угодно мал). Другими словами, *величина* потоков имеет временную протяженность.

Примерами потоков *являются:*
1) доход, получаемый от владения ценными бумагами в виде процентных начислений и дивидендов;
2) финансовые результаты предприятия (выручка, прибыль и т. п.);
3) дефицит государственного бюджета;
4) проценты по вкладам банковским.

Хотя уровень *переменной* потоков относится к определенному моменту времени, его нельзя представлять как запас. Так, например, если взять ставку процента в определенный момент времени, то она может быть рассчитана лишь как норма за некоторый период.

ПОТОЛОК ЦЕНЫ — самый высокий ценовой уровень определенного товара или услуги, который устанавливается в соответствии с законом. Обычно такой максимум цен устанавливается для того, чтобы ограничить рост цен и обеспечить рост спроса на товар со стороны низкодоходных слоев населения.

ПОТРЕБЛЕНИЕ — применение и использование материальных и иных благ в целях удовлетворения человеческих потребностей. Производство считается отправным пунктом жизни общества и его прогрессивного развития, а потребление — конечным пунктом; эти две стадии связываются посредством распределения и обмена. Несмотря на первичность производства, тем не менее оно выполняет служебные функции по отношению к потреблению. Потребление является *целью* и *мотивом* производства, оно указывает на новые заказы производству. Развитие потребностей — это движущая сила развития производства, однако сами потребности возникают за счет производства, так как последнее вызывает соответствующую потребность населения в данном продукте и его потреблении.

Различают производственное (производительное) и непроизводственное потребление, что обусловлено его назначением.

Производственное потребление охватывает использование орудий и предметов труда и рабочей силы в процессе создания экономических благ.

Непроизводственное потребление включает личное потребление населения и общественное потребление.

Личное потребление включает потребности людей в пище, одежде, жилище, образовании, здравоохранении, отдыхе, безопасности.

Общественное потребление — это удовлетворение совместных потребностей людей в культуре, безопасности, науке независимо от того, оплачиваются ли эти услуги населением или предоставляются бесплатно.

Общий уровень потребления в той или иной стране, в ту или иную историческую эпоху определяется уровнем развития производительных сил, достигнутым уровнем и качеством жизни.

Потребление различных социально-экономических групп населения непосредственно зависит от распределения, в основе которого лежит форма собственности.

ПОТРЕБЛЕНИЕ АВТОНОМНОЕ — часть реальных затрат, которые расходуются на потребление вне зависимости от уровня реального располагаемого дохода потребителей или их групп. Для каждой кривой потребления реальное автономное потребление будет находиться на том уровне реального потребления, на котором реальный располагаемый доход равен нулю.

ПОТРЕБЛЕНИЕ КОНЕЧНОЕ — 1) показатель межотраслевого баланса, который наряду с фондами потребления отражает фонды накопления, а также возмещение убытков за счет выбытия основных фондов. Таким образом, значение потребления конечного отличается от конечного продукта тем, что оно меньше на сальдо внешней торговли; 2) промежуточный показатель в системе национальных счетов, который отражает реализацию валового внутреннего продукта страны. Конечное потребление — это совокупная стоимость товаров и услуг, которые предназначены для удовлетворения потребностей, сюда также входит потребление конечное домашних хозяйств, органов государственного управления и некоммерческих организаций. Согласно методологии системы национального счетоводства потребление конечное рассчитывается следующим образом:
1) потребление конечное домашних хозяйств: товары, купленные на рынке, и аналогичные товары, полученные в качестве подарка из-за рубежа, — в ценах покупателей, — сельскохозяйственные и продовольственные товары, произведенные для собственного потребления, и товары, полученные работниками в качестве оплаты за труд от работодателей, — в основных ценах, труд домашней прислуги — по фактической оплате;
2) потребление конечное коллективных услуг государственных органов и некоммерческих организаций — по фактическим текущим расходам.

ПОТРЕБЛЕНИЕ КОНЕЧНОЕ ФАКТИЧЕСКОЕ — реальная совокупная стоимость товаров и услуг, которые покупают домашние хозяйства, являющиеся резиден-

тами данного государства для личного потребления (вне зависимости от источника финансирования), а также стоимость коллективных услуг государственных органов управления. В отношении домашних хозяйств в потребление конечное фактическое входят их расходы на приобретение потребительских товаров и услуг, и стоимость товаров (услуг) индивидуального потребления, которые предоставляются им бесплатно органами государственного управления и некоммерческих организаций (это могут быть трансферты в натуральном выражении).

Что касается органов государственного управления, то для них потребление конечное фактическое равно стоимости коллективных услуг.

ПОТРЕБЛЕНИЕ ЛИЧНОЕ — составная часть национального дохода, которая расходуется на удовлетворение личных и индивидуальных потребностей населения. В эту категорию входит все из нижеперечисленного:

1) материальные блага;
2) продовольственные и непродовольственные товары;
3) нетоварная продукция;
4) материальные услуги.

В состав потребления личного *включаются:*

1) купленные товары;
2) продукты, полученные в счет оплаты труда;
3) продукты, произведенные в личных подсобных хозяйствах и заготовленные дикорастущие;
4) пошив одежды, обуви по индивидуальным заказам;
5) ремонт квартир, мебели;
6) услуги прачечных, бытовое потребление электроэнергии, воды, газа;
7) износ жилого фонда.

Оплата личного потребления производится из доходов от основной деятельности, выплат и пособия из социальных и других фондов.

ПОТРЕБЛЕНИЕ ПОКАЗНОЕ — использование предметов потребления с целью произвести впечатление на окружающих.

Торстейн Веблен (1857—1929 гг.), один из основоположников институционального направления экономической теории, ввел в оборот понятие «потребление показное». Он усомнился в утверждении о том, что потребитель — это «король», который требует и получает самые лучшие товары и услуги по минимальным ценам. Вместо этого Веблен доказал, что потребители находятся под общественным психологическим давлением, что заставляет их порой поступать неразумно. Его инструментом в иллюстрации данного явления стала категория «показное потребление», что означало стремление «праздного класса» приобретать товары и услуги, дабы произвести тем самым впечатление на окружающих. В свою очередь, это вынуждает потребителей из среднего класса и даже бедняков имитировать поведение богатых людей, покупая товары в тех же целях. Когда это происходит, возможен поворот закона спроса на 180°, когда количество требуемых товаров при высоких ценах будет возрастать скорее, чем при низких.

ПОТРЕБНОСТИ СКРЫТЫЕ — потребители могут не осознавать, не ощущать потребность в продукте, но могли ее почувствовать, если бы узнали, как он способен улучшить их жизнь. Иными словами, потребность в продукте может быть скрытой. Потребители могут не замечать, неверно толковать или не иметь понятия, что собой представляют преследование и достижение определенных целей (потребностей).

Реклама может придать продукту новое значение и способствовать самоубеждению потребителей, заставляя их вообразить удовольствие от обладания, использования или потребления продукта. Поэтому перед появлением активной потребности в продукте человек сначала задумывается о его потенциале, воображает его. Так, мы можем знать о существовании продукта и его функциях, но все же не знать достаточно о его выгодах, чтобы решиться на покупку. Скрытая потребность активизируется, стимулируя восприятие товарного предложения как желательного. Скрытая потребность в продукте активизируется легче, если у потребителя уже есть благоприятное отношение к той товарной категории, к которой принадлежит данный продукт.

Выявление скрытых потребностей требует мастерства. Если в настоящее время потребители покупают продукт, то его потребление можно увеличить, представив дополнительные его выгоды. Возможно, сначала потребители думают просто об использовании продукта по прямому назначению, не задумываясь о его особых свойствах и соответствующих выгодах. Например, потребление картофеля может резко возрасти после заявлений диетологов, что картофель не содержит «почти никакого жира», но в нем много витаминов и минералов, что делает его ценным источником пищи.

ПОТРЕБНОСТЬ БЕЗ ПОКУПКИ — потребность в продукте может быть необходимым, но не достаточным условием для его покупки. Сама по себе потребность еще не является поводом для действия, должны присутствовать и соответствующие мнения. Когда потребность в продукте скрытая, потребители еще должны приобрести соответствующие мнения о потенциале продукта. Когда потребность пассивная, потребители в некоторой степени осведомлены о потенциале продуктов, но, сомневаясь в ее целесообразности, воздерживаются от покупки. Наконец, если потребность исключена, значит, существуют причины, препятствующие покупке или исключающие ее, т. е. причины, совершенно не связанные с самим товарным предложением и его достоинствами.

ПОШЛИНА — разовый сбор денежных средств, разновидность налога на потребление, который взимается с граждан и организаций за их вступление в специальные отношения с государством или между собой. Во втором случае это имеет место при заключении арендных договоров, передаче ценных бумаг, соглашении об опекунстве.

Различают несколько видов пошлин, среди которых: таможенные, регистрационные и гербовые сборы, почтовые, судебные.

Пошлина договорная — ставка таможенной пошлины, размер и факт установления которой определяются согласно международному соглашению.

Пошлина компенсационная — таможенная пошлина, которая взимается с целью ценового уравнения отечественных и импортных товаров для обеспечения защиты внутреннего рынка.

Пошлина патентная — денежный сбор, уплачиваемый за использование в коммерческих целях изобретений по патенту.

Пошлина предпочтительная — таможенная пошлина на конкретный продукт из определенного государства, которая ниже, чем такая же пошлина на такой же продукт из других государств.

Пошлина протекционистская — пошлина, которую специально вводят, чтобы обеспечить защиту национальных отраслей экономики, поскольку они не в состоянии составлять достойную конкуренцию экспортной продукции.

**ПОШЛИНА АДВАЛОРНАЯ (от лат *ad valorem* — «сообразно стоимости») — наиболее распространенная форма таможенного тарифа, разновидность пошлин на таможне, которые взимаются в виде установленного процента от таможенной стоимости товара и не зависят от типа, вида, стоимости продукции.

ПОШЛИНА АНТИДЕМПИНГОВАЯ — вид таможенной пошлины, который применяется при введении антидемпинговых мер, обеспечивающих защиту внутреннего рынка от ввоза товаров по демпинговым ценам. Уплате пошлин антидемпинговых подвергаются импортируемые товары, продаваемые по бросовым ценам или ввозимые из тех стран, которые обеспечивают субсидирование экспорта.

Такие пошлины взимает руководящий таможенным делом федеральный орган исполнительной власти, помимо базовой ставки пошлины таможенной.

ПОШЛИНА БИРЖЕВАЯ — сбор денежных средств с покупателей ценных бумаг, такую пошлину взимает биржевой комитет за предоставление права осуществления биржевых сделок. Как правило, размер пошлины биржевой составляет 2% от величины продажной цены бумаги.

ПОШЛИНА ВЕКСЕЛЬНАЯ — денежная сумма, уплачиваемая единовременно векселедержателем в доход соответствующего бюджета за совершение нотариусом протеста переводного векселя в неакцепте или недатирования акцепта, протеста векселя в неплатеже, протеста простого векселя в недатировании отметки о предъявлении.

Размеры и порядок уплаты пошлины вексельной регламентирует законодательство.

ПОШЛИНА ВОЗВРАТНАЯ — пошлина таможенная, размер которой необходимо вернуть, вывозя готовую продукцию, которая явилась результатом обработки или переработки ранее ввезенных товаров.

ПОШЛИНА ГОСУДАРСТВЕННАЯ — суммы денег, которые имеют право получать от юридических и физических лиц специально уполномоченные учреждения (суд, милиция, загсы, государственный арбитраж и т. д.), это платежи за совершение действий в интересах этих лиц и выдачу документов с юридическим значением.

ПОШЛИНА СПЕЦИФИЧЕСКАЯ — отличающаяся от адвалорной таможенная пошлина, которая взимается с владельца груза по фиксированным ставкам за каждую единицу товара.

ПОШЛИНА СУДЕБНАЯ — плата юридических и физических лиц, которую они уплачивают за рассмотрение их исковых заявлений и кассационных жалоб судебными учреждениями, а также за выдачу копий необходимых документов.

ПОШЛИНА ТАМОЖЕННАЯ — государственные сборы денежных средств, которые взимают таможенные учреждения с пересекающих государственную границу товаров, ценностей, имущества. Размер пошлины устанавливается в зависимости от наименования товара в соответствии с определенными тарифами.

По *методам* взимания различают следующие *виды* пошлин таможенных:

1) пошлины адвалорные (процент с цены товара);
2) в виде фиксированных ставок за определенную единицу товара.

Пошлины таможенные способствуют повышению дороговизны импортируемых товаров, за счет чего в необходимых случаях государство обеспечивает защиту внутреннего рынка, регулирует объем и структуру импорта.

Пошлина таможенная является постоянным источником денежных поступлений в бюджет государства.

Пошлина таможенная автономная — пошлина, которую самостоятельно устанавливает государство вне зависимости от имеющихся международных договоров и соглашений.

Пошлина таможенная преференциальная — таможенная, устанавливаемая государством пошлина, необходимая для обеспечения особо благоприятного режима для страны или стран, ввозящих все или отдельные виды импортируемых товаров.

Пошлина таможенная дифференциальная — таможенная пошлина, которая содержит несколько различных ставок на одни и те же товары, ее применение служит инструментом государственного регулирования экономики.

Пошлина таможенная конвенционная — таможенная пошлина, ставки которой обычно ниже ставок стандартного таможенного тарифа, устанавливаемая специальным соглашением между государствами.

ПОШЛИНЫ ВВОЗНЫЕ — таможенные платежи в виде фиксированных таможенных тарифов, которые взимаются за ввоз товаров в страну с пересечением государственной границы. Пошлины ввозные являются статьей государственного дохода, которая обеспечивает защиту отечественному производителю от производителей импортных товаров — конкурентов. *Размер* пошлин ввозных определяется таможенными тарифами, которые представляют собой списки товаров, облагаемых таможенными пошлинами.

Пошлины ввозные способствуют увеличению дороговизны импортируемого товара, благодаря чему государство может применять такие пошлины в качестве инструмента защиты внутреннего рынка от конкуренции извне, т. к. с их помощью можно осуществлять:

1) ограничение конкурентоспособности импортируемых товаров;
2) регулирование объема импорта и его структуры.

Различают фискальные, антидемпинговые, покровительственные пошлины ввозные.

Пошлины ввозные относятся к мерам тарифного (прямого) протекционизма в отличие от различных форм нетарифного протекционизма.

ПОШЛИНЫ ЭКСПОРТНЫЕ — сборы денежных средств государством (таможенными учреждениями) за товары, ценности и имущество, которые вывозятся за пределы страны на экспорт.

Пошлины экспортные применяются для обеспечения *регулирования* деятельности на внешнем рынке, в том числе для:

1) ограничения экспорта продукции, пользующейся спросом на внутреннем рынке;
2) решения фискальных задач в виде пополнения государственного бюджета доходом;
3) обеспечения балансов — торгового и платежного.

Размер пошлин экспортных определяется таможенными тарифами на отдельные группы и виды экспортных товаров. Выделяют следующие пошлины экспортные в зависимости от *методов* их взимания:

1) *адвалорные* пошлины (процент с цены товара);
2) *твердые* ставки на единицу товара (штуку, вес, объем и т. д.);
3) комбинацию названных методов.

При установлении пошлин экспортных *учитывается* размер уплаченных налогов и акцизных сборов на соответствующую продукцию, чтобы не удорожать экспортный товар и не снижать тем самым его конкурентоспособность на внешнем рынке.

ПОЯСНЕНИЯ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ И ОТЧЕТУ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ — поправки, способствующие более полному раскрытию учетной политики предприятия, позволяют обеспечить пользователей бухгалтерской отчетности информацией, необходимой для фактической оценки положения компании и результата ее финансовой деятельности.

Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах должны содержать следующую информацию:

1) о наличии нематериальных активов, отдельных видов основных средств, арендованных основных средств, отдельных видов финансовых вложений как на начало, так и на конец отчетного периода, а также движении этих активов в течение всего отчетного периода;
2) о наличии на начало и конец отчетного периода отдельных видов задолженности по дебету; об изменениях в уставном, резервном, добавочном и других капиталах предприятия;
3) о количестве эмитированных акционерным обществом акций и оплаченных полностью, частично или не оплаченных вовсе; данные о номинальной стоимости акций, которые считаются собственностью акционерного общества, его дочерних обществ;
4) о составе оценочных резервов, резервов предстоящих расходов, наличии их на начало и конец отчетного периода, а также движении резервных средств в течение отчетного периода; о наличии на начало и конец отчетного периода кредиторской задолженности;
5) о масштабах продаж продукции, товаров, работ, услуг по видам деятельности и территориальным рынкам сбыта; о составе издержек обращения; о составе иных доходов и расходов, которые еще не были реализованы;
6) о любых выданных и полученных обязательствах и платежах данной организации.

В бухгалтерской отчетности должны отражаться сведения о движении денежных средств в отчетном периоде, которые являются характеристикой наличия, расходования и прибыли организации.

ПРАВА ЗАИМСТВОВАНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫЕ — международные резервные и платежные средства, которые выпускает МФВ, чтобы регулировать сальдо платежных балансов, осуществлять официальные резервы, соизмерять и сопоставлять стоимости национальных валют.

СДР — это искусственная условная денежная единица, в которой производится оценка валютных резервов и выражаются курсы национальных валют. *СДР* — это специальная запись на счетах государств, которые являются членами МВФ. *СДР* была введена в оборот в 1969 г., первоначальное содержание чистого золота в ней было 0,889 г. Начиная с 1974 г. курс *СДР* начали определять, исходя из валютной «корзины». *СДР* распределяется в зависимости от величины квоты, которая устанавливает размер взноса страны — члена МВФ в резервные фонды МВФ. Размер квоты определяется с учетом величины валового внутреннего продукта страны, внешнеторгового объема, величины официальных резервных фондов. Все указанные три показателя рассматриваются в качестве общих резервов, кроме золота, если они определяются по средневзвешенной формуле статистики специальных прав заимствования.

ПРАВА НА ЧАСТЬ ПРИБЫЛИ — устанавливаемое акционерным обществом правомочие по поводу определенной доли чистой прибыли или денежных поступлений от ликвидации акционерного общества. Данные права не имеют никакого отношения к владению акциями. Чтобы принять положитель-

ное решение о праве на прибыль, нужно набрать большинство голосов (три четверти) собственников акционерного капитала на общем собрании акционеров.

ПРАВА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА — полномочия плательщика налогов, которые заключаются в возможности:

1) бесплатно получать в налоговых органах по месту учета необходимые сведения о действующих налогах (сборах), нормативных актах в области налогообложения, которые способствуют поддержанию порядка и выполнения условий уплаты налогов, пошлин, сборов и других обязательных платежей;
2) выражать собственные интересы в налоговых органах либо посредством уполномоченного представителя либо самостоятельно;
3) определять способ, по которому будет вестись налоговый учет, чтобы исчислять и производить уплату налогов (сборов);
4) использовать налоговые льготы при наличии оснований и в порядке, установленном законодательно;
5) получать отсрочку, рассрочку, налоговый или инвестиционный налоговый кредит согласно установленному законодательством порядку и условиям;
6) пояснять налоговым органам и их должностным лицам некоторые сведения, связанные с исчислением и уплатой налогов (сборов);
7) присутствовать на месте проведения выездной проверки налоговыми органами;
8) получать копию акта, составленного в результате выездной налоговой проверки.

Если имеются какие-то несогласия с изложенными в акте налоговой проверки фактами, то в течение установленного срока необходимо представить по этому поводу письменные мотивы отказа в подписании данного акта. Представлять в налоговые органы пояснения по актам, составленным в результате проведенных налоговых проверок; за неразглашение налоговой тайны в виде сведений, полученных в результате проверки, обжаловать решения, действия или их отсутствие налоговых органов и их должностных лиц.

ПРАВИЛА БАНКОВСКИЕ — правовые нормы, с помощью которых регулируется функционирование кредитных организаций. Как правило, правила банковские имеют форму инструкций, распоряжений, инструктивных писем и телеграмм Банка России. Подобные нормы обычно устанавливают правила выпуска ценных бумаг кредитными учреждениями, порядок оформления платежных и иных банковских документов, порядок банковских расчетов с помощью тех или иных платежных документов, правила осуществления различных операций, в том числе правила обслуживания клиентов кредитными учреждениями. Нарушение правил банковских чревато применением к кредитным учреждениям (нарушителям правил) различных санкций и неблагоприятных последствий.

ПРАВИЛА БАРРЕМА — правила бухгалтерского учета, которые ввел в XVIII в. Ф. Баррем, их суть сводится к следующему:

1) счет может дебетоваться в случае записи на него поступления хозяйственных ценностей;
2) счет может кредитоваться в случае записи на него выбытия ценностей из хозяйства;
3) если производится выбытие ценностей, но при этом другие ценности не поступают, то дебетуется счет собственника капитала, т. е. лица, с которым производится расчет;
4) если же ценности поступают, но при этом другие ценности не выбывают, то кредитуется счет собственника капитала.

ПРАВИЛА ГААГСКИЕ — основные положения, которые определяют объем ответственности судовладельцев при осуществлении грузовых перевозок по коносаментам. Разработка этих правил принадлежит международной ассоциации юристов, они были закреплены конференцией в Гааге в 1921 г. Позднее в них были внесены изменения, и в исправленном виде они вошли в Международную конвенцию об унификации некоторых правил о коносаментах, подписание которой было осуществлено в 1924 г. в г. Брюсселе.

Правила Гаагские имели *целью* единообразное толкование условий коносаментов в международных перевозках и гармонизацию интересов судовладельцев, грузоотправителей, страховщиков. Согласно Гаагским правилам перевозчик должен сделать судно мореходным, снабдить его необходимым снаряжением, укомплектовать экипаж, обеспечить пригодность грузовых помещений и пр. Любой пункт, статья или условие в договоре перевозки (коносаменте), которые не предусмотрены правилами Гаагскими, считаются недействительными, т. е. не обладают юридической силой.

Согласно правилам Гаагским, перевозчик не несет ответственность за убытки от форс-мажорных обстоятельств, карантинных ограничений, военных действий, восстаний, гражданских волнений, скрытых браков груза, а также от небрежности экипажа судна в управлении судном и иных причин, возникших не по вине перевозчика. Последняя версия правил Гаагских появилась в результате внесения в них поправок правилами Висбийскими (1968 г.) и Гамбургскими (1978 г.).

ПРАВИЛА ГЕРСТНЕРА ДЛЯ ОЦЕНКИ АКТИВА — пять правил, автором которых стал П. Герстнер, чтобы охарактеризовать аналитическую оценку баланса:

1) чем больше размер инвестиций не в основные, а в оборотные средства, тем выше стоит предприятие в хозяйственном смысле, однако величина соотношения этих двух величин определяется в зависимости от вида предприятия;
2) чем выше сумма недолгосрочных, легко реализуемых, а не длительно оборачиваемых статей актива, тем более благоприятное в экономическом смысле впечатление производит баланс предприятия. Максимум и минимум этих значений также зависит от отрасли экономики;
3) солидное предприятие обязано избегать своих капиталовложений пусть в выгодные, но ненадежные виды имущества;
4) прибыль можно получить путем осуществления капиталовложений как в оборотные, так и в основные средства, причем шансы на это больше при вложении капитала в оборотные средства, чем в основное имущество. Шансы получения прибыли в обоих случаях возрастают по мере увеличения риска инвестиций;
5) надежность и стабильность финансового положения предприятия растет с повышением ликвидности его активов. Ликвидность растет по мере увеличения доступных, подвижных оборотных средств по сравнению с основными средствами; обеспечение ликвидности должно согласовываться со срочностью обязательств.

ПРАВИЛА ГЕРСТНЕРА ДЛЯ ОЦЕНКИ ПАССИВА— пять правил, автором которых стал П. Герстнер, они необходимы для выявления аналитических характеристик баланса:

1) финансовое положение упрочняется, если сумма резервов превышает уставный капитал;
2) положение предприятия улучшается в финансовом отношении, если сумма его вексельных обязательств минимальна;
3) потенциальный кредит предприятия снижается по мере превышения обеспеченных долгов над необеспеченными;
4) обязательства по краткосрочным и долгосрочным контрактам должны быть в соотношении, которое считается нормальным и соответствует виду предприятия и величине наличного покрытия;
5) прочность и надежность финансового положения предприятия обеспечиваются при превышении собственных средств над заемными.

ПРАВИЛА СТРАХОВАНИЯ — условия договора страхования, в котором устанавливаются *права* и *обязанности* сторон, объект страхования, список страховых случаев и исключений (клаузул), когда страховщик не несет ответственности. Обычно правила страхования содержатся в страховом полисе, поскольку являются его неотъемлемой частью.

Правила страхования относятся к документам, которые необходимы при лицензировании страховой деятельности.

ПРАВИЛА ФИНАНСИРОВАНИЯ — нормативы соотношений по балансам, которые обеспечивают финансовое равновесие или ликвидность. Одно из них — правило *финансирования золотое*, согласно которому необходимо согласование сроков получения и использования капитала применительно к отдельным инвестиционным решениям. Долгосрочные и краткосрочные активы должны финансироваться из долгосрочных источников и краткосрочного капитала соответственно.

При соблюдении данного правила обеспечивается ликвидность, только если инве-

стированные средства возвращаются (оправдываются) либо имеет место возможность пролонгирования или замены средств, в которых существует потребность в долгосрочном периоде. К этому же сводится «правило *балансовое золотое»*, согласно которому долгосрочное имущество не должно превышать долгосрочный капитал. Данный принцип применяется к отдельным группам статей баланса. Не следует краткосрочный капитал применять в целях финансирования долгосрочных инвестиций, основные фонды должны финансироваться из собственного капитала или долгосрочного заемного капитала. В более широком плане из этого вытекает, что за счет краткосрочного капитала можно финансировать лишь быстро оборачивающиеся элементы оборотных фондов.

ПРАВИЛО ИКС-ПРОЦЕНТА — основной денежный закон монетаризма. Правило икс-процента описывается уравнением:

$$Ms = M\alpha = P\alpha + Y,$$

где *Ms* — среднегодовой (долгосрочный) темп роста предложения денег;
Ma — темп спроса на деньги;
Pa — уровень ожидаемой инфляции;
Y — показатель, отражающий изменения национального дохода.

В соответствии с правилом икс-процента обязанностью государства становится поддержание постоянного во времени икс-темпа роста предложения денег *Ms*, равного сумме темпов роста реального дохода и ожидаемой инфляции.

ПРАВИЛО МАКСИМИЗАЦИИ ПОЛЕЗНОСТИ — норма, суть которой сводится к следующему: чтобы достичь и получить максимальную полезность от потребления, потребитель должен распределить свой доход таким образом, чтобы каждая последняя единица денег, затраченная на каждое благо, приносила равную предельную полезность, которая, в свою очередь, при делении на цену блага должна быть равной для всех потребляемых благ.

ПРАВИЛО МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ — правило, заключающееся в такой комбинации ресурсов, когда количество каждого ресурса, которое фирма должна использовать, чтобы ее экономическая прибыль была максимальной или убытки — минимальными. Это такая комбинация ресурсов, при которой предельный продукт (в денежном выражении) каждого ресурса равен предельным издержкам использования этого ресурса (его цене, если ресурс используется на конкурентном рынке).

ПРАВИЛО МОНЕТАРНОЕ — одна из норм концепции монетаристов, в соответствии с которой сумма обращающихся денег должна с каждым годом расти с той же скоростью, с которой увеличивается валовый национальный продукт.

ПРАВИЛО НАКОПЛЕНИЯ ЗОЛОТОЕ — правило обеспечения сбалансированного роста экономики, которое утверждает, что накопление для будущих поколений каждого поколения равняется той же части национального дохода, которую составляет ему предыдущее поколение. «Правило накопления золотое» рассматривается в некоторых теориях экономического роста как упрощенный подход к определению нормы накопления.

ПРАВИЛО РАВЕНСТВА ПРЕДЕЛЬНОГО ДОХОДА И ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК — правило, согласно которому фирма максимизирует свою экономическую прибыль (или минимизирует убытки), производя продукцию в условиях, когда предельный доход равен предельным издержкам, но при том, что цена, по которой она может продать свой товар, равна средним переменным издержкам или превышает их.

ПРАВИЛО РАВЕНСТВА ЦЕНЫ И ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК — правило, согласно которому фирма, выступающая на рынке совершенной конкуренции, максимизирует свою экономическую прибыль или минимизирует свои убытки путем производства такого количества продукции, которое обеспечивает равенство цены продукта предельным издержкам при условии, что цена равна или выше средних переменных издержек в краткосрочном периоде и равна или выше средних (общих) издержек в долгосрочном плане.

ПРАВИЛО РАЗУМНОГО ЧЕЛОВЕКА — инвестиционный стандарт, принятый в США с целью осуществления сделок и операций по доверенности; в некоторых штатах агенты клиентов вправе осуществлять инвестиции только в ценные бумаги, перечень которых перечислен в специальном списке. Если списка нет, то действует правило разумного человека, т. е. вопросы доходности и риска должны быть сбалансированы. Доверенное лицо, действующее по этому правилу, может вкладывать капитал в ценные бумаги, которые покупал бы бережливый, разумный человек, желающий получить доход и сохранить свой капитал. Происхождение этого правила обязано судебному иску 1830-х г., в соответствии с которым попечители должны своими действиями соответствовать действиям разумного человека.

ПРАВИЛО ПОСТОЯННОГО ТЕМПА РОСТА ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ — монетаристский метод препятствия инфляции, суть которого состоит в установлении Центральным банком РФ твердого фиксированного темпа увеличения обращающейся денежной массы каждый год.

ПРАВИЛО ТАРИФНОЕ — положение в области тарифов, с помощью которого определяется характер и размер вознаграждения, особые доплаты. Правила таможенные могут отклоняться от законодательных норм в пользу работника. Менее благоприятными для работника таможенные правила могут быть лишь тогда, когда это допускает закон (например увольнение рабочих и служащих). Могут предусматриваться и другие правила: вопросы охраны труда, работа домов отдыха и т. д.

ПРАВИЛО ФРИДМЕНА ДЕНЕЖНОЕ — тезис американского экономиста М. Фридмена о том, что денежная масса влияет не на реальный, а на номинальный валовый национальный продукт. Монетарные факторы служат ценовыми показателями стоимости. Поэтому в результате роста количества денег растут цены, а реальный объем общественного продукта не увеличивается. Фридмен предлагал при определении темпа роста использовать правило механического прироста массы денег, характеризующего два фактора: уровень предполагаемой инфляции и темп прироста общественного продукта.

ПРАВИЛО ШЕРА — общее правило расчета оборачиваемости для счетов, которое вывел И. Шер, его суть сводится к следующему: среднее арифметическое или хронологическое сальдо является делителем для суммы оборота противоположной счету стороны. Данная трактовка господствует до сих пор в методике исчисления оборачиваемости. Существует и более сложное понятие — поле оборачиваемости А. Рудановского.

ПРАВЛЕНИЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА — исполнительный орган, который утверждается советом директоров по представлению генерального директора (президента) акционерного общества. Правление составляют исполнительные директора, управляющие основных структурных подразделений и служб. Деятельность правления находится под руководством генерального директора, он и является его главным председателем.

Правление руководит всей деятельностью общества в период между общими собраниями акционеров и заседаниями совета директоров, решает все вопросы, отнесенные к его компетенции уставом акционерного общества. Правление разрабатывает проекты планов по основным направлениям деятельности общества, а также составляет и предоставляет совету директоров отчеты о выполнении этих планов, координирует деятельность структурных подразделений общества.

Правление подготавливает необходимые материалы для рассмотрения общим собранием акционеров, принимает меры для выполнения его решений, а также устранения недостатков в работе, выявленных советом акционеров и ревизионной комиссией.

Проведение заседаний правления обусловливается возникающей необходимостью. Расходы на содержание предусматриваются сметой, утверждаемой советом директоров.

Правление принимает решения простым большинством голосов при участии свыше половины его членов. Если достигается равенство голосов акционеров, то спор разрешает решающий голос генерального директора.

ПРАВЛЕНИЕ БИРЖИ — руководящий орган биржи. Членами правления являются допущенные к биржевым торгам лица, в том

числе владельцы, управляющие компаний, фирм, а также уполномоченные в осуществлении сделок. Правление контролирует деятельность биржи, оно фиксирует курсы, разрешает спорные вопросы и допускает посещение биржи.

ПРАВО — система обязательных для всех социальных норм, которая находится под защитой государства и обеспечивает регламентацию общественных отношений с юридической точки зрения во всем обществе. Правовая система дифференцируется по отраслям права, каждая из которых специфична и самостоятельно регулирует свой предмет.

ПРАВО АВТОРСКОЕ — 1) составляющая национального гражданского права и раздел международного частного права, с помощью которых регулируются авторские права на произведения искусства, науки, литературы и пр.; 2) исключительное право, позволяющее воспроизводить, публиковать и реализовывать содержание и формы произведений литературы, музыки и прочее или программный продукт.

ПРАВО АДМИНИСТРАТИВНОЕ — отрасль права, включающая в себя комплекс юридических норм, которые регулируют отношения в обществе, возникающие при осуществлении исполнительно-распорядительной деятельности, иными словами, в процессе государственного управления. Нормами права административного устанавливаются порядок организации и функционирования государственного аппарата управления, порядок применения мер принуждения административного, компетенция органов управления, права и обязанности должностных лиц.

ПРАВО БРОКЕРСКОЕ — право страхового брокера на сохранение у себя страхового полиса, который выписал страховщик, он также вправе не передавать полис страхователю до полной оплаты страховой премии.

ПРАВО БЮДЖЕТНОЕ — право, регулирующее фундамент государственного устройства бюджетов, составление, рассмотрение, утверждение и исполнение всех бюджетов бюджетной государственной системы. Основным документом по праву бюджетному является *бюджетный кодекс*.

ПРАВО ВЕЩНОЕ — раздел гражданского права, комплекс правовых норм, которые регулируют имущественные отношения, в которых уполномоченное лицо может осуществлять свои имущественные (вещные) права без положительных действий со стороны других лиц. Объектом права вещного выступает только имущество, такое право действует всегда в отношении индивидуально определенной вещи. Категория ценных бумаг и документов является бестелесным имуществом.

Правами вещными считаются только закрепленные законодательством права, и отдельное лицо не имеет права по собственной воле и желанию создавать иные разновидности вещных прав. Право вещное проявляется полностью в праве *следования* и праве *преимуществ*.

Право следования состоит в том, что право вещное следует за вещью при переходе к другим лицам.

Право преимуществ заключается в отдаче преимущества правам вещным при коллизии вещных и обязательственных прав. Базовый *вид* права вещного — это право собственности.

ПРАВО ВЛАДЕНИЯ — законодательно закрепленная возможность реального, фактического обладания имуществом, вещью и содержания ее в своем владении.

ПРАВО ДЕЛОВОЕ — понятие, характерное для ряда стран, которое применяется, чтобы объединить в практических целях различные институты права, которые относятся к регулированию предпринимательской деятельности. Ввиду отсутствия в законодательстве и в других официальных документах категории «право деловое» юридическая теория и практика, обозначая право, регулирующее деловой оборот, применяет несколько терминов: экономическое, предпринимательское, хозяйственное, торгово-промышленное право.

В отличие от права торгового, обособившегося в правовых системах многих стран в виде самостоятельной отрасли частного права, право деловое включает нормы как частноправового, так и публично-правового характера.

ПРАВО ГРАЖДАНСКОЕ — система норм, регулирующих правовое положение участников гражданского оборота, основание возникновения и порядок реализации вещных прав, исключительные права на интеллектуальную собственность, различные обязательства (по договорам, контрактам), а также другие личные, неимущественные и имущественные отношения, которые базируются на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности граждан.

Право гражданское и соответствующее ему законодательство *возникли* в период зарождения государственного регулирования экономических отношений, поскольку понятие гражданина возникло непосредственно с появлением собственности и вытекающими из этого отношениями хозяйственной деятельности.

Исходными *основами* современного права гражданского можно считать римское право, Гражданский кодекс Наполеона I. Последующее развитие отношений рыночной экономики, переход ее в более цивилизованные формы регулирования внесли в гражданское законодательство новые нормы, отвечающие современному уровню гражданских отношений.

Интеграционные процессы в мировой экономике вносят в это законодательство много новых принципиальных положений, имеющих важнейшее значение для развития экономических отношений всех стран.

Права гражданские могут ограничиваться федеральными законами постольку, поскольку это необходимо для защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и интересов других лиц, обеспечения государственной обороны и безопасности.

ПРАВО ЕСТЕСТВЕННОЕ — совокупность принципов, прав, ценностей, которые присущи человеку согласно его естественной природе. Зачастую право естественное применяется для оценки всей действующей правовой системы.

ПРАВО ЗАЛОГОВОЕ — право, которое обеспечивает кредитору (залогодержателю) преимущественное удовлетворение ущерба в виде присвоения залога в случае неисполнения должником обязательства, обеспеченного залогом имущества или денежных средств.

Право залоговое судовладельца — право судовладельца арестовать находящийся на судне груз в обеспечение своих требований в случае неуплаты фрахтователем фрахта, аренды, демереджа или иных причитающихся ему сумм.

ПРАВО ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ — право распоряжения и применения, которое присваивается автором посредством охранного документа или патентом, авторским свидетельством, сертификатом на изобретение, в то же время третьим лицам запрещается совершать указанные действия.

ПРАВО КАРТЕЛЬНОЕ — форма антимонопольного законодательства в США и ЕЭС — запрет всех видов картелей, за исключением отдельных отраслей экономики (главным образом сельского хозяйства), с разрешением их деятельности исключительно в особых условиях. Право картельное ставит запрет на всякого рода соглашения между предприятиями, решения объединенных предприятий и согласованные действия, в результате которых может измениться характер или масштаб конкуренции. Возможно временное снятие такого запрета для картелей:

1) доля которых составляет менее 5% рынка определенного производства;
2) которые основывают свою деятельность на освоении нового рынка;
3) которые несут народно-хозяйственную пользу, в частности способствуют развитию технического прогресса;
4) которые сокращают объем производственных мощностей, так называемые кризисные картели.

ПРАВО НАЛОГОВОЕ — комплекс правил с юридической силой, которые устанавливают виды налогов в конкретной стране, порядок их взимания и регулируют отношения по поводу налоговых обязательств. Право налоговое является инструментом права финансового.

Право налоговое международное — подраздел международного права, комплекс международно-правовых принципов, посредством которых регулируются отношения по налогообложению с иностранным объектом. Важнейший *источник* права налогового

международного — это добровольный, равноправный, не противный общепринятым нормам и правилам международный договор.

ПРАВО ОБЩЕЕ — совокупность норм в Англии, США и других странах, которая базируется на прецедентном праве, обеспечиваемом судами в судебной практике. Значение этого в следующем: вынесенное по определенному делу решение является равным и обязательным для всех судов всех инстанций при рассмотрении ими аналогичных дел. В результате этого получается, что при сложившемся положении действующий закон носит формальный характер и, по существу, не имеет силы. В системе права общего существует право гражданское, а под понятием «право гражданское» понимается право континентальное, основанное на римском праве.

ПРАВО ОБЫЧНОЕ — нормы права, установившиеся не в результате законодательных актов, а в течение длительного времени, что в конечном итоге делает эти права закрепленной юридической нормой.

ПРАВО ПАТЕНТНОЕ — отрасль права, с помощью норм которой определяется система охраны и защиты прав на технические решения и изобретения за счет выдачи патента. В качестве *источников* права патентного выступают законы, которые регулируют правоотношения по изобретению, инструкции и другие акты патентных ведомств. Право патентное включает в себя *нормы*, которые устанавливают:

1) характер объектов, которые в данной стране считаются изобретениями;
2) технические критерии для признания объекта изобретением;
3) права обладателя патента на технические решения или изобретения;
4) порядок переуступки прав патентообладателя и разрешения спорных вопросов по поводу нарушения патентов.

В праве патентном очень значимы *правила подачи заявок* на получение патентов и их рассмотрения: устанавливаются документы, которые должны предоставляться в патентное ведомство, оговаривается, каким образом должна определяться формула изобретения и как составлено патентное описание.

ПРАВО ПЕРЕУСТУПКИ — право, согласно которому продавец вправе переуступить товар другому покупателю в случае, если первый покупатель не рассчитался за товар соответствующим образом.

ПРАВО ПОЛНОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЕДЕНИЯ — право юридического лица по поводу реализации им прав и обязанностей собственника по отношению имущества другого лица или государства, которое было передано собственником имущества для осуществления самостоятельной предпринимательской деятельности. При этом возможно, что собственник используемого имущества может претендовать на часть прибыли, полученной от его имущества.

ПРАВО ПОЛЬЗОВАНИЯ — законная возможность использования имущества, эксплуатации полезных свойств от данной вещи и (или) получения плодов и доходов от этого имущества.

ПРАВО ПОСЕССОРА — законное право владельца арендуемого объекта эксплуатировать в качестве залога имущество, принадлежащее арендатору, если арендатор не выполняет договор аренды.

ПРАВО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ — совокупность норм, правил, прав и инструкций, которые нацелены на защиту потребителей на рыночном пространстве товаров и услуг. В ряде стран действуют правительственные учреждения по защите прав потребителей: Франция — Министерство по делам потребителей, Великобритания — Ведомство генерального директора по вопросам частной торговли, США — Федеральная комиссия по торговле. Кроме того, во многих странах создаются ассоциации, общества и движения потребителей, в которых насчитывается более 20 млн индивидуальных и коллективных членов.

ПРАВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ — право, гарантирующее предпринимательскую деятельность. Каждый предприниматель пользуется определенными правами, гарантирующими предпринимательскую деятельность. В соответствии с законом каждый предприниматель *имеет право* (это в равной степени относится и к предприятию):

1) начать и осуществлять предпринимательскую деятельность за счет учреждения, покупки или приобретения в аренду или преобразования предприятия, а также заключения соответствующего договора, держателем права собственности на имущество предприятия;
2) привлекать и эксплуатировать в соответствии с договорами и соглашениями финансовые средства, объекты интеллектуальной собственности, имущество физических и юридических лиц, а также отдельные имущественные права;
3) автономно обеспечивать предприятие кадрами и самостоятельно создавать программу производства;
4) вести экономическую деятельность за пределами одного предприятия, страны и пр.;
5) распоряжаться прибылью предприятия в соответствии с действующим законодательством и нормативными актами;
6) пользоваться услугами, предоставленными государственным социальным обеспечением, системами медицинского и социального страхования;
7) организовывать предпринимательские объединения (союзы, ассоциации и пр.);
8) оспаривать в судебном (арбитражном) порядке действия физических и юридических лиц (в том числе органов государственного аппарата управления).

Право осуществлять предпринимательскую деятельность обеспечивает и гарантирует законодательство РФ. В случаях нецелесообразности не допускается отказ от соответствующей регистрации предприятия. Предусматривается защита имущества предприятия от незаконного изъятия, обеспечение свободного выбора предпринимательской сферы деятельности предприятия в пределах закона и заключенных договоров, получение необходимой информации, возможность страхования предпринимательского риска. Одним из важных *условий*, гарантирующих предпринимательскую деятельность, является отказ государства от вмешательства в деятельность предприятия, кроме как по установленным законодательством РФ, соответствующими органами и в пределах их прав.

ПРАВО ПРЕИМУЩЕСТВЕННОЙ ПОКУПКИ — право каждого из участников общей долевой собственности на предпочтительную покупку доли в общем имуществе, это право реализуется при продаже одним из участников данной собственности своей доли третьему лицу. Продавец доли общей собственности должен в письменном виде сообщить остальным участникам общей долевой собственности о своем намерении реализовать собственную долю и указать на цену продажи. Если собственники отказываются от своих прав преимущественной покупки либо продажа не осуществляется в течение определенного срока в зависимости от вида собственности, то продавец имеет право на продажу своей собственности любому лицу.

ПРАВО РАСПОРЯЖЕНИЯ — возможность собственника имущества по своему усмотрению и в своих интересах решать юридическую судьбу своего имущества, вещи.

ПРАВО РЕГРЕССА — право лица (организации, предприятия, гражданина) при выполнении имущественных обязательств, которые накладывают на него закон или условия договора, требовать соответствующего возмещения от третьего лица, ответственного по тому же обязательству.

ПРАВО СЛЕДОВАНИЯ — принцип, согласно которому право следует за вещью при ее переходе к другим лицам, что означает право собственника, лишившегося не по своей воле обладания вещью, истребовать ее из чужого незаконного владения.

ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ — право собственника на владение, пользование, распоряжение своим имуществом. Собственник имеет право по собственному усмотрению действовать в отношении принадлежащего ему имущества, если это осуществляется в рамках закона.

Исключение других лиц из свободного доступа к ресурсам означает, что лицо специфицирует права собственности на них. Смысл и цель такого действия заключается в создании условий для получения прав собственности людьми, которые оценивают их выше и могут извлечь из них максимальную пользу для общества.

Лица, не являющиеся собственниками имущества, но добросовестно владеющие или как собственники более 15 лет либо

другим имуществом более 5 лет, могут получить право собственности на данное имущество.

Право собственности граждан — обеспеченная законом гарантия на право обладать собственностью в виде недвижимости, предметов домашнего хозяйства и индивидуального потребления, денег, ценных бумаг, компании, бизнеса и пр. Приобретатель имущества получает право собственности гражданина сразу с момента передачи имущества, если закон не предусматривает иное.

Право собственности на землю — право собственника земельного участка распоряжаться им любым не противоречащим закону образом.

ПРАВО СУБЪЕКТИВНОЕ — право юридического или физического лица защищать свои интересы. По праву субъективному можно требовать соответствующего поведения от должностных лиц при исполнении их должностных обязанностей. Различают *гражданские, трудовые, административные, процессуальные* и другие права субъективные.

ПРАВО ТАМОЖЕННОЕ — раздел права, с помощью которого регламентируется деятельность таможенных органов по исполнению ими должностных обязательств во внешнеторговой и таможенной государственной политике.

ПРАВО ТОРГОВОЕ — отрасль права, регламентирующая все отношения, связанные с торговлей. Нормы торговых кодексов представлены в виде предписаний к чисто торговым ситуациям.

Нормами права торгового регулируются обрабатывающая промышленность, услуги, издательское дело, деятельность зрелищных предприятий и т. п. Некоторые страны (в частности Швейцария, Италия) включили право торговое в гражданский кодекс, поскольку в последнее время усиливается коммерциализация права гражданского.

ПРАВО УДЕРЖАНИЯ — право на сохранение у себя чужой собственности в качестве удовлетворения претензий по невыполненным обязательствам к собственнику залогового (удержанного) имущества.

ПРАВО ФИНАНСОВОЕ — совокупность юридических норм, регулирующих общественные отношения, связанные с финансовыми ресурсами государства и местных бюджетов.

Нормами права финансового закреплены общие *принципы* и *формы* деятельности государства в сфере финансов, способы превращения денежных средств в государственные финансовые фонды, виды применяемых в этих целях платежей, порядок их взимания, порядок получения или исполнения государственных денежных средств, источники формирования финансовых ресурсов на государственных предприятиях и пр.

ПРАВО ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЕДЕНИЯ — в гражданском праве РФ — особая разновидность вещных прав. В роли субъектов права хозяйственного ведения могут выступать исключительно унитарные предприятия на государственном или муниципальном уровнях. Право хозяйственное несколько ограничено по сравнению с правом собственности. Так, собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении, имеет право распоряжаться по своему усмотрению юридической судьбой своего имущества, если его действия не противоречат закону, а предприятие не вправе осуществлять такие действия без согласия и разрешения собственника. Что касается остального имущества, находящегося во владении предприятия, оно может самостоятельно распоряжаться за исключением установленных правовыми актами случаев.

ПРАВО ХОЗЯЙСТВЕННОЕ — совокупность норм гражданского и уголовного права, которая регламентирует типовые экономические условности (например право кооперативное) и повседневную экономическую (хозяйственную) деятельность (в частности договоры о поставках и др.).

ПРАВО ЧАСТНОЕ — раздел гражданского права, регулирующий отношения по вопросам частных интересов и инициативы частных собственников по отдельности и в группах, объединениях в их личных отношениях и деятельности, связанной с имуществом. К праву частному *относятся* гражданское, торговое право.

ПРАВО ЭМИССИОННОЕ — система принципов и норм, регулирующих выпуск в обращение денежных средств, а также ценных бумаг (акций, облигаций, депозитных сертификатов) коммерческими организациями и государством.

Право эмиссионное на выпуск официальных наличных и безналичных платежных средств заключается в:

1) выпуске денежных знаков в обращение и их обратном изъятии;
2) организации изготовления денежных знаков в форме банковских билетов (билетов Центрального банка РФ) и монет;
3) проведении кредитно-денежной политики, т. е. регулировании массы денег в обращении.

Право эмиссионное на выпуск денежного обращения — это исключительное право, принадлежащее Центральному банку РФ.

Правом же на эмиссию *ценных бумаг* обладает большее количество экономических субъектов правоотношений (государство, коммерческие организации — в зависимости от их организационно-правовой формы).

ПРАВОМОЧИЕ — это возможность участника правоотношения в соответствии с законом действовать определенным образом или требовать некоторых действий от другого участника. Правомочие является одним из составляющих субъективного права или самостоятельным субъективным правом.

ПРАВООТНОШЕНИЕ АКЦЕССОРНОЕ — правоотношение, дополняющее другое правоотношение, которое может происходить вследствие залога, поручительства, задатка.

ПРАЙМЕРИЗ (от англ. *primaries om primary* — «первичный, первоначальный») — в США — первичное собрание избирателей для выдвижения кандидатов на выборные должности, а также сам процесс голосования на таких выборах.

ПРАЙМ-РАЙТ (англ. *prime-rate)* — процентная система по кредитам банков США первоклассным (постоянным, наиболее кредитоспособным) клиентам. Прайм-райт изменяется сравнительно редко и является основой для определения стоимости кредита (надбавка зависит от уровня риска кредитования).

ПРАЙМ-ТАЙМ (англ. *prime-time)* — период радиовещания и телетрансляции, когда, как предполагается, радио и телевидение привлекают наиболее широкую аудиторию.

ПРАЙС-ЛИСТ (англ. *price-list)* — 1) бюллетень, отражающий курсовые стоимости; оперативная информация, издаваемая на биржах, которая обеспечивает данными о динамике цен; 2) прейскурант цен на предлагаемую, продаваемую, поставляемую продукцию.

ПРАКТИКА БАНКОВСКАЯ — 1) деятельность банков, традиционные операции банковского делового оборота; 2) правовые обычаи по регулированию функционирования банков, сложившиеся и устоявшиеся как правовые нормы в результате их многократного повторения.

В международной практике имеют место кодификации практики банковской, которые применяются в зависимости от усмотрения сторон соответствующего договора.

ПРЕВЕНЦИЯ (от лат. *praeventio* — «опережение, предупреждение») — предупреждение, предупредительные действия.

ПРЕВЫШЕНИЕ СПРОСА НАД ПРЕДЛОЖЕНИЕМ (англ. *buyers over)* — рыночная ситуация, в условиях которой, несмотря на то, что продавцы полностью реализовали имеющуюся у них продукцию, желания многих потребителей купить данный товар остаются неудовлетворенными. Рыночному неравновесию способствует уверенный рост цен на продукцию, который, в свою очередь, обеспечивается устойчивым превышением спроса над предложением

ПРЕДЕЛ — 1) граница, ограничение чего-либо; 2) последняя степень чего-либо.

ПРЕДЕЛ КОЛЕБАНИЙ ЦЕН, ДОПУСТИМЫЙ — установленный на биржах лимит в целях ограничения ценовых колебаний в течение биржевого дня и предотвращения крахов на биржах. Его границы определяются разрешенными лимитами потолочного и минимального изменения цен. Достижение цены в течение биржевого дня своей максимальной границы способствует получасовому приостановлению торговли на биржах

Великобритании и прекращению торгов до следующего дня в США.

ПРЕДЕЛ НИЖНИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — минимальное значение потенциального дохода по инвестиционным вложениям. Установление такого лимита позволяет компаниям реализовывать только целесообразные проекты.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ — совокупность материальных благ и услуг, которые представляются на рынок с целью их реализации. Предложение обладает определенными *свойствами*, такими как:

1) способность обмениваться;
2) способность удовлетворять потребности.

Величина предложения находится в прямой зависимости от структуры и объема производства. По своим размерам оно не тождественно национальному производству, колеблясь от последнего в ту или иную сторону за счет поступления товаров из других стран, а также их экспорта. Однако рост предложения преимущественно является результатом, следствием производственного роста, он является характеристикой роста производства.

На предложение оказывает влияние несколько *факторов:*

1) количество действующих продавцов на рынке;
2) различия в способах изготовления аналогичных товаров в технологичном смысле;
3) цены на продаваемые продукты, взаимодополняемые товары и другие виды изделий.

Предложение продавцов аналогичного вида товара определяется по разному *уровню цен:*

1) по цене, ниже которой никто из продавцов не будет предлагать товар на продажу;
2) по цене, по которой никто из продавцов не откажется предлагать и реализовывать продукт.

Предложение *зависит* от уровня рыночных цен. Чем выше цена, тем больше растет предложение. Вместе с тем предложение *воздействует* на уровень рыночной цены. Чем больше предложение по сравнению со спросом покупателей, тем ниже цена; чем меньше предложение товаров по сравнению со спросом, тем выше его цена.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИЗБЫТОЧНОЕ — предложение, величина которого значительно больше величины спроса на товар, что способствует затовариванию рынков.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЕ — сообщение в письменной или устной форме, в котором излагается желание вступить в отношения, обязывающие в юридическом смысле.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕЭЛАСТИЧНОЕ — ситуация на рынке, в условиях которой наблюдается слабая реакция величины предложения товара на изменение его цены.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ О ПОГЛОЩЕНИИ — предложение акционерам продать контрольный пакет акций по цене, значительно превышающей биржевой курс, осуществляемое с целью поглощения одной компании другой.

Предложение о поглощении может быть *условным* (предлагаемая цена платится только при получении контрольного пакета) и *безусловным* (покупается любое число акций).

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОВОКУПНОЕ — обобщающая характеристика национального рынка с учетом предложения товаров и услуг.

Предложение совокупное — это общая сумма товаров и услуг, которые их производители (и торговые посредники) реализуют покупателям.

Объем предложения совокупного зависит от следующих *факторов:*

1) уровня рыночных цен;
2) потенциально возможного объема производства в стране;
3) уровня издержек производства продукции;
4) производительности общественного труда и эффективности экономики;
5) экономической выгоды (прибыльности) выпуска продукции.

Существует прямая зависимость между предложением совокупным и уровнем цен: высокие цены стимулируют производство и предложение дополнительных товаров, а низкие — вызывают их сокращение.

Помимо *ценовых* факторов, на предложение совокупное оказывают влияние *неценовые* факторы:

1) наличие собственных (внутренних) ресурсов — земли, трудовых ресурсов, капитала;
2) изменения в законодательстве — государственное регулирование, налогообложение и субсидии.

Товарное производство оказывает влияние на рынок через предложение совокупное: т. е. действует прямая экономическая связь: товарное производство *определяет* предложение совокупное, а предложение совокупное — спрос.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТЕНДЕРНОЕ — предложение заключить контракт с заказчиком в отношении конкретного предмета торгов, подкрепленное соответствующими гарантиями и содержащее согласие участника торгов нести финансовую ответственность в случае невыполнения им условий торгов.

Предложение тендерное может включать встречное предложение участника торгов по улучшению условий осуществления проекта, не предусмотренных в тендерной документации, если это предусмотрено условиями торгов.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДА — это совокупное количество рабочей силы (трудового потенциала), которая характеризуется такими признаками, как численность, половозрастной состав, образование, профессия, квалификация и т. п. Предложение труда напрямую зависит от заработной платы. С увеличением размера заработной платы на конкретном рынке труда происходит привлечение к нему внимания многих работников, даже занятых в других отраслях экономики.

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА — действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки, которые находят свое краткое отражение в названии договора.

Виды договоров и применимое право определяются исходя из того, каков предмет договора.

ПРЕДМЕТ ЗАЛОГА — любое имущество, включая и имущественные права (требования), кроме изъятых из оборота вещей, требований, имеющих непосредственное отношение к личности кредитора (например алименты, возмещение вреда здоровью или жизни и т. д.), и других прав, которые по закону запрещается переуступать.

ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ РЫНКА ТРУДА — это весь предназначенный к использованию потенциал рабочей силы, который охватывает как внешний рынок труда, так и уже имеющийся в наличии коллектив, т. е. внутренний рынок труда. Существенными направлениями анализа внешнего рынка труда являются следующие: структура рынка труда (по секторам, регионам, возрасту, квалификации, профессии); степень мобильности рабочей силы; источники и способы покрытия потребности в персонале; поведение конкурентов на рынке рабочей силы; стоимость труда. Проанализировав данные направления, можно определить спрос на персонал и предложение в области персонала на рынке труда. Анализ внутреннего рынка труда необходим для покрытия потребности в персонале за счет источников внутри самой организации.

ПРЕДМЕТ ЛИЗИНГА — любые объекты имущества, которые могут быть приняты в лизинг с целью осуществления предпринимательской деятельности.

В качестве предметов лизинга не могут выступать природные объекты, а также имущество, на свободное обращение которого федеральные законы накладывают запрет, или имущество, которое может обращаться в специально установленном порядке.

Предмет лизинга считается собственностью лизингодателя, он учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя в зависимости от договоренности сторон. Лизингополучатель вправе использовать предмет лизинга в качестве залога только с письменного разрешения лизингодателя.

ПРЕДМЕТЫ МАЛОЦЕННЫЕ И БЫСТРОИЗНАШИВАЮЩИЕСЯ (МБП) — оборотные средства со сравнительно низкой себестоимостью или достаточно малым сроком эксплуатации (до одного года), которые учитывает материально ответственное лицо по местам хранения. К числу *МБП относят:* инвентарь, инструменты, санитарную спецодежду, сооружения и приспособления временного характера.

ПРЕДМЕТЫ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ — самые нужные и наиболее часто

используемые вещи, предметы, товары. С экономической точки зрения, предметами первой необходимости считаются те товары, величина эластичности по доходу по которым не превышает единицу, поскольку с ростом своего дохода люди начинают увеличивать потребление предметов, не относящихся к категории первой необходимости.

ПРЕДМЕТЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ - имущество, предметы, применяемые для индивидуального потребления, использования.

ПРЕДМЕТЫ РОСКОШИ —дорогостоящие предметы, которые не являются жизненно необходимыми, товары изысканного вкуса, которые могут себе позволить только состоятельные люди. На импортные товары, относящиеся к предметам роскоши, часто устанавливают повышенные ставки таможенных пошлин.

ПРЕДМЕТЫ ТРУДА — продукты, вещи, применяемые человеком в ходе его производственной деятельности. Различают следующие *виды* предметов труда:

1) материалы, которые непосредственно получаются от природы для их последующего превращения в готовую продукцию;
2) материалы (сырье), которые уже прошли стадию предварительной обработки.

Предметы труда принимают участие в производственном процессе однократно, их первоначальная стоимость в полном объеме входит в стоимость готовой продукции.

ПРЕДОПЛАТА — форма расчетов, суть которой сводится к предварительной оплате (в виде фиксированной суммы или определенного процента от сделки) заказчиком полностью (частично или револьверно) товаров (услуг), после чего продавец товаров (услуг) предоставляет их покупателю.

Полная предоплата составляет всю стоимость сделки, стоимость товара; *частичная* предоплата представлена в виде заранее оговоренной твердой суммы или процента; *револьверная* предоплата практикуется при многократных операциях предоставления товаров и услуг.

Применение на практике процедуры предоплаты способствует стабилизации отношений контрагентов, обеспечению гарантий продавца при неустойчивости конъюнктуры рынка, инфляции, замедлении скорости товарооборота и кризисе платежеспособности или банкротстве заказчиков.

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ УБЫТКА — меры, которые принимает страхователь для предупреждения и предотвращения нанесения вреда или гибели застрахованного имущества в результате воздействия причин, вследствие причин, от которых оно было застраховано. Расходы на данные меры по предотвращению и предупреждению повреждения или гибели имущества должен возмещать страховщик.

ПРЕДПОСЫЛКИ УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ — выделяют следующие объективные предпосылки усиления конкуренции, возникающие на макроэкономическом уровне:

1) стремление к количественному разнообразию российских предприятий. Увеличение количества хозяйствующих субъектов медленно, но неуклонно приводит к расширению предложения товаров, вытеснению с рынка дорогой и некачественной продукции. Если платежеспособность спроса ограничивается какими-либо факторами, это может привести к сокращению и стабилизации рентабельности бизнеса, а это, в свою очередь, сказывается на увеличении конкуренции;
2) *либерализацию цен и сокращение платежеспособного спроса:* отмена прямых ценовых ограничений коснулась примерно 80% оптовых и 90% розничных цен. На первых этапах реформы это привело к сильному росту цен и последующему сокращению спроса, а затем и предложения неконкурентоспособных товаров. Самым важным итогом либерализации цен стало приближение цен на отечественную продукцию к мировым. При открытии торговых границ это привело к увеличению присутствия на российском рынке иностранных конкурентов, обладающих большим опытом и знаниями в области конкурентной борьбы;
У) *либерализацию внешнеэкономической деятельности:* кроме легального присутствия иностранных конкурентов на отечественном рынке, привела к значительному росту трудно контролируемого нелегального импорта;
4) *обеспечение конвертируемости рубля:* для развития процессов конкуренции большое значение имел переход к единому рыночному валютному курсу и конвертируемости рубля. На рынке стали формироваться объективные ценовые ориентиры, и возникли мощные стимулы для преодоления ранее сложившихся ценовых диспропорций. Это привело к повышению насыщения потребительского рынка и усилению позиций иностранных производителей. В результате достижения конвертируемости рубля были закреплены главные финансовые ориентиры для формирования конкурентной среды на внутреннем рынке;
5) *приватизацию и формирование негосударственного сектора экономики:* эти процессы привели к созданию альтернативного предложения товаров и более гибкому подходу к ведению бизнеса. Обладая более эффективной организацией, частный сектор экономки создает дополнительные условия для развития конкуренции и во многих отраслях играет доминирующую роль;
6) *демонополизацию экономики:* она служит мощным фактором развития конкуренции;
7) *создание рыночных институтов:* ускорило процессы развития рыночной инфраструктуры и положительно повлияло на развитие конкуренции.

ПРЕДПОСЫЛКИ УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ — выделяют следующие объективные предпосылки усиления конкуренции, возникающие на микроэкономическом уровне, которые связаны с изменениями в рыночном поведении товаропроизводителей (продавцов) и потребителей продукции. В ходе реализации экономических реформ основные экономические агенты медленно, но уверенно начали использовать приемы и методы работы в условиях конкуренции.

Выделяют следующие предпосылки усиления конкуренции микроэкономические:

1) *изменение поведения предприятий на рынке:* переход от пассивных к активным рыночным действиям. Более активно этот процесс происходит в среде малого и среднего бизнеса. Этот сектор раньше других приступил к созданию собственного фундамента для ведения конкурентной борьбы. В первую очередь это относится к торговым предприятиям и финансовым структурам, компаниям по производству строительных материалов, продуктов питания, сервисному обслуживанию, туризму;
2) *трансформацию покупательского поведения потребителей:* принятие решений о покупке происходит на более профессиональном уровне. С учетом процессов одновременного сокращения доходов потребителей и увеличения объема предложения товаров превращение потребителя в центральный и доминирующий элемент процесса купли-продажи в корне меняет рыночную ситуацию. Ограниченность бюджета потребителей заставляет производителей повышать качество и понижать цены на товары, что существенно активизирует конкуренцию.

ПРЕДПОЧТЕНИЕ ВРЕМЕННОЕ - поведение хозяйствующих субъектов, которое имеет место, если при прочих равных условиях реальные материальные блага сегодня предпочитаются тем же благам в будущем, но количество этих благ больше сегодняшнего. Измеряется с помощью нормы предпочтения временного, которая получена за счет отношения количества материальных благ в будущем к этим же благам сегодня, выражается в процентах. При равновесии на рынках ссудного капитала, когда инвестируется оптимальное количество средств, норма предпочтения временного приравнивается к уровню дохода на капиталовложения.

Самым первым в истории экономической теории обоснование предпочтения временного предложил австрийский экономист Е. Бем-Баверк (1851—1914 гг.).

ПРЕДПОЧТЕНИЕ РИСКА — преимущественный выбор данного исхода с предполагаемым значением при ожидаемом риске; альтернативный выбор мероприятия из их множества, в меньшей мере способствующий потере имущества, денежных средств, репутации.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ — индивидуум, на свой страх и риск занимающийся хозяйственной деятельностью. Предприниматель

представляет собой центральный доминирующий субъект рыночного хозяйства, экономики. Введение в оборот термина «предприниматель» приписывается известному французскому экономисту Р. Катильону (1723—1860), который рассматривал предпринимателя в отличие от рабочего, государственного служащего, получавших постоянное жалованье, как человека, действующего на свой страх и риск для получения непостоянного дохода. Предприниматель осуществляет процессы производства и обмена, по большей части приобретая товары по определенной цене с намерением перепродать их по более высокой, которая в силу самой природы рынка не может быть фиксированной и отличается неопределенностью. Достаточно показательным является тот факт, что на первый план Катильон выдвигал торговлю, причем наряду с ремесленником, крестьянином и торговцем в категорию «предприниматель» он включал нищих и разбойников.

Во времена А. Смита предприниматель стал рассматриваться в качестве собственника капитала, берущего на себя ответственность и риск хозяйствования. По замечанию Ж. Б. Сэя (1767—1832), предприниматель перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в область более высокой производительности и прибыльности. Ж. Б. Сэй включал в функцию предпринимателя соединение факторов производства — капитала и труда, сбор информации и накопление опыта, принятие соответствующих решений, запуск и осуществление производственного процесса. В целом он определял предпринимателя как экономического агента, комбинирующего факторы производства.

И. Шумпетер (1883—1950) выдвинул теорию, согласно которой двигателем экономического развития, которое он мыслил как циклический процесс структурных изменений, рождающихся внутри экономики, является инновационная деятельность предпринимателя, что полностью подтвердилось в результате практических исследований. Предприниматель — агент, реализующий все новые и новые комбинации факторов производства (за счет обновления товарной продукции, поиска новых рынков). При этом предпринимателю постоянно приходится преодолевать инерцию, в том числе собственную, связанную с его привычками и укоренившимися традициями. Главным негативным фактором выступает сопротивление внешней среды, поэтому новаторство предпринимателя выступает и источником общего движения, и конституирующим признаком.

Дж. М. Кейнс (1883—1946) называет предпринимателя хозяйственником, который оперирует не столько рациональной калькуляцией или новаторством, сколько набором своих психологических качеств (умением определить оптимальное соотношение между потреблением и сбережением, способностью к риску и т. д.).

Исходя из необходимости выполнения предпринимателем его производственных обязанностей, можно выделить *ряд* экономических и психологических *качеств*, представляющих единую целостность:

1) умение применять новаторство в любых нестандартных и в то же время неизвестных ситуациях;
2) способность разрабатывать производственные и коммерческие альтернативы, трезво и реалистически оценивать их легитимность с позиций получения реально возможного дохода;
3) знание методов оперативной оценки эффективности внедрения новшеств как результата предпринимательской деятельности;
4) способность оценки рыночной ситуации как результат получения дополнительного дохода от разницы цен покупки и продажи товара;
5) обладание управленческо-коммерческой интуицией, позволяющей рисковать и получать дополнительный доход на основе оперативного анализа информации;
6) умение вести деловые переговоры и в их результате заключать выгодные сделки.

Совокупность этих качеств направлена на эффективное выполнение функций предпринимательской деятельности. Предприниматель выступает как субъект системы воспроизводства, распределения и обмена, как особый компонент предпринимательства — организационно-управленческий, который органически непосредственно связан с экономическим компонентом.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ — физическое лицо, зарегистрированное в качестве предпринимателя. Под свою ответственность он ведет экономическую деятельность без образования юридического лица. Индивидуальный предприниматель имеет право:

1) приобретать материальные ценности, осуществлять имущественные права для своей предпринимательской деятельности;
2) использовать свое законно приобретенное имущество в деятельности других субъектов хозяйствования;
3) получив разрешение юридических лиц и граждан, использовать их имущество;
4) принимать и освобождать от должности работников по контракту в соответствии с законодательством;
5) по своему усмотрению выбирать формы и размеры заработной платы, иные виды доходов наемных работников;
6) формировать программу своей деятельности, находить поставщиков и потребителей, устанавливать цены;
7) иметь счета в банках, проводить все расчетные, кредитные и кассовые операции;
8) распоряжаться прибылью (доходом) от предпринимательства, заплатив из нее налоги и другие обязательные платежи;
9) получать личный доход без всяких ограничений;
10) пользоваться действующей государственной системой социального обеспечения и страхования;
11) при необходимости обжаловать в законном порядке действия государственных и других структур, ущемляющих его права и интересы.

Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем имуществом, за исключением того, на которое по закону не может быть наложено взыскание.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — это особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех других факторов производства в целях создания новых видов товаров и услуг (экономических благ). Главное в предпринимательстве — умение и желание внедрять в производство новые виды продукта, передовые технологии, современные формы организации бизнеса. При этом всегда присутствует риск.

Предпринимательством обозначаются и услуги, оказываемые обществу людьми со следующими способностями:

1) с умением правильно оценить, какие новые товары можно с успехом предложить покупателям или какие новые технологии производства имеющихся товаров стоит внедрить для достижения большей выгоды;
2) с готовностью принять на себя риск потери своих сбережений, вложенных в новый коммерческий проект, и неокупаемости усилий и времени, потраченных на его реализацию;
3) умением координировать использование других факторов производства для создания нужных обществу благ.

Согласно маржиналистскому подходу предпринимательство включается в традиционный набор факторов производства. Включение предпринимательства в число факторов производства обосновывается необходимостью более точного анализа экономических процессов.

Предпринимательская деятельность предусматривает инициативу и наличие риска в организации дела, поэтому приравнивается к высококвалифицированному труду.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ВЕНЧУРНОЕ — характерно в основном для мелких фирм, которые специализируются в наукоемких отраслях и занимаются созданием и распространением новых технологий (преимущественно в тех областях, где экономический риск наиболее вероятен).

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ГОСУДАРСТВЕННОЕ — представляет собой работу государственных предприятий, которые выпускают продукцию и осуществляют услуги, необходимые для национальной экономики. Они действуют как рыночные субъекты. Государственное предпринимательство осуществляется на коммерческой основе. Государственные предприятия имеют равные возможности наряду с другими формами предпринимательства.

ПРЕДПРИЯТИЕ — это хозяйствующий субъект с правами юридического лица. Производит и реализует продукцию, оказывает услуги. Имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью в рамках закона, согласно уставу предприятия.

Предприятие ведет самостоятельный баланс, расчетный и другие счета в банках, име-

ет печать со своим наименованием. Располагает всеми видами имущества, необходимыми для его работы. Сюда входят земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция. Оно наделено правами требования, а также правами на обозначение предприятия, его продукции, работ и услуг. Имеется в виду фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания и другие исключительные права в рамках закона.

ПРЕДПРИЯТИЕ ЕДИНОЛИЧНОЕ — является собственностью одного лица (или семьи). Несет ответственность по обязательствам всем капиталом и всем своим имуществом. Дела предприятия единоличного ведет собственник или уполномоченное для этого лицо, наделенное соответствующими правами, и подконтрольное собственнику предприятие.

ПРЕДПРИЯТИЕ ЗАКРЫТОЕ — любая организация, в которой действует соглашение между нанимателями и профсоюзом о том, что на работу будут приниматься только члены профсоюза.

ПРЕДПРИЯТИЕ КОНВЕРСИРУЕМОЕ — предприятие (или организация) любой формы собственности, сокращающее или прекращающее военное производство или научную деятельность для военных целей и налаживающее выпуск гражданской продукции.

В разряд конверсируемых входят и оборонные предприятия, в отношении которых принято решение об их закрытии ввиду технико-экономической нецелесообразности перепрофилирования.

ПРЕДПРИЯТИЕ КОРПОРАТИВНОЕ — предприятие (компания), действующее как независимый юридический субъект, с собственностью, разделенной на паи. Корпоративная форма предпринимательской деятельности соответствует современным тенденциям создания крупных объединений, развития международной торговли.

Основными *преимуществами* корпоративных предприятий являются следующие:

1) ограниченная ответственность;
2) высокая способность привлечения дополнительного капитала.

ПРЕДПРИЯТИЕ МАЛОЕ — наиболее распространенный элемент рыночной структуры, обладающий гибкой и динамичной формой предпринимательской деятельности.

Сеть малых предприятий — необходимое условие создания экономической среды, которая порождает конкуренцию товаропроизводителей. Эта среда развивает рыночные отношения, противодействует монополизму крупных производителей.

Малые предприятия быстро реагируют на изменение спроса, при необходимости пересматривают номенклатуру и ассортимент продукции. Эти предприятия наиболее восприимчивы к техническим новинкам, обеспечивают эффективность и быструю окупаемость вложенных средств. В странах с развитой экономикой на долю таких предприятий приходится 50—70% от числа рабочих мест.

В России к малым предприятиям относятся предприятия всех форм собственности с численностью работников, не превышающей установленного для данной отрасли предела:

1) в промышленности и строительстве — 200 человек;
2) в научном секторе — 100 человек;
3) в других отраслях производственной сферы — 50 человек;
4) в торговле — 15 человек.

Малые предприятия имеют различные налоговые льготы.

ПРЕДПРИЯТИЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ — предприятие, занимающееся закупкой крупных партий товаров с последующим их перераспределением и реализацией преимущественно в розничной торговле.

ПРЕДПРИЯТИЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ — предприятие, занимающееся розничной торговлей потребительскими товарами, соответствующими его товарному профилю, оказанием дополнительных услуг.

Предприятие розничной торговли имеет вывеску. На ней указываются его наименование, профиль, режим работы, организационно-правовая форма (принадлежность), юридический адрес.

ПРЕДПРИЯТИЕ СМЕШАННОЕ — предприятие, включающее различные формы собственности. Имущество смешанного предприятия состоит из взносов участников.

ПРЕДПРИЯТИЕ СОВМЕСТНОЕ (СП) — российское предприятие или организация, участвующие в международном разделении труда. В создании совместных предприятий наряду с российскими юридическими лицами участвуют зарубежные фирмы, компании, организации.

Отличительными признаками СП являются:

1) объединение собственности партнеров;
2) их совместное участие в управлении предприятием;
3) распределение между партнерами прибыли, а также производственного и коммерческого риска;
4) коллективная ответственность за эффективность работы.

Создание и деятельность *СП* на территории *РФ направлены* на:

1) привлечение передовых зарубежных технологий и прогрессивного управленческого опыта;
2) расширение экспортной базы и сокращение нерационального импорта;
3) привлечение в экономику дополнительных материальных и финансовых ресурсов.

В учредительных документах СП (учредительный договор и устав) отражаются:

1) предмет и цели деятельности предприятия;
2) состав участников (учредителей);
3) размер и порядок формирования уставного фонда, а также стоимостная оценка вкладов учредителей;
4) структура, состав и компетенция органов управления;
5) перечень вопросов, требующих единогласия;
6) форс-мажорные обстоятельства;
7) срок деятельности и порядок ликвидации.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ТОРГОВЫЙ — лицо, которому поручается совершать сделки от имени владельца предприятия (заключать договоры купли-продажи) или же только быть посредником при совершении сделок (представитель по посредничеству).

Представитель торговый получает комиссионное вознаграждение за каждую заключенную сделку и за сделки, где он был посредником. Вознаграждение зависит от размера сделки.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО с доверенностью или документом государственного органа либо органа местного самоуправления может совершать сделки от имени другого лица (представляемого). Полномочия наделяют представителя правами, которые могут создать, изменить и прекратить гражданские права и обязанности представляемого.

Обособленное подразделение юридического лица, расположенное за пределами его нахождения, для представления и защиты его интересов. Само представительство юридическим лицом не является. Юридическое лицо (создатель представительства) наделяет его имуществом, соответствующими положениями и инструкциями. Руководитель представительства, назначенный юридическим лицом, действует на основании его доверенности.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО БРОКЕРСКОЕ — посредническое представительство при коммерческих банках для осуществления биржевых операций. Брокерское представительство способствует предприятиям, организациям и частным лицам в поиске покупателей для размещения ценных бумаг, векселей, акций и облигаций, а также устанавливает их первоначальную цену.

ПРЕЗЕНТАНТ (от лат. *praesentants, praesentantis* — «представляющий») — предъявитель векселя.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ — 1) представление, предъявление переводного векселя лицу, обязанному совершить платеж (трассату); 2) торжественное представление новой компании, проекта, продукта и т. д., проводимое для их рекламы; 3) один из этапов процесса продажи как способ представления товара или услуги. Необходимо знание продукта, возможностей своей компании, а также потребностей клиента. Для проведения успешной презентации *необходимо:*

1) знание отрасли и состояния дел на собственной фирме;
2) знание сложившейся на рынке ситуации;
3) знание продаваемых продуктов;
4) знание технических новшеств (ноу-хау);
5) знание юридических норм и практики заключения сделок;
6) знание примеров из практики, отзывов, альтернативных решений.

Организуя презентацию, необходимо помнить: люди покупают пользу, а не свойства. Продавцы часто рекламируют технические особенности продукта, а для клиента важна польза, выгода, которую он получит при покупке. Р. Д. Хисрик и Р. В. Джексон выделили следующие *компоненты* предлагаемого продукта:

1) *формальный продукт* — само изделие или услуга, предназначенные для продажи. Их характеризуют марка, тип, параметры, выбор, вид. Представляя изделие, продавец должен обсудить с клиентом его свойства, увязывая их с преимуществами, которые получит клиент в результате его использования;
2) *дополнительный продукт* — это все, что продавец может предложить покупателю, чтобы он использовал данное изделие наиболее эффективно. Иными словами, гарантии качества, возможности установки и ремонта, способы обслуживания и кредиты, которые может предложить продавец. Дополнительный продукт существенно расширяет возможности продавца для стимулирования клиента принять решение о покупке;
3) *основной продукт* — сердцевина, ядро продукта. Это те его преимущества, которые видят в нем клиенты. Во многих учебниках по продаже цитируются слова Ч. Ревлона, основателя фирмы «Ревлон»: «На фабриках мы продаем косметику, в магазинах мы продаем надежду». Опытный продавец понимает, какие преимущества важны для клиента. Преимущества тесно связаны с потребностями людей.

ПРЕЗИДЕНТ (от лат. *praesidens, praesidentis* — буквально: «сидящий впереди») — 1) глава республики; 2) выборный руководитель ряда общественных учреждений; 3) высшее должностное лицо корпорации. Он председательствует на собраниях акционеров и на заседаниях совета директоров, имеет право заключать сделки от имени корпорации.

ПРЕИМУЩЕСТВА ВЕЩЕВЫЕ — товары и услуги, которые получают работники компании без оплаты в качестве дополнения к денежному заработку.

ПРЕИМУЩЕСТВА КОНКУРЕНТНЫЕ — преимущества, которые возникают в результате соперничества при проектировании, производстве, реализации и эксплуатации продукции. Субъекты рынка, взаимодействие которых вызывает соперничество, а также возникновение отношений между ними образуют конкурентную среду предприятия. *Выделяют десять основных видов* конкурентных преимуществ.

1. Конкурентные преимущества, основанные *на экономических факторах,* определяются:
1) лучшим общеэкономическим состоянием рынков, на которых действует предприятие;
2) стимулирующей политикой правительства;
3) объективными факторами, стимулирующими спрос (большая и растущая емкость рынка, невысокая чувствительность потребителей к изменению цен, отсутствие товаров-заменителей);
4) эффектом масштаба (более крупные предприятия с большими объемами производства имеют существенно более низкие удельные затраты, чем более мелкие);
5) экономическим потенциалом предприятия;
6) возможностью изыскания и эффективного использования источников финансирования (привлеченный капитал, краткосрочные кредиты и займы).

2. Конкурентные преимущества, которые дают *нормативно-правовые акты:* льготы, привилегии, предоставленные государством региону или предприятию.

3. Конкурентные преимущества *структурного характера* имеют крупные корпорации при открытом доступе к инвестициям, сырью и другим ресурсам, общей сбытовой сети.

4. Конкурентные преимущества, обусловленные *административными мерами:* ограничениями, вводимыми государственной и муниципальной властью в выдаче патентов и лицензий, в регистрации предприятий и др.

5. Преимущества, которые определяются *уровнем развития инфраструктуры рынка:* развитие средств коммуникации, открытость рынков труда, налаживание дистрибьюторской сети и межфирменной кооперации.

6. *Технические* конкурентные преимущества.

7. Конкурентные преимущества, вызванные высокой степенью информированности: обширные базы данных о продавцах, покупателях, рекламе, инфраструктуре рынка. Недостаточность информации тормозит ведение конкурентной борьбы.

8. Конкурентные преимущества, обусловленные *географическими факторами:* возможность упрощенного преодоления географических границ локальных, региональных и других рынков, выгодное расположение предприятия.

9. Конкурентные преимущества, которые основываются на *демографических факторах:* благоприятные демографические изменения, влияющие на объем и структуру спроса (увеличение численности целевой группы населения, изменение его состава, а также образовательного и профессионального уровня).

10. Конкурентные преимущества *неправового характера,* достигаемые в результате:
1) недобросовестной конкуренции;
2) недобросовестного выполнения представителями федеральных и региональных органов власти своих обязанностей, в том числе коррупции;
3) криминальных действий (контрабандный ввоз и вывоз товаров, контроль рынков криминальными структурами).

ПРЕИМУЩЕСТВО АБСОЛЮТНОЕ — способность производителя (страны, фирмы) предлагать продукцию или услуги более низкой стоимости, чем у конкурента. Абсолютное преимущество возникает в процессе международной специализации, становится фактором роста мирового производства.

Для конкретной компании, фирмы абсолютное преимущество определяется особенностями мест расположения, научными или производственными преимуществами, возможностью изготавливать продукт по более низкой себестоимости, чем у конкурентов, а значит, и предлагать продукцию по минимальной цене.

ПРЕИМУЩЕСТВО ИСКУССТВЕННОЕ — преимущество, которое достигается предоставлением специальных льгот.

ПРЕЙСКУРАНТ — свод цен и тарифов на товары и услуги; документация, на основе которой делаются расчеты между поставщиками и получателями. Прейскуранты различаются по *видам цен* (оптовые, закупочные, розничные). В прейскуранте *отражаются* наименование продукции с ее кратким описанием, технические характеристики, указывается стандарт, артикул, единица измерения, цена за единицу продукции.

В прейскуранте иногда указываются условия реализации продукции, порядок расчетов при разных вариантах комплектации, отделки, размер торговых скидок оптовым покупателям.

ПРЕМИИ НОБЕЛЕВСКИЕ — международные премии, которые носят имя ее учредителя, шведского инженера-химика А. Нобеля (1833—1896). С 1901 г. их получают ежегодно авторы лучших работ в области физики, химии, медицины, экономики, а также за выдающиеся литературные произведения, исключительно значимую деятельность по укреплению мира. Нобелевским лауреатом нельзя стать дважды, премия не присуждается посмертно.

Премия памяти А. Нобеля по экономике была учреждена в 1968 г. Шведским банком к 300-летию его основания. Всю процедуру присуждения этой премии вела шведская королевская академия наук согласно Уставу фонда. С того времени банк ежегодно отчисляет Нобелевскому фонду сумму в размере одной премии.

Официальное название этой премии — «Премия Шведского банка памяти Альфреда Нобеля за заслуги в экономической науке». При отборе претендента (или претендентов) на награду, как правило, рассматривается более 100 кандидатов. Вручение Нобелевской премии является признанием личных заслуг Альфреда Бернхарда Нобеля как экономиста-практика, выдающегося организатора и руководителя производства, человека с незаурядными предпринимательскими способностями и коммерческой интуицией.

Имена новых нобелевских лауреатов оглашаются ко дню рождения Альфреда Нобеля (21 октября). Церемония награждения происходит в торжественной обстановке 10 декабря, в день его смерти.

ПРЕМИЯ (от лат. *praemium* — «награда») — 1) денежное или материальное поощрение успешной работы в любой сфере деятельности. Премии подразделяются на денежные и натуральные, индивидуальные и коллективные; 2) сумма, которую уплачивает продавцу опциона покупатель за право продать или купить ценные бумаги, товары по заранее оговоренной цене в течение определен-

ного периода времени; 3) денежная сумма, которую платит страхователь страховщику (страховая премия) с условием, что последний обязывается выплатить держателю страхового полиса определенную сумму при наступлении страхового случая, предусмотренного условиями полиса; 4) размер превышения одной цены над другой, например реальной цены над минимальной на один и тот же товар. Отсюда понятие «с премией», которое означает «по более высокой цене».

ПРЕМИЯ БИРЖЕВАЯ (от лат. *praemium* — «награда») — неустойка, которую покупатель акции обязан заплатить продавцу при срочной сделке в случае отказа от покупки в день расчета. Если обязательства исполнены, то заранее согласованная биржевая премия остается покупателю. Об отказе от обязательства покупатель должен заявить не позднее дня, предшествующего расчетному, который носит название «день ответа по премиям». Сумма, которую покупатель опциона платит его продавцу за право продать или купить товары, ценные бумаги по оговоренной цене за конкретный срок.

ПРЕМИЯ В ОПЕРАЦИЯХ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ — 1) сумма, на которую цена, заплаченная за привилегированную акцию, превышает ее номинальную стоимость; 2) общая цена опциона по установленному курсу. К этому прибавляется премия по опциону на срок. Чтобы определить общую премию для опциона с одним индексом, данная премия умножается на множитель индекса; 3) рыночная доля облигации, продаваемой по цене выше номинальной.

ПРЕМИЯ ВЫВОЗНАЯ — 1) экспортная премия; 2) экспортная субсидия.

Государство дает вывозные премии компаниям-экспортерам для поощрения экспорта.

ПРЕМИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ — 1) дополнительная скидка по условиям заключения сделки; 2) дополнительный страховой взнос страхователя за включение дополнительных рисков в ранее согласованные условия страхования.

ПРЕМИЯ ЗА РИСК — дополнительный доход инвестора, вкладывающего средства в рисковые проекты.

ПРЕМИЯ КОНВЕРСИОННАЯ — разница, на которую цена конверсии конвертируемых облигаций превышает текущую цену акций (при небольшом размере премии облигация обращается как акция).

ПРЕМИЯ ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ — премия (плата), причитающаяся с перестрахователя, иначе говоря, со страховой организации, принимающей объекты в перестрахование.

При *пропорциональном* перестраховании перестраховщик получает часть страховой премии (платежа) как перестраховочную премию. Она соответствует его доле в обязательствах страховщика перед страхователями. При *непропорциональном* перестраховании перестраховочная премия — это часть страховой премии в процентах, согласованных заранее перестраховщиком и перестрахователем, либо в абсолютной сумме.

ПРЕМИЯ ПО СРОЧНЫМ СДЕЛКАМ — 1) разница, на которую цена одного фьючерсного контракта превышает цену другого или цену рынка наличных сделок; 2) дополнительная выплата за поставку более качественного товара, разрешенная правилами биржи; 3) цена скидки, оговоренной покупателем и продавцом, на покупку или продажу опциона, на фьючерсный контракт. Покупатель платит, продавец получает премию.

ПРЕМИЯ СТРАХОВАЯ — страховой взнос (страховой платеж). Размер определяется умножением ставки премии в процентах на страховую сумму.

Страховая премия может устанавливаться в абсолютной сумме. Это, например, делается при страховании гражданской ответственности владельцев автотранспорта. Премия страхования может быть единовременной или уплачиваемой в рассрочку.

Премия страховая дополнительная — дополнительный страховой взнос, который платит страхователь за включение в общие условия страхования дополнительных рисков либо за страхование рисков с повышенной опасностью.

Премия страховая чистая — чистые выплаты, которые получает страховая компания за страховой полис после вычета комиссионных, оплаты услуг брокеров и т. п.

Премия рисковая (англ. *required premium*) — часть страховой премии, расходуемая страховщиком для образования фонда оплаты страхового возмещения.

ПРЕМИЯ СТРАХОВАЯ ВОЗВРАТНАЯ — 1) добавление к страховой сумме, которая выплачивается после смерти страхователя по истечении срока страхования при страховании на случай смерти. Премия страховая возвратная добавляется, когда компания по страхованию жизни сводит сальдо с активом или получает прибыль от инвестирования своих фондов; 2) премия или ее часть, которую возвращают компании, передавшей риск в перестрахование, или страхователю (если риск понизился или прекратился до истечения обычного срока).

ПРЕМИЯ ЭМИССИОННАЯ — разница между рыночной ценой акций и их номинальной стоимостью. В некоторых странах дополнительный капитал акционерных компаний создается в значительной мере за счет эмиссионных премий.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ВОЗРАЖЕНИЙ — один из существенных этапов процесса продажи. Клиент может не соглашаться с аргументами продавца. Попытки воздействовать на него могут вызвать сопротивление, и это принимается во внимание. Все возражения можно поделить на *шесть основных групп:*

1) сопротивление *изменениям* (боязнь нового, инертность);
2) сопротивление *цене* и *расходам* (нерентабельно, проблемы с финансированием);
3) сопротивление *коммерческому предложению* и *решению* (недостаточно удовлетворяет спрос);
4) сопротивление *насыщению* (в настоящее время нет спроса или нет больше спроса);
5) сопротивление *эмоционального характера* (затаенная обида, скрытая враждебность, предубеждения);
6) сопротивление, вызванное *негативным опытом* (обращение с рекламациями по поводу купленных прежде продуктов).

Если у покупателя есть возражения, значит, он интересуется вашей продукцией. Предоставьте ему возможность высказать все свои аргументы. Задавайте вопросы, обговорите все детали. Не убеждайте клиента в его неправоте. Если вы категорически не согласны с данным возражением и проигнорируете его, вполне вероятно, что клиент не вспомнит о нем в процессе диалога, а если оно для клиента имеет большое значение, у вас будет время на обдумывание ответа. Отметьте, с чем вы согласны и с чем не согласны. Постарайтесь убедить в преимуществах сотрудничества именно с вами. В общении не спешите одержать верх над оппонентом. Надо учитывать возражения, которые вам чаще всего делают в отношении товаров или услуг.

ПРЕПЯТСТВИЯ* К ПОКУПКЕ ТОВАРА — 1) неприемлемая для потребителя цена, которая выше получаемых выгод; 2) неправильные мнения, поскольку оценка выгод может базироваться на неверной информации; 3) сомнения в достоинствах продукта. Их могут вызвать: а) революционные изменения функций товара; б) качество многофункционального продукта, его универсальность (если только она не является искомой выгодой); в) улучшение одних качеств продукта за счет ухудшения других; г) возможность фирмы быть компетентной во многих товарных категориях; 4) социальные нормы: потребители часто ведут себя так, словно общество наблюдает за их покупками, даже когда это не соответствует действительности.

ПРЕСТУПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — преступления в сфере материального производства, распределения и потребления товаров и услуг. Это хищения, подделки, незаконные сделки с валютными ценностями, мошенничество, изготовление или сбыт фальшивых денег или ценных бумаг, обман потребителей. Сюда относятся также услуги, не соответствующие требованиям безопасности, сокрытие доходов (прибыли), неуплата налогов, незаконное предпринимательство, взяточничество, контрабанда и нарушение таможенного законодательства, незаконная приватизация и др.

ПРЕФАКЦИИ — разновидность привилегированных акций. Есть различные *виды* префакций: прямые, конвертируемые, невозвратные, в отношении дивидендов, ретрактив-

ные, а также префакции с плавающим курсом и с участием.

Префакции невозвратные — преференциальные акции, которые нельзя погасить до тех пор, пока существует корпорация, которая их выпустила. Это считается недостатком, поэтому такие виды акций в настоящее время почти не выпускаются.

Префакции с участием — преференциальные акции, в них предусмотрено участие держателя в прибыли компании дополнительно к дивидендам, которые по ним причитаются.

ПРЕФАКЦИИ В ОТНОШЕНИИ ДИВИДЕНДОВ — привилегия держателей префакции. Они получают фиксированный дивиденд, выплачиваемый из выручки раньше, чем дивиденды по обычным акциям.

ПРЕФАКЦИИ КОНВЕРТИРУЕМЫЕ — акции, свободно обмениваемые на другие (чаще всего обычные) классы по заранее обговоренной цене. Конверсионная цена устанавливается с незначительным превышением над рыночной ценой обычных акций. Все привилегии, связанные с конверсией, ликвидируются через определенное время (5—12 лет) после выпуска. Большинство таких префакции возвратно. Компания вправе объявить вынужденную конверсию лишь тогда, когда руководство убеждено, что погашение префакции путем выпуска обычных акций будет выгодным.

ПРЕФАКЦИИ ПРЯМЫЕ — акции с обычными префакциями в отношении активов и дивидендов. Рыночная цена их снижается, когда растет уровень процента, и наоборот. С точки зрения инвесторов, префакции прямые *обеспечивают:*

1) большую надежность инвестиций, чем обычные акции (из-за префакции);
2) налоговые льготы (через дивидендный налоговый кредит);
3) меньшую надежность, чем облигации, так как компания не обязана выплачивать дивиденд;
4) фиксированный доход;
5) неучастие в голосовании;
6) бессрочность инвестиций в облигации;
7) худшую ликвидность, так как префакции меньше, чем обычных акций;
8) только лицевую стоимость или заранее объявленную цену плюс небольшую премию.

ПРЕФАКЦИИ РЕТРЕКТИВНЫЕ — преференциальные акции. Их держатели могут заставить компанию погасить акции в нужный момент по конкретной цене. Для этого они используют свою привилегию изъятия, предъявив компании акции для погашения. Держатель обязан известить компанию о сроке изъятия заранее.

ПРЕФАКЦИИ С ПЛАВАЮЩИМ ИЛИ ПЕРЕМЕННЫМ КУРСОМ — акции, у которых дивидендные платежи меняются в зависимости от колебания уровня процента; если он растет, то растет и дивиденд, и наоборот. Такие префакции выпускаются на рынок тогда, когда сложно реализовать прямые префакции. Имеют место случаи, когда нельзя превратить выпуск в конвертируемый (поскольку возможно раздвоение капитала) или реактивный (держатели могут предъявить требование погасить выпуск).

ПРЕФЕРЕНЦИИ (от лат. *praeferentia* — «предпочтение») — особо льготные (или предпочтительные) ввозные пошлины, которые устанавливает государство для отдельных или всех товаров той или иной страны. Этими льготами не пользуются поставщики товаров прочих стран. Преференции — особый род протекционизма, один из действенных рычагов регулирования экономики. Преференциями защищаются экономические и политические интересы страны-импортера.

Экономические интересы обеспечиваются установлением наиболее низких цен путем отмены или снижения таможенных пошлин на сырье, топливо, определенные виды готовой продукции или их полуфабрикаты и т. д. Этим создаются благоприятные условия для внутреннего производства, обеспечивается конкурентоспособность продукции на внешнем рынке.

Политические интересы страны-импортера защищаются созданием через преференции режима наибольшего благоприятствования для реализации товаров, упрочения режима или связей, в которых она нуждается.

Исторические преференции имели место в отношениях метрополий с их колониями. Это создавало выгодные условия для развития обрабатывающей промышленности в метрополиях.

Особым *видом* преференций, распространенных во второй половине XX в., стали картельные пошлины. Они устанавливались соглашениями между странами, входящими в международный картель. Концентрация производства и сбыт товаров за пределы национальных государств нуждаются в распространении данного вида преференций. Они обусловливают эффективность производства, основанного на международном разделении труда. Повышается качество и конкурентоспособность товаров на национальных рынках. Ставки картельных пошлин устанавливаются в пониженных размерах по сравнению с общими (в виде процентной ставки или закреплением на срок договора действующей нормы).

ПРЕФЕРЕНЦИИ ТОРГОВЫЕ — льготы в торгово-политическом режиме. Одно государство может предоставлять их другому односторонне или на взаимной основе. Могут *предоставляться* в самых разных областях торгово-экономической деятельности (в таможенном регулировании, валютных расчетах, кредитовании, страховании, стандартизации и т. д.).

Торговые преференции могут предоставляться и путем многосторонних договоров, в рамках интеграционных процессов и международных организаций. Большое значение имеют торговые преференции, предоставляемые развивающимся странам на многосторонней основе.

ПРЕЦЕДЕНТ (от лат. *praecedens, praecedentis* — «идущий впереди, предшествующий») — 1) случай, произошедший ранее, который может служить примером или оправданием для подобных случаев в дальнейшем; 2) юридическое решение суда или другого государственного органа, обязательное при решении подобных дел в последующем.

ПРИБЫЛЬ — доход предприятия, прирост примененного капитала, превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на их производство и продажу. Это важнейший показатель финансовых результатов субъектов хозяйствования.

Прибыль *исчисляется* разницей выручки от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммы затрат на эту деятельность. Динамика прибыли при стабильных ценах отражает степень эффективности производства.

Величина прибыли зависит от уровня рыночных цен и величины себестоимости. Чем выше цена и ниже себестоимость, тем выше прибыль. На увеличение прибыли влияют: *во-первых,* уменьшение себестоимости единицы продукции (сокращение затрат на средства производства и оплату труда); *во-вторых,* уровень рыночных цен. Необходимо выбирать наиболее выгодные условия продажи товара; *в-третьих,* размер прибыли прямо зависит от количества реализованной продукции. Существуют следующие *виды* прибыли: валовая, балансовая, бухгалтерская, чистая, экономическая.

ПРИБЫЛЬ БАЗОВАЯ — ожидаемая прибыль отчетного года. Ее показатели используются для расчета базовой рентабельности. Прибыль прогнозируется на планируемый год по объединениям, предприятиям, когда нет сведений о количестве и себестоимости продукции по номенклатурным позициям.

ПРИБЫЛЬ БАЛАНСОВАЯ — суммарная прибыль предприятия, полученная за конкретный период от всех видов производственной и непроизводственной деятельности предприятия. Отражается в его бухгалтерском балансе. Балансовая прибыль представляет собой *сумму* трех слагаемых:

1) прибыли от реализации товарной продукции предприятия;
2) прибыли от прочей реализации;
3) сальдо (положительной или отрицательной разности) доходов от внереализационных операций за вычетом расходов по этим операциям.

Балансовая прибыль главным образом состоит из прибыли от основной деятельности. Например, в промышленности прибыль от производства и реализации товара доходит до 98% общей прибыли.

Прибыль от прочей реализации образуется в результате оказания платных услуг населению, от подсобных, побочных и других производств.

Сальдо (разность) доходов и расходов по внереализационным операциям включает и различные экономические санкции (штра-

фы, пени, неустойки). В доходы от внереализационных операций включаются доходы от долевого участия в работе других предприятий, арендная плата за помещение и имущество, доходы по акциям, облигациям и иным ценным бумагам.

Балансовая прибыль служит *основой* для исчисления облагаемой прибыли.

ПРИБЫЛЬ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ ОТСРОЧЕННАЯ — прибыль предприятия, не относящаяся к отчетному периоду. Ее часто называют доходами будущих периодов. Этим термином обозначается доход, который формирует отчетную прибыль. Однако формирование откладывается на следующий отчетный период после произведения соответствующих расходов.

Термин применяется и в более широком смысле, включая монетарные авансы. Прибыль как таковая связана с поступлением денежных средств. Пока товар не поставлен и не оказаны услуги или соответствующие расходы понесены не в полной мере, полученные средства не могут считаться отчетной прибылью, а называются доходами будущих периодов.

ПРИБЫЛЬ БУХГАЛТЕРСКАЯ — прибыль от предпринимательства, подтверждается бухгалтерским отчетом. В нем не зафиксированы предпринимательские издержки и упущенная выгода.

ПРИБЫЛЬ В ТАРИФАХ — элемент тарифной ставки брутто. Способствует работе страховой организации в рыночных условиях. *Размер* тарифной прибыли диктуется потребностями страховщика в средствах, необходимых для развития страхования. Прибыль закладывается в нагрузку, так как формирование нетто ставки строится на принципах равноправия страховщика и страхователя.

Регулирование тарифа производится, как правило, за счет прибыли, так как все остальные элементы тарифа объективно обусловлены. Доля прибыли в тарифах может быть выражена в *процентах* или установлена в *твердой сумме.*

ПРИБЫЛЬ ВАЛОВАЯ — разница между денежной выручкой от продажи продукции и совокупными издержками производства (или себестоимостью всех товаров). Валовая прибыль определяется на основе балансовой прибыли, но с учетом двух *обстоятельств.* При исчислении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества для уплаты налогов в сумму валовой прибыли включается разница между продажной ценой и первоначальной или остаточной их стоимостью. Эта стоимость увеличивается на индекс инфляции.

При расчете валовой прибыли для уплаты налогов выручка от продажи определяется исходя из существующих рыночных цен продажи аналогичной продукции.

Валовая прибыль *распределяется* так: из нее вычитаются суммы, уходящие «на сторону» (арендная плата, процент по банковским кредитам, налоги, взносы в различные фонды).

ПРИБЫЛЬ МОНОПОЛЬНАЯ — форма дохода монополий. Монопольную прибыль образует монопольная цена. Большая экономическая мощь монополий позволяет им подавлять внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию и диктовать рынку цены на свою продукцию. Это дает им возможность получать монопольную прибыль. Основной *источник* монопольной прибыли — прибавочная стоимость, произведенная на предприятиях монополистов. Монопольное производство, как правило, имеет преимущества в технической оснащенности, обеспечении ресурсами, в более низком уровне производственных затрат. Монополисты, злоупотребляя своим доминирующим положением на рынке, неоправданно завышают цены. Государственное регулирование способно ограничить монополистов в деле извлечения монопольной прибыли путем установления предельного уровня рентабельности или предельных цен на продукцию предприятий-монополистов.

ПРИБЫЛЬ НА ИНВЕСТИРОВАННЫЙ КАПИТАЛ — это важный показатель эффективности использования активов предприятия. Выражается в процентах от инвестированного капитала, позволяет сравнить результаты работы компаний одной отрасли и дает возможности инвестору сопоставить доходность разных отраслей промышленности.

Часто прибыль на инвестированный капитал рассчитывается путем сопоставления прибыли с балансовой стоимостью чистых активов. В этом методе стоимость активов занижается, и приемлемым является использование величины капитала, основанной на его рыночной оценке.

ПРИБЫЛЬ НА КАПИТАЛ — прибыль (или убыток) от продажи основного капитала. Прибыль на капитал может быть краткосрочной (6 месяцев или меньше) или долгосрочной (более 6 месяцев). Убытки на капитал используются для выравнивания прибыли на капитал, чтобы вывести нетто-позицию для расчета суммы налогов.

ПРИБЫЛЬ НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ — 1) прибыль акционерного общества, компании, остающаяся после уплаты налогов и выплаты дивидендов, применяемая в целях реинвестирования, на нужды развития; 2) прибыль, полученная компанией на данный момент, но еще не распределенная между акционерами в виде дивидендов и не потраченная на какие-либо другие цели. Подобные прибыли часто называются резервами, созданными из прибыли (резервными фондами), они представляют собой существенную часть капитала большинства компаний; 3) особая статья пассива баланса компаний ряда стран, где резервы создаются в основном за счет доходов. Вместе с накопленной амортизацией они дают представление об уровне самофинансирования компании.

ПРИБЫЛЬ НОРМАЛЬНАЯ — издержки предпринимательского дохода, которые не включены в затраты, не отмечены как предпринимательские издержки, условно включенные в бухгалтерскую прибыль. Минимально необходимая прибыль для компенсации неучтенных издержек предпринимателя (личных трудовых затрат, использования собственного имущества).

ПРИБЫЛЬ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ, ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ, ОКАЗАНИЯ УСЛУГ — часть балансовой прибыли компании, которая напрямую связана с обеспечением финансового результата от основных видов трудовой деятельности. Определяется раздельно по каждому виду работы. Финансовый результат выражается разницей между выручкой от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) и затратами на ее производство и реализацию. Выручка принимается в расчет без налогов на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и других вычетов.

ПРИБЫЛЬ ОТ СТРАХОВЫХ ОПЕРАЦИЙ — разница между суммой страховых взносов (премий, платежей) и расходами по выплате страхового возмещения, содержания управленческого аппарата компании. Прибыль от страховых операций дает представление о финансовых результатах страхования, помогает определить его рентабельность.

ПРИБЫЛЬ СТРАХОВАЯ — представляет собой разницу между ценой на страхование (тарифом) и его себестоимостью. Потребность страховой компании в получении прибыли вытекает из задач достижения окупаемости текущей деятельности и дальнейшего совершенствования страховых услуг.

Страховая прибыль учитывается балансовым методом в ходе сопоставления текущих страховых операций. Фонд поступлений страховых платежей создается на основе тарифа как цены на услугу страховой компании. Себестоимость страховых операций — это совокупность всех расходов страховщика (как прямых, так и косвенных), включая отчисления в запасные фонды. Они необходимы для достижения финансовой устойчивости страховых операций и гарантии выполнения обязательств страховщика перед страхователями.

ПРИБЫЛЬ УЧРЕДИТЕЛЬСКАЯ - доход, который получают учредители акционерного общества. Представляет собой разность между выручкой от продажи акций этого общества и вложенным в общество капиталом. Прибыль учредительская *возникает:*

1) за счет продажи акций выше их номинальной стоимости;
2) за счет увеличения объема продаж акций сверх установленного акционерного капитала.

ПРИБЫЛЬ ЧИСТАЯ — часть балансовой прибыли, остаточная прибыль. Иными словами, средства, остающиеся в распоряжении предприятия (фирмы) после уплаты налогов, отчислений, обязательных платежей. Для исчисления этой прибыли из валовой прибыли вычитают суммы, уходящие на сторо-

ну: арендную плату, процент на банковский кредит, налоги, взносы в благотворительные и иные фонды.

Оставшаяся на предприятии чистая прибыль идет на внутренние нужды: на накопление (расширение и обновление производства), экологические цели, подготовку и переподготовку кадров, на социальные фонды и на образование предпринимательского дохода и части прибыли, распределяемой среди акционеров и других работников предприятия.

Чистая прибыль — это *источник* средств на расширение производства, формирование фондов и резервов.

Чистая прибыль близка к динамике балансовой прибыли: чем больше балансовая прибыль, тем больше чистая прибыль.

Чистая прибыль используется предприятием по его усмотрению без каких-либо ограничений.

ПРИБЫЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ (англ. *economic profit)* — разница между совокупными доходами и экономическими издержками компании. Наряду с *общими* издержками учитываются *альтернативные* (вмененные) издержки за конкретный период. Экономическая прибыль высчитывается как разность между бухгалтерской и нормальной прибылью.

Экономическая прибыль не то же самое, что прибыль фактическая, последняя измеряется разницей только между доходами и собственно издержками (сюда входят действительные издержки и амортизационные отчисления).

При *отрицательной* экономической прибыли разумным будет уход фирмы с рынка. При долговременном равновесии экономическая прибыль всех фирм в отрасли стремится к нулю, но это не означает неэффективную работу. В этом случае сама отрасль может оставаться высококонкурентной. Только те фирмы, у которых есть собственные технические патенты или другие конкурентные преимущества, позволяющие получать продукцию с более низкими, чем у конкурентов, издержками, в короткий промежуток времени способны получать *повышенную* экономическую прибыль.

ПРИБЫЛЬ ЭМИССИОННАЯ — образуется от размещения ценных бумаг. Ее получают банки, другие кредитные и финансовые учреждения за посредничество между эмитентами ценных бумаг и их покупателями.

Эмиссионная прибыль представляет собой разницу между высоким курсом (или ценой), по которому банк реализует ценные бумаги клиентам на фондовом рынке, и более низким курсом (или ценой), по которому они покупаются у эмитента. Проще говоря, это разница между рыночным и эмиссионным курсом ценных бумаг. При участии консорциума банков в размещении облигаций и крупных выпусков акций эмиссионная прибыль заранее согласовывается. Она выплачивается эмитентом и делится между участниками консорциума.

ПРИВАТИЗАЦИЯ — (от лат. *privatis* — «частный») — представляет собой процесс разгосударствления, перехода в частные руки средств производства, имущества, жилья, земли, природных ресурсов. Имущество, выведенное из государственной собственности, передается в собственность частным лицам и акционерным компаниям на основе выкупа или аренды с правом последующего выкупа, а также безвозмездно. Существуют и другие *формы приватизации:*

1) распродажа определенной доли акций;
2) денационализация, проводимая чаще всего в связи с низкой эффективностью использования ресурсов государственными предприятиями;
3) реприватизация (передача государственной собственности в иные формы собственности).

Приватизация призвана способствовать повышению эффективности хозяйствования предприятий и экономики страны в целом. Функции управления экономическими субъектами передаются от государства собственнику. Это освобождает государство от решения несвойственных ему задач.

Имеются три *основных подхода* к приватизации:

1) ориентированный на возмездный характер преобразования собственности;
2) основанный на бесплатной раздаче государственной собственности;
3) предполагающий безвозмездную передачу имущества предприятий в собственность трудовым коллективам.

Объектами приватизации могут стать как крупные, так мелкие и средние предприятия промышленности, торговли, сферы услуг; жилищный фонд; сельхозпредприятия и т. д.

ПРИВИЛЕГИЯ (лат. *privilegium* от *privus* — «особый» + *lex, legis* — «закон») — предоставленное кому-либо особое право или преимущество.

Привилегия конверсионная — дается владельцу конвертируемых облигаций как право на приобретение обычных акций той же компании по определенным цене и срокам.

Привилегия конверсионная позволяет быстрее реализовать акции, удешевить заем и дает возможность компании привлекать акционеров на более выгодных условиях, чем те, на которых выпускаются обычные акции.

Привилегия подписки — право купить вновь выпускаемые обыкновенные акции компании до их предложения на рынке. Такое право дается акционеру компании.

Привилегия реинвестиционная — право акционера использовать средства, полученные в виде дивидендов, для покупки на льготных условиях дополнительных акций.

ПРИЕМ НА РАБОТУ — процедура отбора кандидатов и оформления их на работу. Начинается с изучения документов кандидата (анкеты, рекомендаций) и проведения с ним собеседования. Этим занимается менеджер по персоналу или другие руководители организации.

Прием на работу производится по соглашению сторон трудового договора (контракта) — работодателя и работника. Закон дает работнику наемного труда определенные гарантии при приеме на работу.

Трудовое законодательство запрещает необоснованный отказ в приеме на работу. Недопустимо прямое или косвенное ущемление прав или предоставление необоснованных преимуществ при приеме на работу в зависимости от пола, расы, национальности, языка, социального происхождения, имущественного положения, места жительства, убеждений, отношения к религии, а также других обстоятельств, не относящихся к деловым качествам работников. Не являются дискриминацией предпочтения и ограничения при приеме на работу, вызванные требованиями, необходимыми для данного вида деятельности, либо обусловленные заботой государства о лицах, которые нуждаются в повышенной социальной и правовой защите. Отказ в приеме на работу может быть обжалован в суде. Трудовой договор (контракт) оформляется в письменном виде. Издается приказ (распоряжение) администрации, которая должна ознакомить с ним работника под расписку. Письменная форма трудового договора (контракта) удобна для обеих сторон, поскольку их права и обязанности конкретизируются в тексте договора. Надлежащее оформление трудового договора (контракта) входит в обязанность администрации. Если в письменном виде договор не оформлялся, но принятый работник приступил к своим обязанностям, договор (контракт) считается заключенным.

Принимаемый на работу обязан предъявить администрации документы, предусмотренные законом. Требовать при приеме на работу документы, которые не определены законодательством, запрещается. Администрация обязана ознакомить принимаемого работника с условиями труда и правилами внутреннего трудового распорядка.

Допускается установление для работника испытательного срока.

ПРИЕМЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ — использование тактических приемов характерно для любого переговорного процесса. *Целью* применения тактических приемов является не обман партнера, а ускорение процесса совместного принятия решения. Обманув партнера, можно получить кратковременное преимущество на этих конкретных переговорах, но легко приобрести репутацию нечестного человека, с которым больше никто не захочет иметь дело. Существуют следующие тактические *приемы* ведения переговоров: отсрочка, уход, пакетирование, завышение требований, предварительные заявления, неполное раскрытие фактов.

Отсрочка — перерыв в переговорах. Его объявляют по согласию обеих сторон. Многие переговорщики стремятся добиться результата в кратчайшие сроки. Однако перерыв в переговорном процессе дает обеим сторонам время на размышление, позволяет по-новому взглянуть на проблему и оценить свои позиции, получить консультации своих советников и партнеров, обдумать создавшуюся ситуацию.

Уход — прерывание переговоров на неопределенный срок. В том случае, если другая сторона уходит с переговоров, обязательно обсудите уход, постарайтесь уточнить инте-

ресы, которые стоят за нежеланием продолжать переговоры.

ПАКЕТИРОВАНИЕ — предложение для обсуждения сразу комплекса вопросов, которые взаимосвязаны между собой.

Завышение требований означает, что в позицию включаются пункты, которые можно впоследствии безболезненно снять, проявив понимание к интересам партнера и рассчитывая при этом на аналогичные действия с его стороны.

Предварительные заявления — информация противоположной стороне о том, что произойдет, если переговоры будут сорваны. В этом случае рекомендуются *два способа:*

1) игнорирование предварительных заявлений и ведение переговоров в конструктивном духе;
2) открытое сообщение о том, что известно о содержании этих заявлений, и о том, как эти заявления могут повлиять на процесс переговоров.

Неполное раскрытие фактов. Честные переговоры не требуют полного раскрытия замыслов. Неполное раскрытие фактов отличается от обмана.

ПРИЗНАКИ СЕГМЕНТАЦИИ РЫНКА ТРУДА — при сегментации рынка труда обычно используют три признака:

1) профессионально-отраслевой;
2) квалификационно-зарплатный;
3) социально-демографический.

Сочетая эти признаки, можно выделить группы работников с разной степенью подготовленности, побудительными мотивами к труду и уровнем материальной обеспеченности:

1) дефицитные высококвалифицированные группы работников, направляемые в развивающиеся перспективные отрасли и сферы деятельности, где гарантированы занятость и рост доходов, превышающий уровень инфляции и общий экономический рост;
2) избыточные высококвалифицированные группы работников, занятые в развивающихся сферах деятельности при недостаточных гарантиях занятости или их отсутствии и доходах, соотносимых с темпами инфляции;
3) дефицитные квалифицированные и низкоквалифицированные группы работников, которые используются в развивающихся сферах деятельности, где существует относительно стабильная занятость при доходах, отстающих от темпов инфляции;
4) избыточные квалифицированные и низкоквалифицированные группы работников в сокращаемых или неразвивающихся сферах деятельности, где гарантии занятости недостаточны или отсутствуют, а уровень доходов значительно отстает от темпов инфляции;
5) работники, относящиеся к любой из названных групп, но в то же время социально уязвимые, с ограниченной возможностью использования трудового потенциала, что снижает гарантии их занятости и уровень доходов.

ПРИЗНАНИЕ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ — выручка признается в бухгалтерском учете при следующих *условиях:*

1) организация имеет право на получение этой выручки согласно конкретному договору или иному подтверждению;
2) сумма выручки может быть определена;
3) имеется гарантия того, что в итоге конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод;
4) если право собственности (владения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа (услуга) принята заказчиком;
5) расходы, связанные с этой операцией (настоящие или будущие), могут быть определены.

В бухгалтерском учете можно признать выручку от проделанных работ, оказания услуг, продажи изделий с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции или по окончательному результату работы.

Арендная плата, лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности признаются в бухгалтерском учете, есть временная определенность фактов хозяйственной деятельности и условий договора в действующем порядке. Выручка от проделанной работы, оказания услуги, реализации товара признается в бухгалтерском учете АО по мере готовности, если ее можно установить.

Прочие поступления признаются в бухгалтерском учете в следующем *порядке:*

1) поступления от реализации основных средств и иных активов;
2) доходы от продажи товаров, а также проценты, полученные за пользование денежными средствами организации;
3) доходы от участия в уставных капиталах других организаций.

ПРИЗНАНИЕ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ — расходы признаются в бухгалтерском учете при следующих *условиях:*

1) расход согласно конкретному договору требует законодательных и нормативных актов;
2) сумма расхода может быть определена;
3) есть убежденность в том, что в результате конкретной операции произойдет снижение экономических выгод организации.

Если в отношении любых расходов организации не выполнено любое из приведенных условий, в бухгалтерском учете признается дебиторская задолженность. Расходы признаются в бухгалтерском учете независимо от намерения получить выручку, операционные или иные доходы, а также от формы расхода (денежной, натуральной и др.).

Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они были произведены, независимо от времени фактической выплаты денег и иной формы осуществления.

ПРИЗНАК СТРАХОВОЙ СОВОКУПНОСТИ — параметры объектов страхования, поддающиеся регистрации. Сюда относятся пол, возраст, заболеваемость, смертность, социальное положение, профессия и др.

ПРИЗНАК ТОВАРА КЛАССИФИКАЦИОННЫЙ — характеристика товара, принятая к распределению среди товарных групп.

ПРИКАЗ — обязательное для исполнения распоряжение начальника; поручение клиента брокеру на заключение сделки в биржевом кольце. Существует много *видов* приказов, среди которых наиболее распространены следующие:

1) по наилучшей достижимой цене;
2) по складывающейся рыночной цене в возможно короткие сроки;
3) по определенной или более благоприятной цене (при продаже это означает поручение продать контракт по определенной цене или ниже);
4) стоп-приказ (приказ купить или продать по определенной рыночной цене-лимиту, когда она будет достигнута);
5) приказ, действительный в течение определенного времени (дня, в точное время, открытый приказ и т. п.).

Приказ брокеру «без учета рынка» — приказ, по которому предельная цена, которую брокер может уплатить, ниже котировки на данную ценную бумагу.

Приказ брокеру «в начале дня» — приказ покупать или продавать данные ценные бумаги по установленной цене в начале дня.

Приказ брокеру «немедленно, или аннулировать» — приказ брокеру, требующий срочного исполнения, т. е. покупки по предусмотренной цене оговоренного количества ценных бумаг.

Приказ брокеру «спрэд» — приказ брокеру заключить одновременно две противоположные сделки на равную сумму, но с различными сроками.

Приказ брокеру «стоп-лимит» — приказ брокеру, который должен быть исполнен по указанной или лучшей цене, но только тогда, когда цена достигнет определенного уровня.

Приказ брокеру альтернативный — приказ брокеру приобрести или реализовать ценные бумаги по лимитированной цене.

Приказ брокеру рыночный — приказ брокеру срочно купить или продать по наилучшей текущей цене.

Приказ брокеру условный — приказ брокеру купить или продать ценные бумаги, исполняемый только после выполнения другого приказа, или приказ использовать выручку от продажи одних ценных бумаг для покупки других.

ПРИКАЗ БРОКЕРУ ДИСКРЕЦИОННЫЙ — 1) приказ фондовому, товарному и другим брокерам купить или продать указанное количество ценных бумаг или товаров, но оставляющий за брокерами право выбора времени и цены сделки; 2) аналогичный приказ фондовому брокеру, в котором указывается размер суммы, определенный для сделки, однако брокер самостоятельно решает, какие именно ценные бумаги покупать для клиента.

ПРИЛОЖЕНИЕ К БАЛАНСУ — пояснительная записка к балансовому отчету, в которой изложены все факты, которые мо-

гут влиять на мнение проверяющих работников.

ПРИМА (от лат. *prima* — «первая») — в вексельном обращении так называют первый экземпляр переводного векселя, на нем делается пометка: «Платите по настоящему первому экземпляру, если по второму и третьему не оплачено». На каждом экземпляре обозначается, какой он *по счету:*

1) первый — «прима»;
2) второй — «секунда»;
3) третий — «терция».

ПРИМА-ВЕКСЕЛЬ (от лат *prima* — «первая» + нем. *Wechsel)* — название первого экземпляра переводного векселя. Обозначается на тратте, если вексель составляется по заявке первого приобретателя в нескольких экземплярах-образцах. Все вексельные образцы составляют единый вексель, но каждый га них содержит полностью вексельное обязательство.

ПРИНЦИП БЛАГОРАЗУМИЯ — международный принцип бухгалтерского учета, смысл которого в том, чтобы нереализованные прибыли не распределялись как дивиденды среди акционеров.

Нереализованные прибыли не учитываются до их реализации. А предполагаемые убытки учитываются сразу же при угрозе их возникновения. Как считают некоторые специалисты, принцип благоразумия трудно сочетать с четкой и правдивой оценкой, которая нужна при обнародовании отчетности компании. Оценка приобретает пессимистический оттенок. Но большая часть экспертов убеждена, что честная и правдивая оценка как раз подразумевает руководство принципом благоразумия.

ПРИНЦИП ВЗАИМНОСТИ — принцип международного права предполагает, что государства должны предоставлять друг другу на своей территории одинаковые права и принимать на себя такие же обязательства.

В международном частном праве принцип взаимности предполагает такие отношения, когда государство дает иностранцам (юридическим и физическим лицам) определенные права и привилегии на своей территории при условии, что и его юридические и физические лица будут иметь такие же права и привилегии на территории государств-партнеров.

ПРИНЦИП ВЫРАВНИВАНИЯ — в менеджменте так называется принцип организации производства, который ориентируется на средний уровень сбыта таким путем, чтобы колебания сбыта и связанные с ними колебания производственных процессов сглаживались.

ПРИНЦИП ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ — принцип налогообложения, при котором к налогоплательщикам, находящимся в равных условиях, применяется одинаковое отношение налоговых органов.

ПРИНЦИП ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ЕДИНИЦЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ — международный принцип бухгалтерского учета, когда хозяйствующий субъект, как единица бухгалтерского учета, очерчивает сферу интересов лиц, участвующих в хозяйственных процессах. В результате сужается область возможных учетных элементов и их характеристик для включения в финансовые отчеты.

При определении объекта бухгалтерского учета используют *два основных подхода.*

Первый подход определяет объект бухгалтерского учета как единицу хозяйствования, которая распоряжается ресурсами, несет ответственность за выполнение обязательств и управляет своей деятельностью. Хозяйственная единица может быть индивидуальной, партнерской, корпорацией, объединенной группой, отвечающей за прибыльную или неприбыльную деятельность.

Второй подход определяет хозяйственную единицу в блоке экономических интересов лиц, групп или институтов. Это связывает границы экономической единицы с определением заинтересованных лиц или групп и сущности их интересов.

Следовательно, хозяйствующей единицей как объектом бухгалтерского учета может выступать предприятие (или его часть) либо объединение нескольких взаимосвязанных компаний. Выбор соответствующей хозяйствующей единицы, ее границы зависят от целей отчетности и интересов тех, кому эта информация предназначена.

ПРИНЦИП ДЕНЕЖНОГО ИЗМЕРИТЕЛЯ — международный принцип бухгалтерского учета, согласно которому вся хозяйственная деятельность оценивается с помощью единого денежного измерителя. Этот принцип предполагает отражение бухгалтерами на счетах и в финансовых отчетах только тех статей, которые могут дать достаточно объективную денежную оценку.

Существует *шесть* основных видов применяемых *оценок:*

1) *первоначальная стоимость* — сумма денег, уплаченная за приобретение средств;
2) *восстановительная стоимость,* ее же можно обозначить как стоимость замещения — сумма денег, которую нужно уплатить в данный момент при необходимости замены существующих средств;
3) *рыночная стоимость* — сумма денег, которая реально может быть получена при реализации существующих средств;
4) *чистая стоимость реализации* — сумма денег, реально получаемая при продаже конкретного средства. Это цена реализации за вычетом расходов на саму продажу (в применении к дебиторской задолженности — та, которая должна фиксироваться в балансе по чистой стоимости реализации; это значит, что ее нужно отражать, вычитая резерв по безнадежным долгам);
5) *приведенная стоимость* — текущая стоимость предстоящего потока денежных средств (такая оценка, как правило, используется при фиксации долгосрочных инвестиций и обязательств);
6) *правдивая стоимость* — стоимость, по которой активы могут обмениваться между осведомленными сторонами, а также желающими это сделать вближайшем будущем (зачастую это воспринимается как синоним рыночной стоимости активов).

ПРИНЦИП ЕДИНОНАЧАЛИЯ — принцип построения организации. Подчиненный должен принимать полномочия только от одного начальника и отвечать за исполнение своих обязанностей только перед ним.

В организации, руководствующейся этим принципом, все управленческие действия должны направляться по цепи команд. Сотрудник, столкнувшийся с проблемой, не может обратиться к менеджеру более высокого уровня, минуя своего непосредственного руководителя. Точно так же и менеджер более высокого уровня не может давать команды сотруднику низшего звена, минуя линейного руководителя.

Стоит отметить, что из-за неформальных отношений удается обойти установленную цепь команд даже в тех организациях, где достаточно строго относятся к соблюдению должностной субординации. При большой длине цепи команд соблюдение принципа единоначалия существенно замедляет обмен информацией и зачастую тормозит оперативное принятие решений. И все же многолетний опыт подтвердил ценность принципа единоначалия как координирующего механизма.

Принцип единоначалия входит в число широко известных 14 принципов управления А. Файоля.

ПРИНЦИП ИСКЛЮЧЕНИЯ — исключение лиц, которые не оплачивают товар, от пользования получаемыми выгодами.

ПРИНЦИП КАЧЕСТВА ДЛЯ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ — международный принцип бухгалтерского учета, он предполагает следующие *требования* к учетной информации:

1) *понятность* — информация должна быть ясной для пользователя, содержать определенный уровень знаний. В России этот принцип хотя не декларируется, но подразумевается всей логикой представления отчетности;
2) *уместность* — информация будет уместной или имеющей отношение к делу, если она влияет на экономические решения и помогает пользователям оценивать прошлые или будущие события, а также подтверждать или корректировать прошлые оценки. Содержательность и существенность влияют на уместность информации;
3) *достоверность, надежность* — информация считается достоверной, если в ней нет существенных ошибок или пристрастных оценок, и она объективно отражает хозяйственную деятельность.

ПРИНЦИП КОНЕЧНОГО РЕЗУЛЬТАТА — принцип в менеджменте, по которому один и тот же результат может быть достигнут разными способами при разных начальных условиях.

ПРИНЦИП КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ — принцип бухгалтерского учета, обеспечивающий соблюдение коммерческой тайны предприятия. За разглашение предусмотрена ответственность, установленная законом.

ПРИНЦИПЫ КРЕДИТОВАНИЯ — к ним относятся: срочность, целенаправленность, возвратность, материальная обеспеченность, платность.

ПРИНЦИП КРИТИЧЕСКОЙ ДАТЫ — принцип ведения бухгалтерского учета. При составлении баланса могут учитываться только те хозяйственные операции, которые осуществлялись до дня, на который производится заключение бухгалтерских счетов.

ПРИНЦИП МАТЕРИАЛЬНОСТИ — принцип бухгалтерского учета, предполагающий фиксацию в бухгалтерских документах лишь значимых материальных обстоятельств, по которым принимались хоть какие-то решения.

ПРИНЦИП НАИБОЛЬШЕГО БЛАГОПРИЯТСТВОВАНИЯ — важный международный принцип регулирования экономических отношений. Им руководствуются преимущественно в торговых и иных международных договорах. Принцип может быть распространен на *промышленность, мореплавание, правовое положение* физических и юридических лиц.

Принцип наибольшего благоприятствования предполагает, что каждая из договаривающихся стран обязуется предоставлять другой стране аналогичный режим взаимоотношений (права и льготы) в той или иной области, который уже предоставлен или планируется его предоставить любому третьему государству, его юридическим и физическим лицам.

ПРИНЦИП НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ — есть некоторые общие требования, которым должна соответствовать налоговая система. Принципы налогообложения впервые были сформулированы А. Смитом в *четырех правилах обложения:*

1) подданные государства должны давать на содержание правительства каждый в силу возможности, своей относительной платежеспособности, т. е. соответственно доходу, которым он пользуется под покровительством правительства;
2) налог должен быть определенным, а не произвольным; срок платежа, способ и размер его — все должно быть понятным и точным;
3) налог должен взиматься в точные сроки и способом, наиболее удобным для плательщика;
4) налог должен браться с населения, меньше того, что поступает в казну (т. е. издержки взимания должны быть минимальными).

ПРИНЦИП НАЧИСЛЕНИЙ — международный принцип бухгалтерского учета, означающий, что операции записываются в момент их осуществления, а не в момент оплаты и относятся к тому отчетному периоду, когда проводилась операция.

Часто этот принцип разбивается на несколько *составных частей:*

1) на принцип начислений;
2) на принцип регистрации дохода — доход отражается в том периоде, когда он заработан, т. е. компания завершила все действия для его получения, и реализован, т. е. получен или явно может быть получен.

ПРИНЦИП «НЕВИДИМОЙ РУКИ» А. СМИТА — принцип, выдвинутый А. Смитом в работе «Богатство народов» (1776 г.), согласно которому отдельный индивид, стремясь к получению собственной выгоды, естественным образом способствует выгоде всего общества.

В основу этого суждения положена идея о том, что интересы общества в целом являются простым суммированием интересов лиц, его составляющих. Данный принцип является фундаментальным законом действия саморегулирующего механизма.

ПРИНЦИП ОСТОРОЖНОСТИ — принцип составления баланса, при котором в активе указываются лишь позиции, имеющие ценность в конкретных рыночных сделках. Созданные в компании нематериальные активы в балансе отражаться не должны.

При возможности варьирования оценок правило достоверности баланса модифицируется. Необходим учет принципа осторожности, предполагающего защиту интересов компаньонов и кредиторов, а также сохранение стоимости капитала предприятия. В сомнительных случаях лучше оценивать активы по низкой стоимости, а по обязательствам — по высокой. В итоге прибыль занижается, а убытки завышаются.

Принцип осторожности проявляется и в принципе импаритета (неравенства): стоимость приобретения активов выше их текущей стоимости, поэтому убытки следует отразить в балансе (даже в случае, если реально убытки пока не возникли). Напротив, при возникновении обратной ситуации нереализованную прибыль отражать в балансе не следует.

ПРИНЦИП ОЦЕНКИ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ — международный принцип бухгалтерского учета, который предполагает отражение активов в отчетности по фактической себестоимости приобретения. Накопленный износ вычитается, если это необходимо.

Принцип оценки по себестоимости основывается на мнении, что на момент приобретения актива себестоимость равна справедливой рыночной цене и последующие изменения не повлияют на оценку активов.

ПРИНЦИП ПАРЕТО — принцип итальянского экономиста В. Парето. Он утверждал, что 80% времени, которое мы посвящаем работе, дает только 20% результатов, а оставшиеся 20% времени приносят 80% результатов, однако зачастую эти цифры достигают 90 и 10%.

Это цифровое соотношение свидетельствует о том, что большую часть рабочего времени, как правило, посвящается решению незначительных вопросов. И совсем немного времени уделяется эффективной работе, дающей ощутимый результат.

Важнейшие *положения* этого принципа:

1) значимых факторов немного, а рутинных вопросов множество, и лишь единичные действия приводят к важным результатам;
2) большая часть усилий не приводит к желаемым результатам;
3) то, что мы видим, обычно отличается от того, что мы получаем: всегда существуют скрытые силы;
4) групповые или индивидуальные действия в большинстве своем представляют собой трату времени без пользы. Выполнение этих действий никак не приближает к достижению желаемого результата;
5) большинство удачных событий становится результатом работы небольшого количества высокопроизводительных сил. И большинство неприятностей происходит в результате действия незначительного числа деструктивных сил.

Учет принципа Парето для повышения эффективности использования времени давно уже положительно зарекомендовал себя на практике, так как позволяет каждому определить, что входит в те 20% усилий, которые могут принести 80% желаемого результата. Для того чтобы стать эффективным, необходимо взять время из тех 80—90%, в течение которых вы выполняете рутинные (неактивные) обязанности, и прибавить его к 20% времени, являющемуся активным, т. е. приводящему к целенаправленным результатам. Это необходимо т. к. именно рутинная работа препятствует человеку в том, чтобы он начал менять свое поведение.

ПРИНЦИП ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ — принцип бухгалтерского учета, по которому хозяйственные операции фиксируются в бухгалтерской документации в соответствии с их стоимостью на момент первоначальной сделки, а не по их текущей цене.

ПРИНЦИП ПОСТОЯНСТВА — принцип бухгалтерского учета, означающий постоянство правил ведения отчетности, калькирования расходов за ряд последовательных отчетных периодов.

ПРИНЦИП ПРОДОЛЖАЮЩЕЙСЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ — международный принцип бухгалтерского учета, который предполагает, что предприятие нормально работает и будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем. Иными словами, не существует ни угрозы банкротства, ни намерения ликвидировать или существенно сократить деятельность предприятия.

Такая предпосылка будет основанием для отражения в балансе различных статей по фактической себестоимости, а не по рыночной цене, а также для возможной реализации активов и обязательств в случае ликвидации и отражения в отчете о прибылях и убытках результатов текущей деятельности.

ПРИНЦИП ПРОПОРЦИОНАЛЬНОЙ ВЗАИМНОСТИ АРИСТОТЕЛЯ — принцип регулирования товарно-денежных взаимоотношений, послуживший основой древнегреческой цивилизации. Согласно «Никомаховой этике» общественные отношения по поводу обмена поддерживаются особым видом справедливости, которая подразумевает пропорциональность, но не равенство. По мнению Аристотеля, общество держится на том, что каждому воздается пропорционально его деятельности. Таким образом, рынок и обмен должны основываться на оказании взаимных услуг. Услуга должна оплачиваться услугой. Получивший одолжение не только отвечает услугой, но сам начинает с одолжения.

Этикой деловых отношений Аристотеля руководствовался древнегреческий рынок, который ориентировался не столько на удовлетворение интересов богатых клиентов, сколько на повседневные запросы афинских граждан среднего достатка. Это было связано с тем, что потребности древних греков — разумные и умеренные — воспитывались с детства самим образом жизни и средой: простая одежда, некрепкое вино, легкая, но сытная пища. Духовные ценности и гражданские доблести ставились много выше, чем владение материальными предметами и деньгами. Сами деньги должны добываться честным и добросовестным трудом. Спустя две тысячи лет нормы античной трудовой этики, помноженные на деловой практицизм, были провозглашены западноевропейским протестантизмом.

ПРИНЦИП ПРОСТОГО ОТРАЖЕНИЯ ЗАТРАТ — схема расчета издержек на производство продукции, которая учитывает все затраты: и прямые, и косвенные.

ПРИНЦИП РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА — важнейшее аналитическое средство маржинального анализа. Для объяснения его сути маржиналисты избирают в качестве объекта исследования модель индивидуального хозяйства Робинзона, т. е. изолированного от общества индивида, руководствующегося при принятии решений оценкой собственных выгод и потерь от участия в экономическом процессе. В результате экономический анализ проводится с точки зрения *поведения отдельного субъекта,* а вся рыночная система рассматривается как сумма «хозяйственных атомов», как механическая совокупность рациональных субъектов.

Метод Робинзона приводит к преобладанию принципа индивидуализма, не учитывающего анализ социальных взаимоотношений в обществе. Также не принимается во внимание исторический подход к исследованию экономических процессов, превращению экономики в «чистую науку», претендующую на раскрытие вечных, универсальных экономических законов на основе абстрактно-дедуктивных методов анализа.

ПРИНЦИП РЕАЛИЗАЦИИ — международный принцип бухгалтерского учета, согласно которому доходы или прибыль признаются лишь тогда, когда они фактически получены путем реализации. Этот принцип полностью согласуется с все шире применяющимся принципом консерватизма, в соответствии с которым предвосхищают убытки, а не прибыль. Таким образом, предусматривается вероятность того, что долги не будут оплачены за счет внутренних резервов, предназначенных на покрытие сомнительной задолженности.

Несмотря на то что некоторые системы отказались от принципа реализации, он имеет большую практическую значимость.

ПРИНЦИП СООТВЕТСТВИЯ — международный принцип бухгалтерского учета, означающий, что все поступления должны быть отнесены к периоду продажи, поставки товаров и предоставления услуг и что в отчетном периоде регистрируются только те расходы, которые привели к доходам данного периода.

При применении принципа соответствия действует следующее *правило:*

1) если произведенные затраты приводят к будущим выгодам, они отражаются как активы;
2) если они приводят к текущим выгодам — как расходы;
3) если не приводят ни к каким выгодам — как убытки.

Иногда этот принцип называют принципом накопления. Также это принцип в менеджменте, который обязывает руководителя предоставить работнику необходимые полномочия для выполнения поставленных задач.

ПРИНЦИП СУБСИДИАРНОСТИ — принцип распределения социальной помощи. Согласно ему социальная помощь оказывается в зависимости от нуждаемости, но с учетом того, что страхователи и страховщики самостоятельно определяют размеры страховых взносов и выплат и что существуют границы доходов, с которых страхователи должны платить взносы.

ПРИНЦИПАЛ (от лат. *principalis* — «главный») — 1) основной должник в обязательстве; лицо, от чьего имени действует представитель; 2) физическое или юридическое лицо, по его поручению и за его счет агент (брокер) проводит биржевые операции; 3) фирма, инвестиционный банк, которые скупают на вторичном рынке за свой счет ценные бумаги для того, чтобы в дальнейшем перепродать их с прибылью; 4) лицо, по просьбе которого банк, кредитное учреждение или страховая организация (гарант) выдают гарантийное обязательство его кредитору (бенефициару) об уплате денежной суммы.

Принципал нераскрытый — лицо, участвующее в сделке через своего представителя или агента анонимно, без объявления своего имени.

ПРИНЦИПЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РФ — основные принципы бухгалтерского учета, которые применяются в российской учетной практике:

1) бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций. Он ведется способом двойной записи согласно плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
2) основанием для записи в учетных регистрах служат данные первичных учетных документов, фиксирующих хозяйственные операции. Они составляются при совершении хозяйственных операций или сразу после их окончания и должны содержать обязательные реквизиты;
3) имущество, обязательства и хозяйственные операции для фиксации в бухгалтерском учете и отчетности оцениваются в денежном выражении путем суммирования произведенных расходов;
4) полный учет всех хозяйственных операций за отчетный период;
5) обязательность инвентаризации имущества и финансовых обязательств и отражение итогов инвентаризации в бухгалтерском учете;
6) проведение в течение отчетного года единой учетной политики (методики) хозяйственных операций, оценки имущества и финансовых обязательств. Всякое изменение учетной политики по сравнению с предыдущим годом необходимо объяснить в годовой бухгалтерской отчетности;
7) достоверность отнесения доходов и расходов к отчетным периодам;
8) текущие затраты разграничиваются на производство и капитальные вложения;
9) соответствие данных аналитического учета оборотам и остаткам синтетических счетов на первое число каждого месяца;
10) только имущество, которое является собственностью предприятия, отражается в системном бухгалтерском учете и в балансе. Имущество, которое принадлежит другим предприятиям, учитывается в забалансовых счетах.

ПРИНЦИПЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МЕЖДУНАРОДНЫЕ — принципы бухгалтерского учета, предлагаемые для применения в национальном бухгалтерском учете. К *основным* международным принципам бухгалтерского учета *относятся:*

1) имущественная самостоятельность предприятия;
2) использование денежного измерителя;
3) принцип действующего предприятия;
4) учет по стоимости;
5) двойственность учета;
6) учетный период (финансовый год) — промежуток времени, за который измеряются и анализируются имущество и деятельность фирмы, заканчивается годовым отчетом, представляемым ее собственниками налоговой инспекции;
7) консерватизм и осторожность;
8) выбор метода учета момента реализации;
9) увязка доходов с расходами, или сопоставимость;
10) последовательность;
11) существенность или значимость. Принципы значимости и доброкачественно-

сти информации предполагают такую постановку дела, когда хозяйствующие единицы ориентируются на предоставление достоверной информации, чтобы отразить реальное финансовое положение фирмы.

ПРИНЦИПЫ МАРКЕТИНГА — маркетинг базируется на таких основных принципах, как:

1) глубокий учет потребностей, состояния и динамики спроса и конъюнктуры рынка при принятии хозяйственных решений, направленных на достижение наилучших результатов;
2) создание условий для наилучшего приспособления производства к требованиям рынка, к структуре спроса с ориентиром не на сиюминутную выгоду, а на долгосрочную перспективу. Предполагается тщательное исследование и сегментирование рынка, выявление неудовлетворенного спроса покупателей, анализ причин, влияющих на разработку, производство и сбыт товара, в котором покупатель действительно заинтересован;
3) последовательное и целенаправленное воздействие на рынок, клиентов и потребителей всеми доступными средствами, чтобы убедить их купить именно данный товар;
4) работа на перспективу и соответствующая направленность деятельности фирмы, которая проявляется в особом внимании к прогнозным исследованиям рынка, и на этой основе приобретаются нужные товары, способные в наибольшей степени удовлетворить потребности покупателей;
5) нацеленность на четко определенный коммерческий результат, достигнув его, фирма занимает свое место на рынке соответственно ее долгосрочным целям.

Реализация принципов маркетинга обеспечивается разработкой соответствующих программ маркетинга.

ПРИНЦИПЫ МЕНЕДЖМЕНТА — это общие закономерности связей (отношений) между различными структурами (элементами) управленческой системы, которые действуют при постановке практических задач управления. Принципы менеджмента *объективны,* т. е. не зависят от воли и желания отдельных личностей. *Выделяют* следующие главные принципы менеджмента: оптимальное сочетание централизации и децентрализации; точность постановки цели; правовая обоснованность управленческого решения; сочетание прав, обязанностей и ответственности; единство команды.

Принцип *оптимального сочетания централизации и децентрализации* — это проблема распределения полномочий для принятия определенных решений на каждой ступени управленческой лестницы. Оптимальным будет подход, когда *централизованными* останутся решения, относящиеся к разработке политики (целей и стратегии) организации, а *децентрализованными* будут решения по оперативному управлению. При централизации низовое оперативно-хозяйственное звено (функциональное подразделение, имеющее самостоятельность) может получить права принятия решений. Имеет место высокая степень координации деятельности на всех уровнях управления организацией, выступающей как единое целое. Принцип сочетания централизации и децентрализации в управлении позволяет умело соединять единоначалие и коллегиальность. Единоначалие предоставляет высшему руководителю организации или подразделения такую полноту власти, которая необходима для принятия решений и личной ответственности за порученное дело. Коллегиальность позволяет выработать коллективное решение на основе учета суждений руководителей разного уровня, а в основном исполнителей конкретных решений — руководителей различных подразделений. Коллегиальностью достигается объективность принимаемых решений, их обоснованность, и это способствует успешному выполнению условия. Надо признать, что принятие коллегиальных решений происходит намного медленнее, чем индивидуальных. Коллективность принятия решений является разновидностью коллегиальности.

Принцип *цели:* в менеджменте проблема цели является центральной, она определяет и регулирует действия и является основным законом, сложным алгоритмом поведения, подчиняющим себе все стороны управляющего воздействия. Производственное (а в большей мере государственное) управление наряду с решением стратегических задач призвано решать и большой комплекс связанных между собой организационных, научных, социальных и экономических задач. Принцип цели распространяется на все виды деятельности человека; без знания цели и тех результатов, которых можно ожидать при ее достижении, любая акция, любой поступок обречены на провал или могут вызвать серьезный конфликт.

Принцип *правовой защищенности управленческого решения* требует от руководителей юридической грамотности — знания законов, нормативных актов и принятия управленческих решений только с учетом их правовой обоснованности.

Принцип *единства команды* предоставляет возможность придать каждой должности в иерархии управления конкретные права, возложить обязанности выполнения определенных функций.

Одним из основополагающих принципов современного менеджмента становится демократизация управления, базирующаяся на корпоративной организации управления собственностью.

ПРИНЦИПЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ — основными принципами обязательного социального страхования являются:

1) жизнеспособность и устойчивость финансовой системы обязательного социального страхования, которая обеспечивается эквивалентностью страхового обеспечения и страховых взносов;
2) всеобщий обязательный характер социального страхования, возможность застрахованных лиц реализовать свои социальные гарантии;
3) государственная гарантия прав застрахованных лиц на защиту от социальных страховых рисков. При этом выполнение обязательств по обязательному социальному страхованию не зависит от финансового состояния страховщика;
4) государственное регулирование системы обязательного социального страхования;
5) участие представителей субъектов обязательного социального страхования на принципах паритетности;
6) обязанность страхователей своевременно уплачивать страховые взносы в бюджеты фондов конкретных видов обязательного социального страхования;
7) ответственность за целевое и правильное использование средств обязательного социального страхования;
8) обеспечение надзора и общественного контроля;
9) автономность финансовой системы обязательного социального страхования.

ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ — выделяют *шесть основных принципов* планирования инноваций.

1. *Принцип научной обоснованности планирования.* Соблюдение этого важного требования обеспечивается применением современных информационных технологий, прогрессивных процедур и методов осуществления инновационных процессов, использованием методов оптимального планирования.

2. *Принцип доминирования стратегических аспектов в планировании* вытекает из долгосрочного характера результатов, длительного цикла осуществления инноваций, а также их значимости для обеспечения конкурентоспособности инновационного предприятия. Такая ориентация на отдаленные результаты требует обязательного использования специфики стратегического планирования инновационных процессов и подчинения ему всякого другого оперативного планирования.

3. *Комплексность планирования инноваций* означает увязку всех разрабатываемых на инновационном предприятии планов. Система планирования инноваций имеет сложную структуру и включает подготовку различных по целевой направленности, уровню разработки и содержанию планов. Принцип комплексности в планировании инноваций на инновационном предприятии находит реальное воплощение в составе разрабатываемых планов и методов их взаимного согласования.

4. *Принцип бюджетной сбалансированности планов* обеспечивается применением балансового подхода к составлению различных планов. Этот принцип реализуется составлением во всех сферах и на всех уровнях инновационного предприятия материальных, трудовых, финансовых, энергетических и прочих видов балансов.

5. *Принцип гибкости и эластичности планирования* — требует динамичной реакции планов на изменения внутренних и внешних факторов. При этом гибкость планов характеризует их способность реагировать на проявления случайных факторов в инно-

вационных процессах, а эластичность проявляется в способности сохранять необходимые резервы для маневра даже при оптимальных решениях и предусматривать плановые альтернативы. Реализация принципа гибкости и эластичности (исходя из специфики инновационных процессов) должна рассматриваться как обязательное условие при проектировании системы планирования инноваций. Обусловливается соответствующими процедурами подготовки и принятия плановых решений.

6. *Принцип непрерывности планирования инноваций* включает два аспекта:

1) преемственность и взаимосвязь планов различной продолжительности (долго-, средне- и краткосрочных);
2) требование постоянного выполнения плановых расчетов при любом отклонении в соответствии с изменяющимися условиями.

Принцип непрерывности предполагает рассматривать планирование как последовательный процесс разработки, детализации, уточнения, внесения изменений и продления планов.

Перечисленные принципы, составляя методическую основу формирования системы планирования инноваций, находят выражение в составе, содержании, порядке и методах разработки планов на инновационном предприятии.

ПРИНЦИПЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА — принципы повышения производительности труда, выделенные Г. Эмерсоном, представителем школы научного менеджмента:

1) наличие четко поставленных целей или идеалов как главной предпосылки эффективной работы;
2) присутствие здравого смысла во всякой работе. Без этого невозможно осуществление творческой работы в организации. Также выработка целей, контроль за их претворением;
3) возможность получения квалифицированного совета, компетентной консультации. В каждой организации необходимо создать отдел рационализации, который вырабатывал бы рекомендации по совершенствованию управления во всех подразделениях;
4) соблюдение строгой дисциплины на основе стандартных письменных инструкций, полного и точного учета, использования системы вознаграждений. Для достижения требуемой дисциплины возможно применение различных методов — от «уроков жизни» до наказаний;
5) справедливое отношение к персоналу (через «справедливую» оплату труда). Этот принцип основывается на тщательном отборе работников. При этом Г. Эмерсон советовал основное внимание «обращать на внутренние склонности и способности, на характер — на то, что в конце концов определяет собой человека»;
6) наличие современного полного, надежного и постоянного, точного учета;
7) регулирование производства (диспетчеризация), которое Г. Эмерсон рассматривал как неотъемлемую часть деятельности организации. Диспетчеризация и планирование рассматривались им в непосредственной связи и единстве;
8) планирование (расписание)работ;
9) нормирование операций на основе рациональных приемов их выполнения. Г. Эмерсон отмечал, что сдельная оплата труда ведет к чрезмерному напряжению сил рабочего;
10) нормализация условий работы, без которой невозможно ни точное планирование, ни полный и своевременный учет. Согласно Г. Эмерсону, нормализация условий работы является необходимой предпосылкой роста производительности труда;
11) наличие разработанных инструкций и стандартов в письменном виде;
12) наличие рациональной системы оплаты труда за повышение производительности.

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ИДЕАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ — принципы, сформулированные М. Вебером (1864—1920) в работе «Теория социально-экономической организации», суть которых состоит в том, что вся работа организации разделяется на простейшие элементарные операции, выполнение которых формально поручено отдельным звеньям. Каждый руководитель имеет формально закрепленную власть и права, которые действуют только внутри организации.

Организация строится на соблюдении принципа иерархии. Каждый сотрудник подчиняется должностному лицу, занимающему вышестоящее положение в организации. Любой руководитель должен быть одинаково справедливым по отношению к своим клиентам и подчиненным и в то же время держать необходимую «социальную дистанцию»; исключается использование эмоций и личных соображений; в организации должна существовать определенная кадровая политика, обеспечивающая стимулирование деятельности ее членов.

Каждый сотрудник может занимать должность в соответствии со своей квалификацией и компетентностью и должен быть огражден от возможности произвольного увольнения. Продвижение работников по служебной лестнице должно осуществляться в зависимости от продолжительности и успешности его работы в организации или же с учетом обоих факторов.

Материальное стимулирование должно осуществляться с помощью системы заработной платы, продвижения по службе, установления пенсий. На материальное вознаграждение не должна оказывать влияние личная жизнь работников; в организации должна действовать четкая система контроля и санкций. Права управляющих также должны быть строго регламентированы должностными инструкциями.

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ— при проектировании организационной структуры необходимо соблюдать следующие принципы:

1) принцип *единоначалия:* у каждого работника может быть только один линейный руководитель;
2) принцип *объема контроля:* ни один руководитель не может эффективно управлять числом работников, которое не соответствует норме управляемости. В среднем эта норма составляет 7 ± 2 объекта (подразделения, сотрудника). Для высших руководителей — меньше, для низших — больше;
3) принцип *исключения работ:* руководитель или специалист не должен выполнять такую работу, которую может выполнить младший по должности или специалист более низкой квалификации;
4) принцип *вертикальной иерархии:* все распоряжения «сверху вниз» и вся информация «снизу вверх» должны последовательно проходить по всем ступеням управления;
5) принцип *согласования целей:* частные цели подразделений и работников должны быть подчинены общим интересам всей организации;
6) принцип *баланса полномочий:* обязанности, права и ответственность подразделений и работников должны быть согласованы между собой как качественно, так и количественно;
7) принцип *эмоциональной нейтральности:* при выдаче заданий и, что самое главное, при распределении ответственности руководитель не должен руководствоваться личностными предпочтениями.

Эти принципы могут рассматриваться как *общие подходы к управлению,* однако в каждой конкретной ситуации они могут видоизменяться. В частности, они не полностью выполняются в матричных структурах.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ — принципы управления, предложенные французским теоретиком и практиком менеджмента, представителем школы администрации А. Файолем.

1. *Разделение труда,* целью которого является выполнение большей по объему и лучшей по качеству работы при тех же затратах труда.

2. *Полномочия и ответственность.*

3. *Дисциплина.* Файоль считал обязательным соблюдение дисциплины как для рядовых работников, так и для руководителей всех уровней. По его мнению, каков руководитель, такова и дисциплина.

4. *Единоначалие* (единство распорядительства). Работник должен получать распоряжения и указания от своего непосредственного руководителя.

5. *Единство направления* (дирекции). Каждая рабочая группа, действующая в рамках одной цели, должна иметь план и одного руководителя.

6. *Субординация интересов* — подчиненность личных (индивидуальных) интересов общим.

7. *Вознаграждение персонала,* т. е. цена оказываемых услуг. Работники должны получать справедливую зарплату за свой труд.

8. *Централизация.* На предприятии должно существовать определенное соответствие между централизацией и децентрализацией, которое зависит от его размеров и конкретных условий деятельности.

9. *Скалярная цепь* — ряд руководящих работников, находящихся на разных уровнях иерархии (от высших руководителей до руководителей среднего звена).

10. *Порядок.* А. Файоль подразделял порядок на материальный и социальный.

11. *Справедливость* — сочетание доброты и правосудия.

12. *Стабильность рабочего места для персонала,* так как для предприятия наиболее предпочтительными являются работники, которые держатся за свое рабочее место.

13. *Инициатива.* Проявление предприимчивости и инициативы не только руководителями, но и всеми работниками предприятия.

14. *Корпоративный дух.* Сила предприятия в гармонии (единении) всех работников предприятия.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ — принципы, положенные в основу эффективного управления персоналом. Они достаточно многообразны, носят многоуровневый характер (общие, частные, специальные, отдельные) и распространяются на разные сферы деятельности (управление трудом в масштабах всего общества, отрасли, предприятия, отдельного работника).

В числе *общих* принципов выделяются: научность, плановость, комплексность (системность), непрерывность, нормативность, экономичность, заинтересованность, ответственность и т. п.

К *частным* принципам относится соответствие функций управления целям производства. Необходима индивидуализация работы с кадрами (индивидуализация подбора кадров, учет пожеланий конкретного работника, индивидуализация при высвобождении, продвижении, оплате по результатам труда и т. п.). Играет свою роль демократизация работы с кадрами. Учитывается коллективное мнение работников при приеме важнейших кадровых решений, имеет место конкурсное замещение вакантных должностей, демократичность в методах управления и стиле руководства и т. п. Важна информатизация кадровой работы, обеспечение ее уровня, достаточного для принятия обоснованных решений. Кадры для первичного производственного коллектива подбираются с учетом психологической совместимости работников и др.

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ — проблема, возникающая при необходимости действовать в ситуации, известной не полностью. Тот, кто принимает решение, располагает некоторым множеством стратегий и может либо применить определенную стратегию, либо принять решение, следуя закону случайных чисел.

Последствия возможных решений наступают от неизвестного параметра, который или определяется природным фактором, или выбирается лицом, которое активно противодействует тому, кто принимает решение.

Первая ситуация соответствует теории статистических решений и управления случайными процессами, вторая характерна для теории игр.

ПРИОБРЕТЕНИЕ КОМПАНИИ — одна компания приобретает другую путем прямой покупки. Этой сделке может предшествовать покупка наличных акций или их выкуп за два года до момента приобретения.

ПРИОБРЕТЕНИЕ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ — процесс снабжения предприятия необходимыми для производства предметами труда. Предметы труда в текущем учете оценивают по себестоимости или оптовым ценам. В бухгалтерском балансе приобретенные предметы труда отражаются по фактической себестоимости. Когда материальные ценности имеются в большой номенклатуре, сложно и нецелесообразно проводить их оценку в текущем учете по фактической себестоимости. Их можно оценивать по оптовым ценам и вести учет отклонений от этих цен фактической себестоимости.

ПРИОРИТЕТ (нем. *Prioritat* от лат. *prior* — «первый») — первенство в открытии, изобретении; преобладающее, лидирующее значение чего-либо.

Приоритет абсолютный — первенство конкретного кредитора перед другими в случае наступления банкротства заемщика, когда, например, устанавливается «старший» долг.

Приоритет адекватности — одно из условий биржевых сделок, в соответствии с которым необходимо обеспечить максимальное соответствие заказов покупателей и продавцов, т. е. полное удовлетворение их запросов.

Приоритет выставочный — предусмотрен для стран — участниц Парижской конвенции по охране промышленной собственности. Под этим термином подразумевается приоритет изобретения, промышленного образца или товарного знака, который устанавливается по требованию заявителя со дня помещения экспоната на официальной или официально признанной выставке.

ПРИОРИТЕТ ПАТЕНТНЫЙ — первенство автора изобретения или открытия. Определяется в соответствии с национальным законодательством со дня поданной заявки либо датой первой публикации. Может быть определен датой сообщения неопределенному кругу лиц, которым сущность открытия, изобретения, промышленного образца, произведения научной, литературной или иной деятельности (или другого объекта авторского права) может стать известной не в связи с их служебной деятельностью.

Например, не является разглашением объекта неопределенному кругу лиц доклад на ученом совете или на экспертной комиссии, поскольку лица, присутствующие на таких заседаниях, проходят регистрацию.

ПРИСВОЕНИЕ — одно из важнейших отношений собственности, понимаемой в ее экономическом смысле. Присвоение — экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим собственным.

Присвоение является главным моментом, определяющим сущность содержания собственности. Присвоение есть отчуждение объекта собственности в пользу других субъектов. Наряду с экономическими способами присвоения практикуются также насильственные и юридические. Отношения присвоения предопределяют главный социально-экономический вопрос: какие субъекты хозяйствования обладают экономической властью — присваивают факторы производства.

Отношения присвоения решающим образом влияют на потребление материальных благ, их распределение и обмен.

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ — стратегическое управление затрагивает ведущие организационные решения по поводу проблем, ориентированных на будущее, связанных с генеральными целями организации и находящихся под влиянием неконтролируемых внешних факторов. Основными проблемами стратегического планирования и управления являются:

1) проблемы, прямо связанные с генеральными целями организации. Генеральные цели ориентированы в будущее и, как правило, направлены на повышение эффективности работы организации путем установления взаимосвязи целей, ресурсов и результатов. Поэтому решения о создании новых или ликвидации старых производств, освоении новой продукции, технологии или новых рынков носят стратегический характер. Решения, имеющие отношение к экономии материальных, энергетических или трудовых ресурсов, не относятся к стратегическим, поскольку имеют частный характер;
2) проблемы и решения, связанные с каким-либо элементом организации, когда этот элемент служит для достижения целей, но в настоящий момент отсутствует или имеется в недостаточном объеме. Решение относится к стратегическим проблемам в том случае, если планируются разработка и выпуск новой продукции, приобретение нового технологического оборудования, приглашение новых специалистов и работников и т. п.;
3) проблемы, связанные с внешними факторами, которые нет возможности контролировать. Проблемы стратегического управления чаще всего возникают под воздействием многочисленных внешних факторов. Поэтому, чтобы не сделать ошибку в выборе стратегии и направления развития, предстоит определить, какие экономические, политические, научно-технические, социальные и другие факторы влияют на будущее организации. Требуется проведение постоянного мониторинга внешней среды — это важное условие эффективности и конкурентоспособности организации.

ПРОВЕРКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ — оценка вероятности и возможности погашения кредита в назначенный срок; основа предоставления кредита клиенту кредитным учреждением.

Чтобы проверить кредитоспособность клиента, прибегают к разным способам: лич-

ной беседе с заемщиком, сбору информации о нем, посещению его предприятия, наведению справок о его финансовом состоянии и планах, изучению годового отчета, правовых особенностей и личных качеств заемщика (репутации, семейных отношений, квалификации и др.).

ПРОВЕРКА НАЛОГОВАЯ КОМПЛЕКСНАЯ — проверка, которая проводится налоговыми органами в плановом порядке (не реже одного раза в два года). Проводится она также при ликвидации предприятия или в случае его банкротства.

При банкротстве предприятия обязательна полная проверка правильности начисления и уплаты налогов и других обязательных платежей за весь период деятельности предприятия — с начала его деятельности или со времени предыдущей комплексной проверки.

ПРОВЕРКА НАЛОГОВАЯ ТЕМАТИЧЕСКАЯ — проводится налоговыми органами по заданиям вышестоящих налоговых органов, если поступает оперативная информация от правоохранительных органов в ходе встречных проверок.

В ходе тематической налоговой проверки исследуются отдельные вопросы финансово-хозяйственной деятельности, порядок ведения бухгалтерского учета отдельных операций и т. п., например учет валютных операций, итогов внешнеэкономической деятельности, порядок налогообложения средств, приобретенных безвозмездно от других предприятий.

ПРОВИЗИЯ — термин, применяемый в практике бухгалтерского учета, означает вынужденный целевой расход. Например, провизия на уплату подоходного налога соответствует сумме, расходуемой на уплату подоходного налога за определенный период. Провизия под безнадежные долги — сумма предполагаемых убытков по предоставленным ранее кредитам, которая не будет получена.

Провизия банковская — в западных странах вид комиссионного вознаграждения, получаемого банками за участие в размещении государственных займов. Будучи посредником-комиссионером, банк предоставляет свои услуги за определенный процент от выданной суммы займа.

ПРОВОДКА БУХГАЛТЕРСКАЯ — оформление корреспонденции счетов. Обязательно указывается дебетуемый и кредитуемый счета, а также сумма хозяйственной операции, которая подлежит регистрации. Бухгалтерские проводки иногда называют счетными формулами.

Бухгалтерские проводки осуществляют на основании представленных оправдательных документов и обозначают их на этих документах или оформляют специальный документ — мемориальный ордер. Мемориальные ордера в обязательном порядке оформляются на тех предприятиях, где учет ведут по мемориально-ордерной форме.

Бухгалтерские проводки бывают простые и сложные.

Простой называется такая проводка, когда по данной хозяйственной операции один счет дебетуют и один счет кредитуют.

Сложной является проводка, когда один счет дебетуют, а кредитуют несколько счетов или, наоборот, несколько счетов дебетуют и на общую сумму кредитуют один счет. Сложная проводка не нарушает равенства сумм, счетов, которые заносят в дебет и кредит, поскольку общий итог всех необходимых записей на дебетуемые счета равен сумме, подлежащей занесению на кредитуемый счет.

ПРОВОДКА БУХГАЛТЕРСКАЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ — способ исправления ошибок в учетных регистрах. Дополнительные бухгалтерские поводки осуществляются на основании бухгалтерских справок в тех случаях, когда для исправления неточностей нужно уточнение сумм, ранее разнесенных по счетам.

ПРОВОДКА БУХГАЛТЕРСКАЯ КОРРЕКТИРУЮЩАЯ — проводка, которая делается в конце бухгалтерского периода для выявления соответствия доходов и расходов.

Корректирующая бухгалтерская поводка отражает экономическую деятельность, которая имела место, но не была учтена должным образом, так как бухгалтеру было проще отражать эту деятельность в конце периода или в случае, когда на момент учета отсутствовали первичные документы об этой деятельности.

Корректирующие бухгалтерские проводки могут быть отложенными (отсроченными) и накопленными (нарастающими).

Отсроченные статьи состоят из корректирующих проводок. Они затрагивают данные, которые уже имеются на счетах. Эти проводки представляют собой перевод сумм, уже зачисленных в счета активов и пассивов, на счета расходов и доходов.

Накопленные статьи представляют собой корректирующие проводки. Они отражают деятельность, по которой никакие суммы по счетам еще не проходили. Такие проводки являются первым учетом активов и пассивов и соответствующих доходов и расходов.

Накопленные статьи требуют двух видов корректирующих проводок: активы — пассивы и доходы — расходы. Отсроченные статьи также двух видов корректирующих проводок: активы — расходы и пассивы — доходы.

ПРОВОДКА БУХГАЛТЕРСКАЯ ОБРАТНАЯ — проводка, которую необходимо сделать в первый день следующего бухгалтерского периода.

Как правило, такая проводка сводит на нет результаты корректировки. Обратные бухгалтерские проводки могут быть проведены только для исправлений, которые увеличивают активы или пассивы, или при использовании компьютерных программ.

ПРОВОДКА БУХГАЛТЕРСКАЯ РЕВЕРСИВНАЯ — бухгалтерская проводка, которую делают в начале периода для элиминирования трансформационных проводок, сделанных в конце предыдущего периода, например по начислению расходов.

ПРОВОДКА БУХГАЛТЕРСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ — проводка, необходимая для отражения начислений и закрытия результатных и финансово-распределительных счетов. Она делается при составлении трансформационного пробного баланса.

Трансформационные бухгалтерские проводки практикуют при осуществлении учета на основе принципа начисления.

ПРОГНОЗ (от греч. *prognosis* — «предвидение, предсказание») — научно обоснованное заключение о том, в каком состоянии объект может оказаться в будущем, или об альтернативных путях и сроках достижения этих состояний. Заключение носит вероятностный характер, однако оно все же обладает достаточной степенью достоверности. Если достоверность является полной, применяется термин «предсказание». На практике прогноз — это документ, фиксирующий возможную степень достижения тех или иных целей в зависимости от способа будущих действий (или отсутствия каких-либо действий).

Прогнозы экономические классифицируются на оперативные, краткосрочные и перспективные (среднесрочные, долгосрочные, в которые входят так называемые дальнесрочные). Важное экономическое значение имеют прогнозы долгосрочные.

По способам выдачи результатов прогнозы делятся на точечные и интервальные.

По методам разработки выделяют пассивный прогноз, он основывается на изучении экономических процессов с большой инерционностью, и целевой, или активный (условный), прогноз, который основывается на системе моделей экономической динамики, учитывающих вероятность некоторого воздействия на общий ход экономических процессов.

Еще выделяют прогноз на предстоящий период, выработанный в ходе исследования настоящего и прошлого, и прогноз, предсказывающий прошлые (уже известные) значения исследуемых переменных на основе данных, предшествовавших последним. Этот прогноз нужен для проверки точности всей прогнозной модели, а значит, для оценки точности прогноза на будущее.

ПРОГНОЗ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА — финансовый прогноз движения денежных средств (денежного потока) с определением их источников и направлений использования.

Прогнозы денежных потоков составляются на год и более длительный срок (для ближайших одного-двух лет — с разбивкой по месяцам). Величины денежных потоков, обозначенные прогнозом, берутся во внимание для оценки инвестиционных проектов.

ПРОГНОЗ ПРИБЫЛИ — прогноз руководства акционерной компании в отношении ожидаемой прибыли. Если речь идет о новом выпуске акций, с прогнозом прибыли помогут бухгалтеры, готовящие отчет, или спон-

сор выпуска. Для действующей компании необязательно предоставление прогноза прибыли одновременно со своими счетами, а когда это делается, прогноз готовят аудиторы компании.

ПРОГНОЗ ФОРМАЛЬНЫЙ — расчетные финансовые показатели, дающие представление о последствиях для компании в случае, если бы она заключила данную сделку в более ранний момент времени (для их получения вносятся соответствующие исправления в финансовую информацию о компании за прошлые годы).

В США, например, компания, намеревающаяся стать публичной, обязана в своем регистрационном документе представить такие прогнозы для всех значительных сделок по слияниям и поглощениям, в том числе и тех, которые, вероятно, будут заключены.

ПРОГНОЗ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — один из основных инструментов экономического планирования, дающий возможность предвидеть условия общего экономического равновесия в течение того или иного периода времени.

С помощью экономического прогноза можно определить направления экономического развития и готовить конкретные решения в области экономической политики, а также оценивать их возможные результаты. Экономический прогноз строится, как правило, на базе отчетных данных за прошедшие периоды и с соблюдением установленных номенклатур и правил ведения национальных счетов.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ (от греч. *prognosis* — «прогноз») — система научных представлений о направлениях развития и будущем состоянии экономики или отдельных ее элементов. Прогнозирование основывается на обработке (специальными методами количественных оценок) имеющейся на данный момент информации об экономическом развитии, закономерностях изменения экономики, конкретных условиях ее функционирования. При составлении прогноза социально-экономического развития страны используются оценки перспектив научно-технического развития, демографический прогноз, прогноз природных ресурсов, социальные прогнозы.

Экономическое прогнозирование охватывает следующие основные направления:

1) трудовые ресурсы, их использование и воспроизводство;
2) производительность труда;
3) воспроизводство общественного богатства;
4) объем и состав капитальных вложений (материальных средств, выделяемых на расширение производства);
5) основные и оборотные производственные фонды (средства и предметы труда);
6) уровень жизни населения;
7) объем и структуру доходов населения;
8) народно-хозяйственную динамику и структурные сдвиги в производстве.

Экономическое прогнозирование служит основой для формирования социальной и экономической политики страны и разработки соответствующих государственных программ.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЕ — обоснованное, базирующееся на реальных расчетах предположение о направлениях развития бюджета, о том, как может меняться его состояние в будущем, и альтернативных путях и сроках достижения этих состояний. Прогноз основывается на исследованиях состояния бюджета на данный момент, определении на основе существующих закономерностей различных вероятных объемов бюджетных показателей.

В ходе бюджетного прогнозирования изучаются различные подходы к выработке бюджетной политики государства, сравниваются разные концепции развития бюджета. Принимается во внимание множество факторов (экономических и социальных, объективных и субъективных), действующих на федеральном, региональном и местном уровнях и т. д. Прогноз становится базой бюджетного планирования. Главное в бюджетном прогнозировании сводится к прогнозу бюджетных доходов. В ходе составления такого прогноза решаются следующие задачи:

1) рассчитывается объем финансовых ресурсов в целом по стране;
2) определяется размер их возможного изъятия в доход государства;
3) выявляются наиболее эффективные формы и методы изъятия денежных средств в бюджет;
4) исследуются возможности воздействия через систему налогообложения на развитие производства и услуг, внедрение новых технологий и др.;
5) определяются оптимальные пропорции распределения доходов между бюджетами разного уровня — федеральными, региональными, местными.

Базой для прогнозирования доходов бюджета являются:

1) план-прогноз социально-экономического развития страны на соответствующий период;
2) планы-прогнозы отраслевых министерств и ведомств;
3) прогнозные оценки объемов производства и реализации продукции, услуг, прибыли;
4) доходы негосударственных коммерческих и некоммерческих структур;
5) размер имущества юридических и физических лиц;
6) объем доходов населения, другие платежи.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ — выявление перспектив развития фирмы в ходе анализа конъюнктуры рынка, а также предполагаемых изменений рыночных условий в будущем.

Прогнозируемые результаты деятельности фирмы учитываются в программах по маркетингу. Изучаются возможные масштабы реализации продукции, предполагаемые изменения условий сбыта или продвижения товаров.

Прогнозирование работы фирмы — итог маркетинговых исследований — становится исходным пунктом организации производства и продажи именно той продукции, которая нужна потребителю. Ценность в таком прогнозировании — правильное определение факторов, влияющих на конъюнктуру рынка.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЫНКА - оценка перспектив его развития. Изучаются: конъюнктура рынка, предполагаемые изменения рыночных условий в будущем. Результаты прогнозирования рынка закладываются в программах маркетинга. Выясняются возможные масштабы реализации продукции, прогнозируются изменения условий сбыта и продвижения товаров.

Прогнозирование рынка как итог маркетинговых исследований становится исходным пунктом организации производства и реализации именно той продукции, которая необходима потребителю.

Основная цель прогнозирования рынка — предвидеть тенденции изменения факторов, воздействующих на конъюнктуру рынка. При прогнозировании рынка используют:

1) краткосрочные прогнозы (на 1—1,5 года);
2) среднесрочные прогнозы (на 4—6 лет);
3) долгосрочные прогнозы (на 10—15 лет).

При *краткосрочном* прогнозировании упор делается на количественную и качественную оценку изменения объема производства, спроса и предложения, степени конкурентоспособности товаров и индексов цен, принимаются во внимание временные, случайные факторы.

Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование основано на системе прогнозов: предвидении конъюнктуры рынка, выявлении соотношения спроса и предложения, ограничениях, связанных с охраной окружающей среды. Краткосрочные прогнозы нацелены в основном на количественные оценки, прежде всего существующего уровня цен на рынке, а среднесрочные и долгосрочные прогнозы рассматривают вероятность изменения цен.

Инструментом прогнозирования рынка служат формализованные и количественные методы, а также метод экспертных оценок.

Методология прогнозирования рынка товаров производственного назначения существенно отличается от той, которая используется при составлении прогноза рынка товаров широкого потребления. Первая опирается на изучение инвестиционной политики в отраслях, потребляющих товары производственного назначения, тенденций научно-технического прогресса в этих отраслях. Основой для второй служат данные опросов потребителей и продавцов товаров.

В прогнозных исследованиях мирового рынка практикуется изучение рынков отдельных стран (или группы таких рынков). Выявляются свойственные для каждого из них и общие для всех факторы формирования конъюнктуры рынка, изучается взаимосвязь этих рынков между собой, а также частные прогнозы, учитываются их взаимодействия и взаимное влияние в рамках мирового рынка данного товара.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕН — осуществление прогнозных расчетов, определяющих ценовую динамику в целом и в от-

дельных секторах экономики. При оценке динамики цен на перспективу требуют определения следующие *составляющие* ожидаемого изменения цен: фоновый уровень цен, сезонная составляющая их изменения, событийная составляющая (например варианты развития политической ситуации), остаточная составляющая, включающая возможные неучтенные факторы.

Прогнозирование динамики цен осуществляется с использованием двух основных методов:

1) экспертной разработки прогнозных оценок;
2) метода математического моделирования на базе стандартных пакетов пофакторного прогнозирования экономических показателей, влияющих на перспективную динамику цен. К ним относятся: курс иностранных валют относительно внутренней валюты, среднедушевые доходы населения, динамика цен в производственном секторе, уровень безработицы в стране.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ — предвидение тенденций развития экономики в перспективный период — темпов экономической динамики, изменения структуры экономики, рыночной конъюнктуры цен, экономических отношений, системы управления.

Экономическое прогнозирование — необходимый элемент выработки рыночной стратегии, обоснования целевых программ, принятия хозяйственных решений.

В рыночной экономике экономическое прогнозирование выполняет три основные функции:

1) предвидение тенденций изменения объекта хозяйствования и окружающей среды в будущем;
2) оценку возможных последствий принимаемых хозяйственных решений (о выпуске товаров и услуг, ценных бумаг, финансировании инвестиционных проектов, установлении цены);
3) текущий прогноз результатов выполнения принятого решения, чтобы своевременно скорректировать его в случае необходимости.

Система прогнозов в рыночной экономике включает следующие их виды:

1) по объектам:
   а) *социальные* (демографические, потребностей и уровня жизни, образования);
   б) *экономические* (структуры и динамики производства, конъюнктуры цен, финансов, эффективности, развития управления, институциональных изменений);
   в) *научно-технические* (развития науки, инноваций);
   г) *природно-экологические* (динамики природных и экологических процессов воспроизводства природных ресурсов);
   д) *внешнеэкономические* (динамики мирового хозяйства и рынка, внешнеэкономических связей);
2) по горизонту — текущие, краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные, сверхдолгосрочные;
3) по субъектам прогнозирования и территориальному охвату — локальные, региональные, национальные, отраслевые, проблемные, международные, глобальные;
4) по характеру — частные (по одному показателю) и обобщающие (по системе параметров данного объекта); генетические (прогноз тенденций); нормативные или телеологические (предвидение путей и сроков достижения заранее поставленной цели); одновариантные и многовариантные.

ПРОГРАММА АУДИТА — детальный перечень содержания аудиторских процедур, необходимых для практической реализации плана аудита, является развитием общего плана аудита.

Программа служит подробной инструкцией по проведению аудита и одновременно является средством контроля и качества работы аудита. Программу аудита следует составлять в виде:

1) программы тестов средств контроля;
2) программы аудиторских процедур по существу.

Программа тестов средств контроля представляет собой совокупность действий, необходимых для сбора информации о работе системы внутреннего контроля и учета. Использование тестов помогает выявить существенные недостатки средств контроля экономического субъекта.

Программы аудиторских процедур предполагают детальную проверку достоверности отражения в бухгалтерском учете оборотов и сальдо по счетам. Программа аудиторских процедур представляет собой перечень действий аудитора для таких проверок.

ПРОГРАММА МАРКЕТИНГА — система взаимосвязанных мероприятий, определяющих действия предприятия (производителя и экспортера) на данный период времени по всем блокам маркетинга. Создается на основе комплексного исследования рынка, изучения запросов потребителей, маркетинговой стратегии и тактики.

Различают программы маркетинга долгосрочные, краткосрочные, единые.

Программа маркетинга долгосрочная — программа маркетинга, которая объединяет мероприятия, предусмотренные на длительный период времени.

Программа маркетинга краткосрочная — программа маркетинга, обладающая большей детализацией и конкретностью программирования действий предприятия на короткий период.

Программа маркетинга единая — представляет собой взаимосвязанную систему маркетинга по отдельным рынкам и по группам однородной продукции. Она служит базой для создания планов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, производства, сбыта, сервиса.

ПРОГРАММА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ — комплекс мероприятий, взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям, обеспечивающий умелое разрешение важнейших научно-технических проблем на приоритетных направлениях науки и техники. Отбор программ проводится с учетом социально-экономических приоритетов, прогнозов, целей структурной политики, международных обязательств при соблюдении следующих условий:

1) существенной их значимости для крупных структурных изменений, направленных на формирование нового технологического уклада;
2) принципиальной новизны и взаимоувязанное™ программных мероприятий (проектов), необходимых для широкомасштабного распространения прогрессивных научно-технических достижений.

Для руководства государственной программой заказчик создает научный совет. Он берет на себя ответственность за выбор научно-технических решений, полноту и комплексность мероприятий, необходимых для достижения программных целей. Научный совет также организует в установленном порядке конкурс для отбора исполнителей, осуществляет экспертизу полученных результатов.

ПРОГРАММА ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ — документ, разрабатываемый и реализуемый перестраховочной компанией при перестраховании объектов с особо крупной страховой суммой.

Основными элементами программы перестрахования являются:

1) особенности построения избранной системы перестраховочной защиты;
2) способы покрытия;
3) адекватные лимиты (емкость);
4) экономические преимущества;
5) средства достаточной безопасности.

Программа перестрахования необходима при разработке квотного перестраховочного договора или договора эксцедента убытка. В программе перестрахования важно предусмотреть общий результат по страховому портфелю, который формируется в зависимости от соотношения сумм на собственном удержании и процента перестраховочной комиссии.

ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ — представляет собой план выпуска (изготовления) продукции (по видам и объемам) в предстоящие периоды. При этом различают:

1) *стратегическую* программу производства, рассчитанную на длительный период;
2) *оперативную* программу производства, ориентированную на среднесрочный и краткосрочный период.

Программы производства отличаются своей шириной и глубиной.

Под шириной программы производства понимается количество видов продуктов (групп и разновидностей продукции), производимых предприятием, которое предприятие может выпускать параллельно без существенной переналадки производства и (или) в последовательном порядке.

Под глубиной программы производства понимается число различных типов, моделей, сортов продукта, а также в некоторых случаях число производственных ступеней в рамках вертикальной диверсификации производства.

Решения о ширине и глубине программы производства принимают в рамках программной политики предприятии (фирмы).

ПРОГРАММА РЕВИЗИИ — программа, включающая тему, период, который следует охватить ревизии, перечень основных объектов и вопросов, подлежащих ревизии. Программа ревизии утверждается руководителем контрольно-ревизионного органа. Составление программы ревизии включает подготовительный период. Участники ревизии обязаны изучить необходимые законодательные и другие нормативные правовые акты, отчеты и статистические данные. Также следует ознакомиться с другими материалами, которые характеризуют финансово-хозяйственную деятельность подлежащей ревизии организации.

Руководитель ревизионной группы до начала ревизии знакомит ее участников с содержанием программы ревизии и распределяет вопросы и участки работы между его исполнителями. Программа ревизии в ходе ее проведения с учетом изучения необходимых документов, отчетных и статистических данных, других материалов, характеризующих ревизуемую организацию, может быть изменена и дополнена.

ПРОГРАММА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПО А. ФАЙОЛЮ — программа разработки действий, для которой необходимо знание:

1) ресурсов предприятия. К ним относятся: денежный капитал, недвижимость, оборудование, материалы и сырье, трудовые ресурсы, величина производственных мощностей, конъюнктура рынка и т. д.;
2) ведущих направлений развития предприятия;
3) возможных изменений внешних условий, сроки наступления которых нельзя точно определить заранее.

Составление необходимой программы, по мнению А. Файоля, требует от топ-менеджера следующих качеств:

1) искусства управлять людьми;
2) известного нравственного мужества;
3) большой активности;
4) достаточной устойчивости;
5) известной компетентности в производственной области;
6) наличия достаточного опыта в делах.

Разработка и реализация программы управления предприятием включает необходимость выполнения следующих обязанностей:

1) разработки программы действий;
2) определения задач, целей и потр дЗностей предприятия и установления соответствия между ними;
3) наблюдения за реализацией программы;
4) точного выполнения функций и согласования усилий для достижения намеченной цели;
5) четкого и обоснованного формулирования и реализации принятых решений;
6) поощрения ответственности и инициативы.

ПРОГРАММИРОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКОЕ — раздел математического программирования, совокупность приемов, позволяющих находить оптимальные решения в ходе изучения последствий каждого из ранее принятых и при разработке оптимальной стратегии для последующих решений.

Процессы принятия решений, которые строятся по такому принципу, называются многошаговыми. Математически оптимизационная задача строится в динамическом программировании с помощью таких соотношений, которые последовательно связаны между собой. Например, полученный результат для одного года вводится в уравнение для следующего (или, наоборот, для предыдущего). Таким образом можно получить результаты решения задачи для любого избранного момента времени и идти дальше. Динамическое программирование применяется необязательно для задач, связанных с течением времени. Многошаговым может быть и процесс решения вполне статической задачи, например задачи распределения ресурсов.

ПРОГРАММИРОВАНИЕ ЛИНЕЙНОЕ — область математического программирования, посвященная теории и методам решения экстремальных задач, характеризующихся линейной зависимостью между переменными. Это общая задача математического программирования, где ограничения и целевая функция — линейные, а искомые переменные неотрицательны. Делаются ограничения на использование ресурсов; в одном случае — «не больше», во втором — «столько же», в третьем — «не меньше».

Целевая функция бывает двоякого рода: в случае ее максимизации рассматривается, например, объем продукции или дохода, в случае минимизации — себестоимость, расход сырья и т. п.

Использование термина «программирование» объясняется тем, что неизвестные переменные, которые отыскиваются в процессе решения задачи, обычно в совокупности определяют программу (план) работы некоторого экономического объекта. Понятие «линейное» отражает факт линейной зависимости между переменными. При этом, как указано, задача обязательно имеет экстремальный характер, т. е. состоит в поиске экстремума (максимума или минимума) целевой функции.

Предпосылка линейности, когда в реальной экономике подавляющее большинство зависимостей носит более сложный нелинейный характер, представляет собой упрощение действительности.

Реальные задачи линейного программирования насчитывают тысячи переменных, для их решения разработаны сложные математические алгоритмы. Задачи линейного программирования, в которых нормативы объемов ресурсов или коэффициенты целевой функции содержат случайные элементы, называют задачами линейного стохастического программирования. Когда же одна или несколько независимых переменных могут принимать только целочисленные значения, они представляют собой задачи линейного целочисленного программирования.

В экономике широко применяются линейно-программные методы решения задач, например размещения производства (транспортная задача), расчета рационов для скота, наилучшего использования материалов, распределения ресурсов по работам, которые надо выполнять.

Первым использовал линейное программирование лауреат Нобелевской премии Л. В. Канторович в 1939 г.; в 1940—1950-е гг. в этой области работали американские ученые Т. Купманс и Дж. Данциг, который применил термин «линейное программирование».

ПРОГРАММИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЕ — применение в экономике методов математического программирования. Оптимальное программирование включает, с одной стороны, экономические дисциплины, использующие математические методы вычислений (способы разработки планов и программ, т. е. оптимальное планирование, методы регулирования хозяйственной деятельности, расчета оптимальных цен и т. п.), а с другой — собственно математическое программирование, которое применяется как в экономике, так и вне ее.

Математическое программирование — раздел математики. Он изучает методы решения задач на нахождение экстремума функций (показателя качества решения) при ограничениях в форме уравнений и неравенств. Объединяет разные математические методы и дисциплины исследования операций: программирование, которое подразделяется на линейное и нелинейное, динамическое и выпуклое, геометрическое и целочисленное и др.

Общая задача оптимального программирования состоит в нахождении оптимального (максимального или минимального) значения целевой функции, причем значения переменных должны принадлежать некоторой области допустимых значений.

ПРОГРАММИРОВАНИЕ ЦЕЛЕВОЕ — программно-целевые методы планирования и управления, при которых цели плана увязываются с ресурсами с помощью программ. Эти методы отражают применение системного подхода и основаны на формулировании целей экономического развития, их разделении на подцели все более дробного характера и выявлении ресурсов, необходимых для их согласованной реализации.

Целевой метод использует аппарат теории графов, особенностью которого является построение двух графов — «дерева целей» и «дерева ресурсов». После проведения соответствующих компьютерных расчетов выявляются ключевые программы, на которые нужно направлять наибольшее количество имеющихся ресурсов.

Оценка и выбор возможных вариантов программ производятся по разным критериям (минимум затрат или времени на реализацию программы при фиксированных конечных показателях и т. д.) с помощью специальных приемов (например программных матриц).

ПРОГРЕСС НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КАПИТАЛОЕМКИЙ — один из способов

развития материально-технической базы жономики. Осуществляется за счет использования результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), достигаемых опережающими темпами увеличения объемов капитальных вложений по сравнению с ростом полезного результата (народно-хозяйственного экономического эффекта от применения новых технологий и техники).

Капиталоемкий научно-технический прогресс был характерен для российской экономики до 1990-х гг., когда наблюдалось постоянное расхождение между объемами капитальных вложений и удельным весом новых технологий и техники в их материальной составляющей. В результате происходило преимущественное наращивание средств труда в ущерб их обновлению на новой технологической основе, снижались темпы роста производительности труда, падала фондоотдача.

ПРОГРЕСС НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КАПИТАЛОСБЕРЕГАЮЩИЙ — один из способов совершенствования материально-технической базы экономики, способствующий снижению удельных затрат капитальных вложений на единицу конечного народно-хозяйственного результата — валового внутреннего продукта (ВВП). Капиталосберегающий научно-технический прогресс обеспечивает такое развитие экономики, при котором значительная часть прироста продукции достигается за счет увеличения эффективности использования производственных ресурсов.

Возможность реализации в развитых странах с рыночной экономикой капиталосберегающего варианта технического прогресса непосредственно связана с научно-техническими достижениями конца XX — начала XXI вв., главными из которых являются быстрое развитие микроэлектроники и информационных технологий. Сращивание этих достижений с орудиями труда обеспечило быструю и качественную модернизацию технических систем. В основе — гибкая комплексная автоматизация, опережающий рост наукоемких отраслей, совершенствование организационных форм производства, развитие инфраструктуры. Информация превратилась в ресурс, способный в определенных ситуациях заменить природные ресурсы, затраты труда и инвестиции. Конкуренция в мировом хозяйстве переместилась из области собственно производственной деятельности в научно-техническую сферу; высокие технологии стали главным признаком динамичного и прибыльного бизнеса.

Капиталосберегающий научно-технический прогресс обеспечивается в основном высокой концентрацией научных исследований в инвестиционном комплексе, что отражает признание его в качестве определяющего фактора технического прогресса в сферах производства и потребления. Научные знания, материализуясь в новых видах техники и технологии, проникают через разветвленные хозяйственные связи во все элементы социально-экономической структуры. Результаты научных исследований и разработок реализуются в форме усовершенствования производства и выпуска новой продукции.

ПРОДАЖА КОНСОЛИДИРОВАННАЯ — продажа продукции или услуг предприятия головной компании, ее дочерних предприятий (фирм) и ассоциированных компаний за вычетом взаимных (внутригрупповых) поставок.

В консолидированную продажу включаются полностью продажи дочерних фирм, контролируемых на 50% и более. Продажи ассоциированных компаний в большинстве случаев определяются пропорционально участию в капитале.

ПРОДАЖА ОПЦИОНА С ПОКРЫТИЕМ — продажа опциона покупателя или опциона продавца с той или иной позицией на определенные акции или на эквивалент.

Покрытие опциона покупателя с короткой позицией обеспечивается за счет ценных бумаг, находящихся во владении продавца опциона. Покрытие опциона продавца с короткой позицией происходит за счет ценных бумаг, проданных на срок без покрытия (в игре на понижение).

ПРОДАЖА ОТМЫВАЮЩАЯ — фиктивная сделка, заранее спланированная между спекулянтами для оказания воздействия на цены и не ведущая к смене собственника.

Отмывающая продажа делается следующим путем: одновременно выдаются поручения разным маклерам на продажу и покупку биржевых контрактов на один и тот же товар с одним сроком поставки.

ПРОДАЖА ПО ОБРАЗЦУ — экономический термин, используемый в таких значениях, как:

1) продажа товара на основании образца, предполагающая, что качество и состояние всей массы продаваемых товаров должны по крайне мере соответствовать качеству предложенного образца;
2) продажа товаров по договору розничной купли-продажи. Он заключается на основании ознакомления покупателя с образцом товара (его описанием, каталогом товаров и т. п.), который предлагает продавец. Договор розничной купли-продажи товара по образцу считается исполненным при доставке товара в место, определенное в договоре. Если место передачи товара договором не указано, то — с момента доставки товара по месту нахождения покупателя (проживания физического лица или нахождения юридического лица).

ПРОДАЖА ПО ОПИСАНИЮ — один из способов продажи. Предлагаемый товар должен соответствовать его описанию, содержащемуся в договоре купли-продажи, в котором отражены все характеристики товара.

ПРОДАЖА ПО ТЕЛЕФОНУ — прямая продажа, способ прямого маркетинга, который предполагает использование в контактах с потенциальными потребителями товаров и услуг телефона с целью сокращения времени, которое бы потребовалось для личных посещений возможных клиентов (покупателей).

ПРОДАЖА ТОВАРА С УСЛОВИЕМ ЕГО ДОСТАВКИ ПОКУПАТЕЛЮ — передача продавцом товара за плату покупателю в месте нахождения последнего. Договор розничной купли-продажи считается выполненным с момента вручения товара покупателю (клиенту), а при его отсутствии — любому лицу, предъявившему соответствующие документы, свидетельствующие о заключении договора или об оформлении доставки товара.

Если договором не определено время доставки товара для вручения его покупателю, товар должен быть доставлен в разумный срок после получения требования покупателя.

ПРОДАЖА ТОВАРА С УСЛОВИЕМ ЕГО ПРИНЯТИЯ ПОКУПАТЕЛЕМ В ОПРЕДЕЛЕННЫЙ СРОК — передача продавцом товара за плату покупателю в заранее согласованный срок. Договор розничной купли-продажи может включать в себя условие о принятии покупателем товара в определенный срок, в течение которого этот товар не может быть продан другому. Если покупатель не явился или не совершил иных необходимых действий для принятия товара в определенный договором срок, это может рассматриваться продавцом как отказ покупателя от исполнения договора. Дополнительные расходы продавца на передачу товара покупателю в срок, указанный в договоре, включаются в цену товара.

ПРОДАЖА ТОВАРОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АВТОМАТОВ — передача продавцом товара за плату покупателю посредством торговых автоматов. Владелец автоматов обязан довести до покупателей информацию о продавце товаров путем помещения в автомат или предоставления покупателям иным способом сведений о наименовании (фирменном наименовании) продавца, месте его нахождения, режиме работы, а также о действиях, которые необходимо совершить покупателю для получения товара.

Договор о розничной купле-продаже с использованием автоматов считается заключенным с момента совершения покупателем действий, необходимых для получения товара. Если покупателю не выдали оплаченный товар, продавец по требованию покупателя должен немедленно предоставить покупателю товар или вернуть уплаченную им сумму.

ПРОДАЖА УСЛОВНАЯ — экономический термин, используемый в следующих значениях:

1) депонирования денежных средств на счете у третьего лица до той поры, пока стороны не выполнят всех своих обязательств, предусмотренных контрактом;
2) продажи, при которой право собственности на товар возникает только тогда, когда покупатель полностью его оплатит.

ПРОДУКТ ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ (ВВП) — это совокупный экономический

показатель производственной деятельности, внутренней для экономики данной страны; выражает общую стоимость конечных товаров и услуг, созданных внутри страны. Сюда не включаются результаты внешнеэкономической деятельности. С целью сопоставления с предыдущими периодами расчет ВВП производится в базисных и рыночных ценах.

Рассчитывается тремя методами:

1) по доходам — суммируются доходы частных лиц, акционерных обществ и предприятий частного сектора, а также доходы государства, полученные от внутренней предпринимательской деятельности;
2) по расходам — суммируются расходы на государственные закупки, на капиталовложения, а также расходы частных лиц;
3) методом добавленной стоимости (производственным методом) — учитывается совокупная стоимость условно чистой продукции всех сфер экономики.

Показатель валового внутреннего продукта применяется при международных сопоставлениях результативности национальных экономик, так как в нем отражены итоговые результаты деятельности экономики внутри каждой страны.

ПРОДУКТ ВАЛОВЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ (ВНП) — это индикатор социально-экономического развития страны. Определяется как совокупная стоимость всех товаров и услуг в сферах материального и нематериального производства, произведенных нацией за год, включает в себя внутреннюю и внешнеэкономическую деятельность. Это наиболее общий показатель, который охватывает конечные результаты внутренней и внешней экономической деятельности всех хозяйствующих субъектов в сфере производства материальных и нематериальных товаров и услуг. Иными словами, ВНП — это суммированный доход всех домашних хозяйств, частных предприятий и государства. Промежуточная продукция (сырье и полуфабрикаты) при этом не учитывается, таким образом, ВНП очищен от повторного счета.

Созданный ВНП — это сумма валовой добавленной стоимости для всех отраслей национальной экономики. Чтобы исключить повторный счет, суммируют всю добавленную стоимость, созданную во всех хозяйствах. Совокупность всех добавленных стоимостей должна быть равна совокупности всех доходов. Считается, что национальный продукт равен национальному доходу. Другими словами, вся произведенная продукция должна быть оплачена и потому всегда должна соответствовать доходам. Данное утверждение в равной степени применимо как к валовому (брутто), так и к чистому (нетто) доходу. Отсюда следует, что валовый национальный продукт равен валовому национальному доходу. При вычете амортизации остается чистый (нетто) национальный продукт, который равен чистому национальному доходу.

Структура и объем ВНП различаются по странам, что отражает разную степень развитости сферы услуг и достигнутой производительности труда в отдельных отраслях и национальном хозяйстве в целом.

Распределение валового национального продукта является основой образования доходов всех субъектов хозяйствования и населения от всякой экономической деятельности. ВНП распределяется на сумму заработной платы всех работников, прибыль и доходы предпринимателей и иные доходы, а также годовую сумму амортизационных отчислений, т. е. распределенный ВНП выступает как сумма первичных доходов, образующих национальный доход, доходов лиц, занятых в сфере услуг, и сумма амортизационного возмещения годового износа основных фондов.

ПРОДУКТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ — так называется продукт умственной деятельности. Сюда относятся различные изобретения, технологии, научные открытия, программы для ЭВМ, результаты исследовательских, конструкторских, проектных работ, а также все, что входит в понятие «информация».

Специфичность понятия интеллектуального продукта заключается в том, что, существуя преимущественно как философская категория (благодаря многообразию форм его материализации и размытости способов его производства), оно может рассматриваться как категория экономическая:

1) когда продукт интеллектуальный становится товаром, объектом купли-продажи;
2) когда определенные разновидности интеллектуального продукта превращаются в самостоятельный фактор производственного процесса. В обоих случаях интеллектуальный продукт характеризуется следующими важнейшими особенностями:

Во-первых, интеллектуальный продукт в отличие от других продуктов (товаров) практически не подвержен физическому износу, а лишь моральному (связанному с процессами устаревания информации).

Во-вторых, именно интеллектуальный продукт решающим образом способствует разработке наукоемких технологий, производству и распространению наукоемкой продукции — наиболее конкурентоспособным товарам на современном рынке.

В-третьих, использование интеллектуального продукта не всегда предполагает физическое обладание им, часто бывает достаточно простого ознакомления с его содержанием.

В-четвертых, правовые нормы, призванные охранять интеллектуальный продукт и его создателя (владельца, собственника) от противозаконного использования, весьма многообразны, иногда противоречивы и находятся в постоянном развитии.

Главными факторами мирового научно-технического и социально-экономического прогресса являются: ускоренный рост производства интеллектуального продукта, многообразие его видов и сфер применения.

ПРОДУКТ КОНЕЧНЫЙ — это часть совокупного общественного продукта за вычетом текущих затрат на производство. Конечный продукт включает в себя готовые предметы потребления, а также продукты, предназначенные для накопления (расширения производства) и амортизации.

По своему стоимостному составу конечный продукт содержит вновь созданную добавленную стоимость, а также сумму начисленной за год амортизации (износа) основных фондов (средств труда).

Конечный продукт включает в себя произведенные за год предметы потребления, средства труда и часть предметов труда (сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива и др.), предназначенных для использования в следующем году, пополнения страховых фондов или для экспорта.

В моделях межотраслевого баланса показатель конечного продукта исчисляется как сумма показателей конечных продуктов отраслей.

ПРОДУКТ ПРИБАВОЧНЫЙ — категория марксистской экономической теории; часть общественного продукта, создаваемая непосредственными производителями сверх необходимого продукта. Прибавочный продукт появляется в период разложения первобытно-общинного способа производства в результате повышения производительности труда. По К. Марксу, сущность процесса эксплуатации наемных работников заключается в присвоении части или всего прибавочного продукта господствующим классом.

При рабовладельческом строе весь продукт становится прибавочным. Однако таковым является только та его часть, которая произведена сверх необходимой для воспроизводства способности к труду самого раба. При феодализме прибавочный продукт четко отделен от необходимого продукта. Это продукт, либо создаваемый трудом во время отработки барщины, либо взимаемый феодалом в виде натурального оброка или денежной ренты. При капитализме прибавочный продукт является материальным носителем прибавочной стоимости. Производство и присвоение последней — цель и движущий мотив деятельности капиталистов.

Прибавочный продукт — достаточно размытая и статистически не определяемая переменная. В современной экономической теории понятие «прибавочный продукта», являющееся фактически нормативным, практически не используется.

ПРОДУКТ ЧИСТЫЙ — это часть валового продукта, остающаяся за вычетом материальных затрат. Это вновь созданная стоимость в течение года. На уровне отрасли чистый продукт определяется двумя способами:

1) производственным способом — вычетом из валового продукта материальных производственных затрат;
2) распределительным способом — суммированием первичных доходов населения и предприятий, т. е. оплаты труда и чистой прибыли отраслей.

На макроэкономическом уровне сумма чистых продуктов отраслей образует национальный доход.

В последнее время показатель чистого продукта в форме добавленной стоимости используется во всех странах с рыночной экономикой. Добавленная стоимость — это расходы на заработную плату и процент на капитал, ренту и прибыль.

Поскольку в этом случае удается избежать повторного счета, данный показатель все чаще применяется в экономической статистике при оценке объемов производства предприятий.

ПРОДУКЦИЯ (от лат. *productio* — «продукт») — это совокупность всех продуктов, произведенных за определенный промежуток времени определенным экономическим агентом (страной, предприятием и т. п.).

Готовая продукция подразделяется:

1) в зависимости от цели производства на основную и побочную;
2) по составу и назначению — на валовую и товарную.

Готовая продукция оценивается в балансе по фактической себестоимости. Если в текущем году ее оценка производится по плановой себестоимости или по оптовым ценам, то в аналитическом учете учитывается их отклонение от фактической себестоимости.

Счет «Готовая продукция» используется для обобщения всей информации о наличии и распространении готовой продукции.

Счет «Товары» используется для учета готовых изделий, приобретенных для комплектации или в качестве товаров для продажи.

ПРОДУКЦИЯ ВАЛОВАЯ — это показатель, который характеризует общий объем продукции той или иной отрасли материального производства в ценовом выражении.

Показатель валовой продукции рассчитывается в сопоставимых и текущих ценах, включает элементы продукции, не являющейся товаром (т. е. незавершенного производства).

ПРОДУКЦИЯ ИННОВАЦИОННАЯ — включает в себя вновь внедренные или подвергшиеся усовершенствованию изделия, а также продукцию, произведенную при помощи новых или значительно усовершенствованных методов производства (прочую инновационную продукцию). Иными словами, это продукция, подвергшаяся различным технологическим изменениям.

Таким образом, новая (вновь внедренная) продукция по своему определению соответствует понятию радикальной продуктовой инновации, а понятие усовершенствованной продукции — понятию инкрементальной продуктовой инновации.

Прочая инновационная продукция — это результат внедрения процессных инноваций. Данная категория включает в себя продукцию, уже выпускаемую предприятием. Кроме этого, в понятие прочей инновационной продукции входит продукция, базирующаяся на заимствованном передовом опыте, полученная при использовании новых или усовершенствованных методов производства, в их числе и реализованных ранее в производственной практике других предприятий, и распространяемых путем технологического обмена.

ПРОДУКЦИЯ КОНТРАФАКТНАЯ — это продукция, которую предприятие выпускает без соблюдения чьих-либо исключительных прав, например без соблюдения исключительного права на сдачу в прокат и публичное воспроизведение и иных имущественных прав патентообладателей. К ним относятся: нарушение патента на изобретение, промышленные образцы (дизайн), авторских прав на тиражирование аудио-, видеопродукции, программного обеспечения баз данных.

ПРОДУЦИЯ НОРМАТИВНАЯ ЧИСТАЯ — это один из ценовых показателей объема производства, который характеризует вклад данного предприятия в производство заново созданной стоимости. Элементами нормативной чистой продукции являются:

1) нормативная заработная плата;
2) нормативная прибыль выпускаемой продукции и услуг.

ПРОДУКЦИЯ ОТГРУЖЕННАЯ — это продукция, которая фактически отправлена потребителям. За момент отгрузки при этом принимается дата документа, который подтверждает факт приема транспортной организацией груза к перевозке, либо дата документа, подтверждающего сдачу заказчику продукции на месте изготовления последней.

По составу отгруженная продукция ничем не различается с товарной и реализованной, но по объему же отгруженная продукция отличается от товарной на размер изменения количества остатков готовой продукции на складе предприятия-изготовителя, а от реализованной продукции — на размер изменения количества остатков отгруженной продукции, которая не была оплачена по различным причинам.

ПРОДУКЦИЯ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ ВАЛОВАЯ — это статистический показатель, который характеризует объем продукции, произведенной отдельной отраслью материального производства. Определяют данный показатель в ценовом выражении в действующих и постоянных ценах; рассчитывают в различных отраслях заводским методом (как сумму продукции, произведенной всеми предприятиями данной отрасли) либо методом валового оборота (как сумму стоимостей всех видов продукции, которая была произведена в отрасли).

ПРОДУКЦИЯ ПОБОЧНАЯ — это продукция, получаемая параллельно с основной продукцией и не являющаяся целью производства. При вычислении себестоимости продукции побочная продукция оценивается двумя методами:

1) рассчитывают по установленным ценам и вычитают из суммы затрат на производство;
2) сумму затрат на производство распределяют между видами основной и побочной продукции по установленным коэффициентам.

ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ВАЛОВАЯ — это стоимость всей готовой продукции и полуфабрикатов, которые были изготовлены за отчетный период из материала своего и заказчика, кроме того, это стоимость выполненной работы без учета стоимости готовой продукции и полуфабрикатов собственной выработки, использованных в производстве. При помощи данного показателя характеризуются конечные результаты производственной деятельности предприятий. Показатель валовой продукции предприятия исключает повторный счет продукции внутри предприятия.

ПРОДУКЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ — это продукция, которая предназначена для производственного потребления и оказания услуг в сферах производства материальных и нематериальных товаров и услуг.

К продукции материально-технического назначения относится следующее: сырье, материалы, топливо, комплектующие изделия, инструменты, машины, оборудование, запасные части, полуфабрикаты.

ПРОДУКЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВАЛОВАЯ — это показатель, который характеризует совокупность валовой продукции всех промышленных предприятий, произведенной за отчетный период. Данный показатель определяют как сумму валовой продукции всех промышленных предприятий, которая включает в себя:

1) стоимость всей и предназначенной для реализации на сторону готовой продукции, полуфабрикатов, которые были произведены за данный период;
2) стоимость работ промышленного направления, которые были выполнены по заказам на сторону;
3) стоимость изменения остатков производства, которое не было завершено, количества оставшихся полуфабрикатов и различных приспособлений и инструментов собственной выработки.

ПРОДУКЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЧИСТАЯ — это ценовой показатель объема промышленного производства, который характеризует часть национального дохода, созданную в промышленности. Данный показатель используется в условиях плановой экономики.

Чистая продукция промышленности представляет собой вновь созданную стоимость, определяется путем исключения материальных затрат и амортизации основных фондов из объема продукции (работ, услуг) в действующих ценах предприятий.

В рыночной экономике для характеристики вновь созданной стоимости используется показатель добавленной стоимости.

ПРОДУКЦИЯ СЕРТИФИЦИРОВАННАЯ — это продукция, которая соответствует данному стандарту или иному нормативному документу. Данный документ удостоверяет, что производимая продукция соответствует определенным требованиям к техническим условиям, требованиям технического регламента.

Вышеназванная продукция нуждается в обязательном сертификате качества.

ПРОДУКЦИЯ ЧИСТАЯ — это показатель объемов производства данного пред-

приятия за определенный период времени в денежном выражении. Данный показатель характеризует результат деятельности данного предприятия или отрасли, относящейся к сфере материального производства, в целом. Показатель чистой продукции отражает только вновь созданную стоимость.

По своей структуре чистая продукция распадается на заработную плату и прибыль в зависимости от условий ее производства и распределения. Данный показатель определяют вычитанием из показателя валовой продукции совокупности материальных и иных, приравненных к ним расходов (к примеру, амортизационных отчислений).

ПРОЕКТ (от лат. *projectus* — «брошенный вперед») — термин, который используется в таких значениях, как:

1) ограниченное во времени, но относительно сложное задание (типа возведения здания под ключ, разработки новой продукции или технологии и т. п.). Разработка проекта предполагает оценку промежуточных затрат, которая проводится на основе различных методов калькуляции:
   а) по методу аналогий с заверенными проектами;
   б) по методу балльной оценки факторов, влияющих на затраты (объема, количества, производительности работ и т. п.).

Проектный менеджмент путем образования в форме матричной модели или самостоятельной структурной единицы специальной рабочей группы, расформировывающейся по окончании проекта, служит в качестве организационной формы реализации проектов;

2) совокупность расчетов, чертежей и других документов для создания сооружения или изделия;
3) замысел, план;
4) предварительный текст документа;
5) в управлении проектами — все действия, исполнители и средства для выработки и достижения определенных целей.

ПРОЕКТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — это процесс формирования сравнительно обособленного имущественного комплекса, выпускающего определенную продукцию.

Анализ инвестиционного проекта — один из важнейших разделов финансового анализа. Под анализом инвестиционного проекта понимается идентификация критических переменных, пригодных для определения успешности этого проекта, сопровождаемая интерпретацией всех релевантных данных. Анализ инвестиционного проекта должен включать его оценку — определение величин отдачи по проекту.

В зависимости от глубины проработки информации различают несколько ступеней изучения инвестиционного проекта и соответствующих им видов сопроводительной документации: от предварительной экспертизы до итоговой оценки уже разработанных проектов. Любой проект может быть описан моделью, объединяющей два потока платежей — поток капиталовложений в имущественный комплекс и поток доходов от его функционирования.

Для построения модели инвестиционного проекта необходимо:

1) установить характер распределения этих потоков во времени: являются ли они дискретными или непрерывными, интервальными или периодическими (как правило, для простоты расчетов оба потока представляют простой годовой рентой);
2) выбрать расчетную ставку процента, по которой будет производиться дисконтирование. Чем выше эта ставка, тем меньшее влияние на текущую стоимость потока оказывают более отдаленные во времени платежи. В основе расчетной ставки могут лежать учетная ставка центрального банка, усредненная ставка по кредитам, получаемым компанией, ставки по государственным ценным бумагам, усредненная доходность компаний.

После определения условий формирования потока инвестиций и потока доходов необходимо определить их текущие стоимости, так как инвестиционный конкурс реализуется через механизм сравнения не номинальных, а текущих стоимостей финансовых вложений.

ПРОЕКТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ — это технологический алгоритм, в рамках которого продукция данного предприятия (компании, организации), в том числе и прошедшая через склад, используется другими подразделениями. Производственный проект актуально или потенциально организационно обособлен от других имущественных комплексов предприятия. Хотя в том или ином конкретном случае производственный проект может и не являться подразделением предприятия по действующей управленческой схеме, но легко становится таковым, если руководство предприятия принимает соответствующее решение.

Одной из основных целей реорганизации предприятий (компаний) является установление соответствия между управленческой иерархией и проектной структурой предприятия.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА — плодотворность, эффективность деятельности людей в процессе создания материальных благ и услуг. Она выражается количеством продукции, выпущенной в единицу времени или количеством времени, затраченного на производство единицы продукции. Повышение производительности труда можно определить как уменьшение количества затраченного труда на производство единицы товара и, следовательно, снижение стоимости последнего.

Темпы роста производительности труда зависят от многих факторов:

1) от уровня квалификации работников;
2) от степени развития науки и технологического применения ее достижений;
3) от специализации, кооперирования и масштабов производства;
4) от размера и эффективности технических средств;
5) от природных условий.

При расчете показателя производительности труда на данном предприятии объем чистого или конечного продукта делят в среднем на одного работника. В масштабе общества в целом производительность труда определяется как соотношение объема национального дохода к одному работнику, занятому в материальном производстве.

Рост общественной производительности труда имеет решающее значение для увеличения общественного богатства и подъема жизненного уровня населения страны.

ПРОИЗВОДСТВО — это процесс изготовления благ материального характера; процесс использования рабочей силы, оборудования, природных ресурсов и материалов с целью изготовления определенных товаров и услуг. Производство представляет собой общественный и непрерывный процесс: постоянно повторяясь, оно исторически развивается — идет от простейших форм (добычи первобытным человеком пищи с помощью примитивных средств) до современного производства (и с точки зрения материальной основы, и с точки зрения общественной формы можно выделить общие моменты, присущие производству как таковому). Производство — это процесс воздействия человека на различные предметы и силы природы для использования их с целью удовлетворения каких-либо потребностей.

При производстве человек, воздействуя на объекты природы, придает им форму, являющуюся пригодной для удовлетворения различных потребностей, поскольку неизменной функцией производства остается переработка природных веществ с целью непосредственного потребления либо для дальнейшей переработки.

Результатом всестороннего прогресса во второй половине XX в. явилось существенное изменение производства в качественном отношении. Современное производство имеет следующие черты:

1) способно удовлетворить все основные потребности;
2) представляет собой два взаимосвязанных и дополняющих друг друга вида: материальное (занятое созданием вещественных богатств) и нематериальное (занятое созданием духовных, нравственных и других ценностей — произведений искусства, научных трудов);
3) органически включает особую сферу — сферу услуг.

ПРОИЗВОДСТВО ВСПОМОГАТЕЛЬНОЕ — это производство, которое предназначено для обслуживания основного производства. Занимается ремонтными работами, перевозкой грузов, строительством на территории предприятия и т. п. Услуги вспомогательного производства преимущественно потребляются самим предприятием, тем не менее в некоторых случаях они могут отпускаться на сторону.

Вспомогательное производство, как и услуги, относится на себестоимость продукции основных подразделений.

Производство вспомогательное простое — это вспомогательное производство, которое имеет технологический цикл в один период и выпускает продукцию однородного харак-

тера (к примеру, парокотельный цех, компрессорная и т. п.). Себестоимость единицы продукции такого производства рассчитывается делением общей суммы затрат на объем выработанной продукции в разрезе статей калькуляции.

Производство вспомогательное сложное — это вспомогательное производство, которое выполняет различные виды работ, изготавливает продукцию или оказывает услуги, предварительно прошедшие множество технологических операций (к примеру, ремонтный, транспортный цехи).

ПРОИЗВОДСТВО ЕДИНИЧНОЕ — это форма организации производства, когда некоторые виды продукции изготавливают только в одном экземпляре или небольшом их количестве. В единичном производстве используется широкая номенклатура материалов, универсальные технологии. Единичное производство получило наибольшее распространение в тяжелом машиностроении, однако в последние десятилетия в связи с использованием политики наиболее полного удовлетворения потребностей клиентов начинает завоевывать и другие отрасли экономики.

ПРОИЗВОДСТВО КОНКУРСНОЕ — это процедура банкротства, которая применяется к должнику. Должник при этом признается банкротом с целью удовлетворения соответствующих требований кредиторов. Открытие конкурсного производства происходит после признания арбитражным судом должника банкротом. Длительность конкурсного производства не должна быть больше одного года. Арбитражный суд вправе продлить указанный срок на шесть месяцев. В случае необходимости арбитражный суд может продлить длительность конкурсного производства сверх указанных сроков. Данный вердикт, вынесенный арбитражным судом, может быть обжалован. Дата признания арбитражным судом должника банкротом, и, следовательно, открытия конкурсного производства также является и датой:

1) наступления срока выполнения всех денежных обязательств, в том числе и отсроченных ранее обязательных платежей должника;
2) прекращения начисления различных неустоек, процентов и других экономических санкций по всем видам задолженностей;
3) когда сведения о финансовом состоянии должника перестают носить конфиденциальный характер и являться коммерческой тайной;
4) когда исключительно допускается совершение сделок с имуществом должника, направленных на его (имущества) отчуждение или ведущих к его передаче в пользование третьим лицам;
5) снятия ранее наложенных на имущество должника арестов и других ограничений, связанных с распоряжением имуществом должника.

Органы управления должника устраняются от выполнения задач, связанных с управлением и распоряжением имуществом должника на период между принятием арбитражным судом вердикта о признании должника банкротом и моментом открытия конкурсного производства в том случае, если подобное отстранение не было произведено прежде. Кроме того, с собственника имущества должника снимаются его полномочия.

ПРОИЗВОДСТВО КРУПНОСЕРИЙНОЕ — это форма организации производства, при которой выпуск продукции осуществляется крупными партиями в течение продолжительного периода времени. Данный вид организации производства является переходным к массовому производству.

Специализацией предприятий с подобным производством является выпуск единичных изделий крупными партиями либо комплектов изделий по предметному принципу.

ПРОИЗВОДСТВО МАССОВОЕ — это форма организации производства, специализацией которого является выпуск в больших количествах изделий, являющихся однородными по своему предназначению и конструктивно-технологическим признакам. Данная форма организации производства подразумевает предельную стандартизацию и унификацию узлов и деталей вышеназванных изделий. Основной характеристикой данного вида производства является высокий уровень общей механизации и автоматизации всех ключевых технологических процессов.

ПРОИЗВОДСТВО МАТЕРИАЛЬНОЕ — это сфера, где производятся предметы материального характера, вещественные ценности, производится оказание услуг материального характера (к примеру, доставка грузов), осуществляется выполнение работ, связанных со строительством, монтажом и ремонтом, земляных работ и т. п.

Отделение сферы материального производства от предприятий непроизводственной сферы (например информационных, образовательных услуг) было наиболее характерно для марксистской экономической теории.

ПРОИЗВОДСТВО МЕЖОТРАСЛЕВОЕ — в него входят предприятия, занимающиеся производством продукции производственно-технического предназначения в режиме производственной кооперации и осуществляющие доставку ее потребителям, которые находятся в рамках определенной территории. Подобные предприятия преимущественно создаются с целью производства технологического оборудования, инструментов, комплектующих и заготовок из черного и цветного металлов, кожи и т. д.

Для достижения максимальной эффективности подобного производства концентрируется изготовление определенного типа изделий; это позволяет осуществлять механизацию и автоматизацию производства, полнее использовать сырьевые отходы, а также способствует внедрению передовых технологических процессов.

ПРОИЗВОДСТВО МЕЛКОСЕРИЙНОЕ — это форма организации производства, при которой изделия одинакового вида, размера или наименования выпускаются небольшими партиями. Данный вид производства является переходным от формы единичного производства к форме серийного производства.

ПРОИЗВОДСТВО НЕЗАВЕРШЕННОЕ — представляет собой совокупность:

1) продукции частичной готовности (в том числе готовой продукции, не прошедшей испытаний);
2) продукции, не полностью укомплектованной;
3) продукции, не принятой заказчиком;
4) остатков заказов вспомогательного производства;
5) материалов, подвергшихся изменениям;
6) незаконченных работ.

В общем, это продукция, которая не прошла полный цикл производства, подразумеваемый технологией и необходимый для отправки продукции заказчику, поставки ее на рынок, для продажи и отгрузки на склад готовой продукции.

ПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНОЕ — экономический термин, который используется в таких значениях, как:

1) производство по изготовлению той продукции, ради которой существует предприятие. Аналитический учет расходов на производство при этом производится в свете объектов калькуляции и калькуляционных статей. Это необходимо для вычисления реальной себестоимости продукции. При журнально-ордерном учете ведомости служат регистрами аналитического учета;
2) счет бухгалтерского учета с целью обобщения сведений о расходах производства, продукция которого является целью функционирования данного предприятия.

ПРОИЗВОДСТВО ПО ПРИНИЦИПУ «ТОЧНО ВОВРЕМЯ» — система управления материально-техническими запасами, которая предусматривает, что продукция, комплектующие изделия и материалы поступают только тогда и в таком количестве, когда и сколько их требуется.

Основная цель подобной системы заключается в сокращении издержек капитала и хранения. Еще одним названием данной системы является слово «канбан» (от японского обозначения металлической пластины со сведениями о сроке и пункте поставки, которая прикрепляется к полуфабрикату).

ПРОИЗВОДСТВО ПРОМЫШЛЕННОЕ — это процесс, в котором люди, находящиеся в определенных производственных отношениях, создают соответственно общественному заказу продукты производственного и личного потребления, используя при этом различные орудия труда.

Промышленное производство подразделяется на основное, вспомогательное, обслуживающее.

Основное промышленное производство — это совокупность производственных процессов, при которых происходит превращение сырья, основных материалов или полуфабри-

катов в готовый продукт. *Вспомогательное* промышленное производство — это совокупность производственных процессов, где происходит изготовление различных инструментов, комплектующих и т. д.

Обслуживающее — совокупность производственных процессов, осуществление внутрифирменной транспортировки и складских операций всех видов.

Производство промышленное подсобное — это организационно независимое промышленное производство, которое находится на балансе предприятия и имеет собственную рабочую силу и основные фонды. В статистике промышленности учет данного производства производится отдельно и включается в общие результаты хозяйственной деятельности промышленности, а также ее отраслей.

ПРОИЗВОДСТВО С НУЛЕВЫМ ЗАПАСОМ — это форма производства и материально-технического снабжения, при которой предполагается существенное уменьшение производственных и товарных резервов, а в будущем и их ликвидация. На практике эта форма производства частично используется рядом машиностроительных фирм, реализующих в своей работе принципы системы «канбан» («точно вовремя»).

ПРОИЗВОДСТВО СЕРИЙНОЕ — это форма организации производства, для которой выпуск продукции осуществляется большими партиями, которые повторяются через определенные интервалы; при этом возможно последующее усовершенствование изделий.

Специализацией серийного производства может быть продукция сравнительно узкой номенклатуры.

ПРОИЗВОДСТВО СОПРЯЖЕННОЕ — это производство полуфабрикатов, комплектующих в пределах одной фирмы для повышения результативности основного производства.

Основной характеристикой данной формы производства являются значительные текущие расходы с расчетом на отдачу в обозримой перспективе. Окупаемость инвестиций в будущем достигается за счет роста объема производства, уменьшения трудовых расходов и т. д.

ПРОКАТ — это одна из форм имущественного найма. Преимущество данной формы перед куплей-продажей заключается в том, что тот, кто предоставляет свое имущество в наем, сохраняет за собой право собственности на него, и предоставление нанимателем обеспечения платежа в форме банковской гарантии не является необходимостью, как в случае сделок купли-продажи с рассрочкой платежа.

Прокат судна — это наем судна без экипажа. На фрахтователя при этом возлагаются все расходы по использованию судна, а также выплата наемной платы судовладельцу. Эта форма временного фрахтования судов довольно часто используется при приобретении судов с рассрочкой платежа. При этом договор проката одновременно является и договором покупки, и фрахтователь получает судно в свою собственность после окончания расчетов.

ПРОКУРА (от лат. *procurare* — «заботиться, управлять, ведать чем-либо») — это право, которое предоставляется прокуристу на совершение различных сделок от лица предприятия.

Предоставить прокуру может или собственник предприятия, или его законный представитель.

Факты предоставления и отзыва прокуры должны быть занесены в торговый реестр. При подписании сделок прокурист обязан к своему имени добавлять ссылку на прокуру.

Ни у кого нет права передачи прокуры. Владелец предприятия имеет право отозвать прокуру в любой момент без объяснений оснований отзыва.

ПРОКУРИСТ (от лат. *procurare* — «заботиться, управлять, ведать чем-либо») — это доверенный торгового предприятия, которому принадлежит широкий круг полномочий (прокура) на совершение различных сделок с сохранением при этом права владельца предприятия на контроль за их реализацией. Установление объема полномочий, заключенных в прокуре, в некоторых странах, к примеру Германии и Швейцарии, является прерогативой законодательных органов.

ПРОЛЕТАРИАТ (лат. *proletarius* от *proles* — «потомство, т. е. неимущий, имеющий только потомство») — это понятие, широко используемое марксистской экономической теорией, обозначающее класс наемных рабочих, не имеющих права собственности на средства производства.

ПРОЛОНГАЦИЯ (от фр. *prolongation* от лат. *prolongare* — «удлинять») — продление срока действия соглашения, займа, договора.

ПРОЛОНГАЦИЯ ВЕКСЕЛЯ — это продление срока платежа по векселю. Оно осуществляется или по закону, или по соглашению между держателем векселя и плательщиком (договорная пролонгация векселя).

Пролонгация по закону используется в случае наличия факторов, которые объективно препятствуют предъявлению векселя к оплате или протесту по нему (к примеру, законодательное постановление со стороны государства либо какое-нибудь действие неодолимой силы).

Пролонгация договорная бывает трех видов

1) *простая.* В этом случае заключается договоренность между держателем и плательщиком о приостановлении на определенное время исполнения обязательств по векселю без изменения принятого ранее срока платежа;
2) *прямая или квалифицированная.* В этом случае исправляется текст векселя и тем самым устанавливается новый срок платежа;
3) *косвенная.* В этом случае выставляется новый вексель с более поздним сроком платежа взамен старого.

ПРОЛОНГАЦИЯ ДОГОВОРА — это продление действия договора свыше принятого при его заключении срока. Пролонгация договора производится двумя способами:

1) путем заключения специального соглашения (протокола) о продлении договора на определенный срок;
2) путем внесения условия о продлении в самый текст договора.

Здесь обычно имеет место автоматическая пролонгация, при которой в договоре предусматривается, что в случае отсутствия заявлений договаривающихся сторон об отказе от договора за определенный срок до окончания времени его действия договор автоматически становится продленным на определенное оговоренное в нем время.

ПРОМЕССА (от фр. *promess* — букв. «обещание») — термин, который обычно используется в таких значениях, как:

1) документ, в котором указана обязанность владельца облигации выигрышного займа или лотерейного билета за определенное вознаграждение предоставить другому лицу выигрыш, если он падет на данную облигацию в ближайшем розыгрыше;
2) обязательство продавца облигации поменять ее в случае выхода ее в тираж на иную облигацию того же или аналогичного выигрышного займа, который еще не вышел в тираж погашения.

ПРОМЫСЕЛ НАРОДНЫЙ ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ — это один из видов народного творчества, производства, целью которого является создание художественных изделий практического и (или) декоративного плана. Осуществляется на базе совместного постижения и преемственного развития традиций искусства народа, проживающего в определенной местности в ходе творческого ручного и(или) механизированного труда умельцев народных художественных промыслов.

История народных художественных промыслов начинается с древности, с домашних промыслов и деревенского ремесла. Позже сформировались работающие на рынок кустарные промыслы, а также частные мастерские, которые вовлекались в систему рыночных отношений. В конце XIX — начале XX вв. во многих странах начали возрождаться народные художественные промыслы. Они стали составной частью туристического бизнеса и в то же время играют важную роль в сохранении исторических культурных традиций, поэтому их развитие поддерживает государство. В России в числе таких промыслов — палехская миниатюра, дымковская игрушка, суздальское берестяное ремесло, изготовление павловопосадских шалей и др.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ — это сфера народного хозяйства, производящая промышленные товары и оказывающая производственные услуги. Выделяют следующие виды промышленности: химическую, авиационную, автомобильную, электронную, легкую, лесную, металлообрабатывающую, текстильную, нефтеперерабатывающую, тяжелую и т. д.

ПРОНИКНОВЕНИЕ НА РЫНОК — это процесс наращивания объема продаж имеющихся товаров на существовавших рынках за счет активной маркетинговой деятельности. Это один из видов стратегии в маркетинге, цель которого — проникновение на рынок, т. е. увеличение продаж «старым» покупателям на целевом рынке. Фирма может достигнуть высокого уровня проникновения на рынок (такой уровень означает увеличение потребления определенного товара на душу населения и низкую долю рынка, и наоборот). К примеру, фирма может обслуживать лишь 20% покупателей на рынке, но иметь высокую долю рынка, так как 20% представляют 80% спроса (для многих рынков является обычным правило 80% к 20%). Применяя вариант проникновения на рынок, фирма выпускает ту же продукцию для того же рынка, но изменяться может объем ее клиентской базы.

Стратегия проникновения на рынок может осуществляться тремя путями:

1) проникновением на сегмент: тот же товар и те же сегменты;
2) увеличением сегмента: тот же товар, но новые области использования;
3) перепозиционированием на рынке: тот же товар, но новый сегмент.

ПРОПАГАНДА (от лат. *propaganda* — «то, что следует распространить») — термин, который обычно используется в таких значениях, как:

1) активное распространение различных идей в обществе, настойчивое идейное воздействие на широкие массы населения;
2) стимулирование спроса на товар, услугу или деловую организационную единицу посредством распространения о них коммерчески важных сведений в газетах и журналах или благожелательного представления по радио, телевидению, со сцены. Спонсором эта деятельность не оплачивается.

ПРОСПЕКТ (от лат. *prospectus* — «вид, обзор») — это справочное издание в виде рекламной брошюры или листовки. Может иметь также научно-техническое назначение, содержать перечень продуктов и услуг, предназначенных к выпуску и продаже.

Проспект рекламный — это вид печатной рекламы, красочное издание, которое дает сведения о конкретном товаре (или группе аналогичных товаров). В нем подробно описываются марки и модели изделий, технико-экономические данные, содержится иллюстративный материал, а также сведения о ценах.

Проспект фирмы — это издание, где подробно характеризуется производственная деятельность фирмы и ее отдельных предприятий, описываются технологические процессы и новаторские достижения. Также публикуется информация об истории фирмы, ее деятельности, связях с другими предприятиями. Из проспекта фирмы можно узнать о составе ее правления и финансовых показателях.

ПРОСПЕКТ ЭМИССИИ ЦЕННЫХ БУМАГ — это документ, в котором содержится необходимая информация о предстоящем предложении, о продаже ценных бумаг, который включает описание условий эмиссии-выпуска, финансового положения и рода деятельности эмитента. Также включает информацию, что применяется эмитентами и гарантами в целях распространения заказов. Проспект эмиссии в обязательном порядке регистрируется уполномоченным органом.

Данные об эмитенте включают:

1) полное и сокращенное наименование эмитента или имена и наименования учредителей;
2) юридический адрес эмитента;
3) номер и дату свидетельства о государственной регистрации в качестве юридического лица;
4) информацию о лицах, владеющих не менее чем 5% уставного капитала эмитента;
5) структуру руководящих органов эмитента, (это указанно в его учредительных документах), список членов директоров, правления или органов управления эмитента, осуществляющих аналогичные функции на момент принятия решения о выпуске эмиссионных ценных бумаг с указанием фамилии, имени, отчества и всех должностей каждого его члена как в настоящее время, так и за последние пять лет;
6) список тех юридических лиц, в которых эмитент располагает более чем 5% уставного капитала;
7) список всех филиалов и представительств эмитента (полные наименования, дата и место регистрации, юридические адреса, фамилии, имена, отчества их руководителей).

ПРОСРОЧКА — в финансовых и юридических отношениях этот термин несет в себе несколько смыслов:

1) халатность должника и неаргументированная задержка в исполнении правого требования;
2) невыполнение — нарушение должником (кредитором) предусмотренных законом (или договором) сроков исполнения обязательства (начальных и конечных, общих и частных, промежуточных, специальных и т. п.). Любое неаргументированное нарушение установленных каким-либо правовым документом сроков исполнения обязательств означает просрочку. Ответственность за просрочку может регламентироваться либо нормативным актом, либо предусматривается сторонами в договоре. Должник ответственен перед кредитором за убытки как из-за недобросовестности, так и в силу форс-мажорных обстоятельств. В случае просрочки должнику устанавливаются пени — взимание неустойки.

ПРОСРОЧКА ДОЛЖНИКА — это невыполнение должником сроков исполнения обязательства. Должник, не выполнивший обязательство и, как следствие, просрочивший исполнение, несет ответственность перед кредитором как за убытки, причиненные просрочкой, так и за последствия случайно наступившей во время просрочки невозможности исполнения. В случае, если из-за просрочки должника исполнение утратило интерес для кредитора, он может требовать возмещения убытков, отказавшись от принятия исполнения. Должник не считается просрочившим до тех пор, пока обязательство не может быть исполнено вследствие просрочки кредитора.

ПРОСРОЧКА КРЕДИТОРА — это отказ кредитора принять предложенное должником соответствующее исполнение, невыполнение кредитором действий, предусмотренных законом, иными правовыми актами или договором, до совершения которых должник не мог исполнить своего обязательства.

Просрочка кредитора дает должнику право на возмещение причиненных просрочкой убытков в случае отсутствия доказательств со стороны кредитора, что просрочка произошла по обстоятельствам, за которые ни он сам, ни те лица, на которых в силу закона, иных правовых актов или поручения кредитора было возложено принятие исполнения, не отвечают. По денежному обязательству должник не обязан платить проценты за время просрочки кредитора.

ПРОСТОЙ ПРОИЗВОДСТВА — временная приостановка трудовой деятельности фирмы, предприятия, их подразделений. Простой производства может возникнуть по не зависящим от работника причинам или по его вине. Оплата труда работника за время простоя не по его вине производится в размере не ниже МРОТ (минимального размера оплаты труда). В иных случаях фирма возмещает убытки от простоя производства путем взыскания штрафов с поставщиков, не выполнивших договорные обязательства, или с иных виновных лиц.

Для оптимальной работы фирмы риск простоя производства можно уменьшить такими методами, как:

Сформирование запаса страховых средств производства;
2) система выбора и оценивания поставщиков;
3) создание многоканальной системы снабжения.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ (англ. *protectionism)* — регулирующая политика правительств, которая направлена на защиту отечественных предпринимателей от конкурентной иностранной продукции. Осуществляется политика сдерживания методами повышения барьеров торговли при помощи тарифов и квот. Эта политика преследует расширение внешних рынков для отечественной продукции.

Протекционизм воздействует на ограничение поставок импорта комплексом прямых и косвенных ограничений:

1) таможенных тарифов;
2) квотирования (установления доли разрешаемых к ввозу в страну товаров);
3) нетарифных барьеров;
4) валютных ограничений;
5) компенсационных пошлин;
6) внутренних налогов и сборов;
7) особого режима государственных закупок;
8) добровольных ограничений экспорта.

Для политики протекционизма свойственно финансовое угнетение иностранных товаропроизводителей, но материальное стимулирование экспорта товаров. Система протекционистских мер заключает в себе следующее:

1) введение высоких таможенных пошлин;
2) количественное регламентирование импорта;
3) использование ограничительных качественных стандартов;
4) создание препятствий конкуренции иностранных товаров с местными продуктами.

При политике протекционизма пополняется государственная казна дополнительными денежными поступлениями от таможенных пошлин и других сборов.

Но в то же время протекционизм может явиться причиной кризиса в экономике, вследствие постоянного удерживания повышенного уровня цен на продукты, защищенные высокими пошлинами. Продукция отечественных производителей становится не конкурентоспособной, слабеет мотивация развития технического прогресса, не происходит снижения издержек в отраслях хозяйства, огражденных от иностранной конкуренции.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ ТАМОЖЕННЫЙ — регулирующая экономическая политика государства, ориентированная на поощрение развития национальной экономики и ее защиту от иностранной конкуренции. Осуществляется при поддержке высоких таможенных пошлин на ввозимые иностранные товары при ограничениях или полном запрещении ввоза определенных товаров.

ПРОТЕСТ (от лат. *protestor* — «публично доказываю») — применяется в экономической сфере, трактуется как:

1) радикальное возражение против чего-либо;
2) официальное, регламентированное представление соответствующих судебных и прокурорских органов о пересмотре судебных приговоров и решений;
3) нотариальный акт о неплатеже по векселю в срок или об отказе в его акцептовании.

ПРОТЕСТ ВЕКСЕЛЯ — это акт официального документа, нотариальное заявление кредитора о неуплате векселедержателем в срок суммы, обозначенной на векселе. Таким актом могут быть засвидетельствованы следующие юридические факты:

1) отказ (возражение) плательщика по переводному векселю от акцепта векселя, проставления даты акцепта (протест в неакцепте векселя или в недатировании акцепта);
2) отказ векселедателя простого векселя, подлежащего оплате в определенный срок, от предъявления, от проставления на векселе отметки о предъявлении или от проставления даты отметки о предъявлении (протест в непроставлении отметки о предъявлении или недатировании отметки);
3) отказ плательщика или векселедателя от оплаты векселя (протест в неплатеже);
4) отказ депозитария векселя от его выдачи собственнику (протест в невручении).

Уполномоченное по векселю лицо может предъявить судебный иск для реализации своих прав по векселю лишь после заверения нотариусом указанных фактов. Опротестованные векселя не принимаются банками к учету и в обеспечении выдаваемых кредитов не могут служить средством платежа. Протест в неплатеже может указывать на финансовые трудности плательщиков.

ПРОТЕСТ МОРСКОЙ — юридически оформленное письменное заявление капитана судна в целях защиты правовых интересов судовладельца в случае аварии и иного рода происшествий (во время плавания или стоянки судна). Морской протест выступает в качестве основания для предъявления к судовладельцу имущественных претензий.

В целях обеспечения доказательств капитан судна делает заявление о морском протесте, составляется акт о «морском протесте» или «МП» при нотариусе.

Морской протест включает в себя информацию относительно факторов происшествия, причин, вызвавших его, в том числе сведения о нанесенном ущербе и о принятых по предотвращению или уменьшению ущерба мерах.

ПРОТОКОЛ (от греч. *protokollon* — «первый лист с обозначением даты и имени писца, который приклеивался к свитку») — юридически оформленный документ, подписанный сторонами, о результатах ведения, установления фактов перед заключением договора или соглашения.

ПРОТОКОЛ О НАМЕРЕНИЯХ — юридически оформленный документ, в котором стороны свидетельствуют о своих намерениях вступить в контрактные подготовительные обязательства на указанный в документе срок. Помогает разрешить спорные вопросы об ответственности сторон на предконтрактной ступени, связанные с правовой квалификацией документов, подписываемых на различных стадиях переговоров.

Основным вопросом является установление истины: требований, предъявляемых сторонами, юридической и экономической независимости в отношении каких-либо обязательств или, наоборот, желание зафиксировать свои обязательства по определенным вопросам.

ПРОФЕССИОГРАММА (от лат. *professio* — «занятие, специальность» + греч. *gramma* — «линия, буквы») — требования, предъявляемые профессией к человеку, их обстоятельное, развернутое описание, куда входят психологические, производственные, технические, медицинские, гигиенические и другие особенности специальности, профессии. В профессиограмме указываются функции данной профессии и затруднения в ее освоении, связанные с определенными психофизиологическими качествами, профпригодностью человека и с организацией производства.

ПРОФЕССИЯ (от лат. *professio* — «занятие, специальность») — официальное занятие, служащее источником существования. Предмет постоянной деятельности человека; определенное свойство трудовой деятельности, требующей комплекса специальных теоретических знаний и практических навыков, приобретаемых в результате подготовки и опыта работы. Функциональное значение профессии несет в себе совокупность трудовых операций, связанных с характером технологического процесса, предметами труда.

ПРОФИЛЬ (фр. *profit)* — совокупность основных типических черт хозяйства (например экономический профиль), специальной квалификации:

1) совокупность определенных характерных черт, описывающих профессию, специальность, а также хозяйство и т. п.;
2) те базовые характеристики, благодаря которым компания (часть компании) популярна среди определенной целевой группы потребителей. Корпоративный профиль (образ компании и ее продукции в глазах целевой группы).

ПРОФИТ (фр. *profit)* — прибыль, барыш, выгода. Выгодный контракт для двух или одной из сторон. Выгодная, прибыльная экономическая ситуация (в частности для брокеров).

ПРОФИТ-ТАЙКИНГ (англ. *profit taking)* — подобная политика применяется фирмами в целях избавления от излишних «залежалых» денежных средств, чтобы пустить в оборот деньги (деньги делают деньги), осуществляется посредством выпуска, продажи акций и пр.

ПРОФИЦИТ (от лат. *proficit* — «расти, повышаться») — состояние рынка, где объем предложения блага превышает объем спроса на него. (Положительное сальдо бюджета, превышение доходов над расходами).

ПРОФОРМА (от лат. *pro forma* — «ради формы») — имеет несколько значений:

1) бланк, формуляр, документ, что отражает в себе сведения по договору;
2) формально выполненное условие, действие.

Проформа чартера — присущая форма с дополнениями и изменениями в некоторой договоре, необходимая фрахтователю (грузоперевозчику) при транспортировке груза (фрахта), выпускаемая на фрахтовый рынок для ускорения самого обращения груза (фрахта) на внешнем и внутреннем рынке. Оформляется для предотвращения ошибок при согласовании условий фрахтовой сделки. Дополнения и изменения касаются или условий контракта купли-продажи, или условий портов погрузки-выгрузки, или других соображений.

Проформы чартеров упрощают и ускоряют фрахтовые операции и широко используются на фрахтовом рынке.

ПРОЦЕДУРА (от лат. *procedere* — «продвигаться») — регламентированное описание процесса действий при обсуждении, ведении какого-либо дела.

ПРОЦЕДУРА ЛИКВИДАЦИИ БИРЖЕВОЙ СДЕЛКИ — согласованный порядок действий обеих сторон сделки, которому следуют в случае невыполнения контрброкером обязательств. Как следствие действий ликвидации покупатель может купить на стороне, а продавец может продать на сторону или ликвидировать сделку.

Процедура реорганизационная — регламентированные меры, направленные на поддержание деятельности фирмы-должника с целью оздоровления и предотвращения его ликвидации.

Процедура управления — несет в себе определенный порядок выполнения комплекса управленческих операций, рассмотрения и ведения дел с целью оптимального управления, контроля за деятельностью фирмы.

Процедура учетная — метод отражения хозяйственных операций фирмы в системе учета и контроля.

ПРОЦЕДУРА ЭМИССИИ ЦЕННЫХ БУМАГ — регламентированное описание процесса и порядка проведения эмиссии ценных бумаг. Выделяются несколько стадий в процессе эмиссии ценных бумаг:

1) принятие эмитентом решения о выпуске ценных бумаг;
2) регистрация выпуска ценных бумаг;
3) для документарной формы выпуска — изготовление сертификата ценных бумаг;
4) размещение эмиссионных ценных бумаг;
5) регистрация отчета об итогах выпуска эмиссионных ценных бумаг.

Регистрация проспекта эмиссии ценных бумаг производится в том случае, если они размещены среди полного круга владельцев или заранее известного круга владельцев.

При регистрации проспекта эмиссии ценных бумаг процедура эмиссии дополняется следующими стадиями:

1) подготовкой проспекта эмиссии эмиссионных ценных бумаг;
2) регистрацией проспекта эмиссии эмиссионных ценных бумаг;
3) раскрытием всей информации, содержащейся в проспекте эмиссии;
4) раскрытием всей информации, содержащейся в отчете об итогах выпуска.

Процедура эмиссии государственных и муниципальных ценных бумаг, условия их размещения и обращения регулируются федеральными законами или в порядке, ими установленном.

ПРОЦЕНТ (от англ. *interest* — «доля») — сумма поверх займа, рассчитанная в процентном отношении к сумме заемных средств (плата за использование денег в форме займа).

Доход от использования заемных средств является источником уплаты процента.

Уровень процентных ставок дифференцируется в зависимости от формы кредита, видов кредиторов и заемщиков, характера непроизводственной ссудной операции, сроков и размеров ссуд, их обеспеченности (на объем процентных ставок влияние оказывают спрос и предложение ссудного капитала).

Кредиторы применяют процент по займам и устанавливают такую номинальную процентную ставку, которая обеспечивает адекватное погашение последствий инфляции.

Процент брутто — процент, исчисляемый до уплаты налога.

Процент нетто — процент, исчисляемый после уплаты налога.

Процент точный — процент, рассчитанный на основе года в 365 дней в отличие от обычного процента на основе 360 дней.

Процент временный — процент прибыли, получаемый по акциям с момента их приобретения до даты погашения.

Процент нью-йоркский — процент, рассчитываемый на основе фактического числа дней в месяце в отличие от стандартного тридцатидневного месяца.

Процент пассивный — процентная ставка для средств, принятых на банковский депозит.

Процент сложный — такой способ расчета процента, при котором прибыль, полученная за определенный период, реинвестируется вновь, и с нее также за последующий период рассчитывается новый процент прибыли.

ПРОЦЕНТ БАНКОВСКИЙ — такая форма процента по кредитам, при которой кредитором выступает ЦБ РФ или иное банковское учреждение.

Существует несколько видов банковских процентов: депозитный, по кредитам, по межбанковским кредитам. Сумма банковского процента определяется договором участников сделки. Суть процента в макроэкономической среде, в рыночной экономике — средняя норма прибыли. Обстоятельства отклонения банковского процента от нормы могут быть как общими, так и частными.

К *общим* факторам можно отнести развитость денежно-кредитного рынка, баланс спроса и предложения заемных средств, регулирующую линию политики Центрального банка РФ, степень инфляционного обесценения денег.

К *частным* факторам относят условия функционирования коммерческого банка, специфику договора с заемщиком и дифференцируются (раскладываются) по отдельным видам банковских процентов. Процентные ставки по кредитам устанавливаются коммерческими банками, исходя из размера кредита и срока его погашения, кредитоспособности заемщика, качества обеспечения возвратности кредита, издержек привлечения средств, расходов по оформлению кредита и контролю, необходимости обеспечения прибыльности работы заемщика.

ПРОЦЕНТ ЗА КРЕДИТ — уплата процентов заемщиком кредитору за пользование заемными средствами. Процент за кредит определяется в процентах к сумме кредита, причем исчисляется исходя из расчета пользования кредитом в течение года.

Уровень процента за кредит прямо пропорционален размеру ссуд, сроков, их обеспеченности, форме кредитования и степени кредитных рисков.

Проценты классифицируются по времени (долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные) и признаку (фиксированные и плавающие).

ПРОЦЕНТ НАЧИСЛЕНИЯ — определенная сумма, получаемая банком за предоставление банковских услуг. Проценты начисления, полученные по двум статьям расходов (кредит-процент и дебет-процент), что соответствует следующему виду основной деятельности банка — хранению вкладов физических и юридических лиц. Исчисляется как величина полученных денег за исключением накладных расходов.

Банк также взимает проценты при выполнении нетрадиционных банковских услуг, в том числе консультационных, посреднических и пр.

ПРОЦЕНТ ССУДНЫЙ — такой процент, который выплачивается ссудополучателем за предоставление ему суммы денег на оговоренный срок. Величина процентной ставки пропорциональна величине процента ссудного.

Ссудные проценты измеряются в процентах и обозначаются в виде десятичной или натуральной дроби. В последнем случае она фиксируется в контрактах с точностью до 1/16. Начисление процентов, как правило, производится дискретно (на конец определенного периода — месяца, квартала, года).

Ссудные проценты выплачиваются или по мере их начисления, или плюсуются к сумме долга. Они могут исчисляться как простые (плюсуются к одной и той же начальной сумме на протяжении всего срока ссуды) или сложные (когда ссудный процент начисляется на сумму с уже начисленными в предыдущем периоде процентами). Ссудные проценты могут быть фиксированными на протяжении действия контракта и не меняться или плавающими (гибкими в зависимости от динамики инфляции, валютного курса и т. д.).

ПРОЦЕНТ УЧЕТНЫЙ — экономический термин, имеет два значения:

1) плата, взимаемая банками за авансирование денег путем покупки векселей, ценных бумаг, купонов акций и облигаций, иных долговых обязательств до наступления сроков оплаты по ним;
2) ссудный процент, взимаемый Центральным банком РФ за межбанковский кредит.

ПРОЦЕНТЫ ГАРАНТИРОВАННЫЕ ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ — это проценты, которые выплачиваются покупателям облигаций до начала срока действия процентного купона.

ПРОЦЕНТЫ НАЧИСЛЕННЫЕ — экономический термин, применяется в ситуациях, когда:

1) проценты выплачиваются банком вкладчику по депозитам;
2) проценты уплачиваются заемщиками банку за предоставление кредита.

ПРОЦЕСС (от лат. *processus* — «продвижение») — этот термин, обычно используется в таких значениях, как:

1) процесс некоего явления, системность состояний, стадий развития и т. д.;

2) совокупность последовательных действий, направленных на достижение какого-либо результата;
3) судебное дело.

ПРОЦЕСС БЮДЖЕТНЫЙ — регламентируемая деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления (и участников бюджетного процесса) по составлению, рассмотрению, исполнению проектов, планов доходов и расходов государства, фирм, домашних хозяйств. Составной частью бюджетного процесса являются бюджетное регулирование, частичное перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами различных уровней. Составление и исполнение бюджета является функцией органов исполнительной власти, а рассмотрение, утверждение и контроль за осуществлением плана бюджета является функцией органов представительной власти.

Формирование бюджетов включает в себя следующие три стадии:
1) планирование, составление бюджетов;
2) рассмотрение бюджетов;
3) утверждение бюджетов.

Завершающим этапом является формирование и утверждение отчетов об исполнении бюджетов.

ПРОЦЕСС ИННОВАЦИОННЫЙ — практическое усовершенствование и разработка изобретений в разных областях (инновации технологий или изделий). Это процесс преобразования научных знаний в инновацию, и его можно представить как последовательную цепь событий, которая проходит от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании. Инновационный процесс не заканчивается внедрением продукта в сферы деятельности, но продолжает развиваться и совершенствоваться и после внедрения. Инновационный процесс ориентирован на тесную взаимосвязь с областью внедрения; его направленность, темпы и цели зависят от социально-экономической среды, в которой он функционирует и созидается.

Инновационный процесс состоит из таких последовательных этапов, как:

1) *фундаментальные* научно-исследовательские работы. Эти исследования не связаны непосредственно с решением конкретных прикладных задач, именно они являют в себе основу инновационного процесса. На этой стадии идет глубокое исследование идей и преобразований. Не все фундаментальные исследования дают положительный эффект (в среднем лишь 10% может быть использовано в дальнейшем в инновационной деятельности);
2) *прикладные* научно-исследовательские работы. Эти работы устремлены на исследование путей практического применения открытых ранее явлений и процессов. Цель научно-исследовательских работ прикладного характера — решение технической проблемы, получение конкретных научных результатов, которые в дальнейшем могут быть использованы для производства новых видов товаров, разработки новых технологий;
3) *опытно-конструкторские* работы — завершающая стадия всех вышеперечисленных научных исследований. На этом этапе формируются стандарты новой техники, материалов, технологии, которые могут быть отданы после соответствующих испытаний в серийное производство;
4) *проектирование, строительство и освоение.* Последняя ступень. На этой стадии осуществляется передача результатов опытно-конструкторских работ в производственную сферу: тут разрабатывается проект предприятия, осуществляется его строительство, производятся точные испытания новой (усовершенствованной) продукции, техническая и технологическая подготовка производства. Но этот этап является и коммерциализацией нового продукта от запуска в производство до выхода на рынок в качестве товара. При запуске инновации в жизнь требуются немалые инвестиции на реконструкцию производственных мощностей, на подготовку персонала, рекламную деятельность и т. д. На этой фазе инновационного процесса также невозможно стопроцентно предугадать реакцию рынка на новый товар, и инвестиции продолжают носить рисковый характер.

ПРОЦЕСС ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ — существенный фактор в развитии социально-экономической системы. Особое внимание нужно уделить качественному информационному обеспечению на стадиях преобразования. Переход к очередной стадии осуществляется на основании данных, полученных путем исследований таких развитии, которые раскрывают оптимальное окончание предыдущего элемента переходного периода. В процессе институциональной трансформации участвуют три группы преобразующих факторов.

Исходные: они заключают в себе технический прогресс, модификации в обеспеченности факторами производства, замещение потребительских преимуществ, вхождение в состояние хронической депрессии, смещение в культурно-ценностных ориентациях.

Опосредующие: преобразование личных интересов людей, принадлежащих к различным классам, экономическим и социальным группам общества.

Непосредственные: трансформация среди различных общественных институтов с их специфическими интересами, способных активно действовать, принимать решения на различных экономических уровнях (государство, политические партии, объединения предпринимателей, трудовые коллективы).

Факторы институциональной трансформации можно классифицировать как экономические и внеэкономические уровни, из которых экономические действуют внутри экономической системы, а внеэкономические — через внешние связи.

Стоит заметить, что структура, уровень развития, характер факторов институциональной трансформации в разных странах различны. Действие таких механизмов подвержено влиянию самого объекта — трансформируемой экономической системы. Конкретные методы институциональной трансформации зависят от многих сомножителей:

1) готовности системы к преобразованиям (в нашем случае — формирования предпосылок рыночной экономики и степени готовности к трансформации различных институтов);
2) состояния самой системы (бескризисного или кризисного развития);
3) наличия субъективных предпосылок трансформации (реальной политической власти у социальных и экономических групп, осуществляющих трансформацию экономики);
4) состояния внешней организационно-правовой среды (стадии противоборства или нейтралитета).

ПРОЦЕСС ИНФОРМАЦИОННЫЙ - процесс представления, хранения и передачи данных с целью оперативного управления предприятием и его отдельными структурными подразделениями. Информационные процессы можно классифицировать как:

1) информационные процессы, обеспечивающие выбор и формирование целей (целеполагание);
2) информационные процессы, предназначенные для разработки программы действий (планирование);
3) информационные процессы, обеспечивающие нормальное протекание управляемого процесса по заданной программе (регулирование).

ПРОЦЕСС ПЕРЕГОВОРНЫЙ — порядок ведения переговоров, который включает следующие этапы:

1) подготовку к переговорам;
2) процесс их ведения;
3) анализ результатов и выполнение достигнутых договоренностей.

Подготовка к переговорам является основным этапом переговорного процесса. От правильной и грамотной подготовки зависит результат переговоров. Подготовительный этап необходимо вести по двум направлениям:

1) организационное направление. Данное направление предполагает определение участников переговоров (формирование делегации), места и времени встречи, повестки дня каждого заседания, согласования с заинтересованными организациями вопросов, имеющих к ним отношение. Важное значение имеет состав делегации (так как с обеих сторон в переговорах должны принимать участие лица, имеющие специальные полномочия на их ведение);
2) содержательное направление. Данное направление содержит анализ проблемы и интересов участников; определение общего подхода к переговорам и собственной позиции на них; определение возможных вариантов решения.

Процесс ведения переговоров включает следующие действия:

1) изучение интересов, позиций участников;
2) обсуждение (аргументацию предложений и взглядов);
3) согласование интересов и выработку совместного решения.

На фазе исследования интересов и позиций участников стороны выдвигают предложения способов решения проблемы, поясняют требования каждого из участников, все стороны должны проанализировать, какие интересы стоят за теми или иными позициями, важно заметить, что одни и те же вещи должны пониматься одинаково. Результатом данного этапа переговоров является установление отношений сотрудничества и взаимопонимания.

Стадия обсуждения. В ходе этого этапа стороны приводят мотивировку собственной позиции. В процессе обсуждения предлагаемые решения оцениваются, и выявляется, с какой из позиций другой стороны можно согласиться, а что является неприемлемым. Аргументация, которую приводят стороны, должна быть ясной и понятной.

На стадии согласования интересов и выработки совместного решения совместно разрабатывают варианты соглашения.

Неотъемлемой стадией переговорного процесса является анализ результатов и выполнение договоренностей. Важно заметить, что подписание конвенции не всегда свидетельствует о благополучном проведении переговоров, ровно так же, как и отсутствие соглашения. После завершения цикла переговоров необходимо соотнести, как полученные результаты сказываются на интересах, а также как соблюдаются принятые договоренности. Действия сторон в отношении друг друга есть индикатор результативности переговорного процесса.

ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ — деятельность, направленная не реализацию, продажу товара, услуги, она включает следующие этапы:

1) распознание, поиск и оценку потенциальных покупателей;
2) предварительную подготовку к визиту;
3) способ мотивации клиента на покупку;
4) презентацию, проверку результатов.

ПРОЦЕСС КОММУНИКАЦИОННЫЙ — это обмен информацией между группой людей (от двух и более). Цель коммуникационного процесса — обеспечение понимания и владения информацией, необходимой для обмена сообщениями и развития своей деятельности. В коммуникационном процессе выделяют четыре основных элемента:

1) отправителя — лицо, генерирующее идеи или собирающее информацию и передающее ее;
2) сообщение — информацию, закодированную с помощью символов;
3) канал — средство передачи информации;
4) адресата — то лицо, которое получает информацию и интерпретирует ее.

Процесс коммуникационный включает следующие стадии:

1) зарождение идеи;
2) кодирование и выбор канала;
3)передачу;
4) декодирование.

ПРОЦЕСС ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ — процесс, который состоит из совокупности необходимых ступеней для оперативного функционирования. Другими словами, это признание проблемы, исследование проблемной ситуации, определение проблем и осознание их как своих, выбор главной проблемы и выработка своего решения, планирование и внедрение изменений, оценка хода и результатов процесса изменений.

1. *Признание проблемы:* ее выявление, обоснование, признание необходимости изменений есть уже возможность изменений. Особо важно признание наличия проблемы высшим руководством.

2. *Исследование проблемной ситуации:* обнаружение (поиск) расхождений желаемых результатов при решении проблемы с фактическим результатом. Выявить это можно различными методами: интервью с руководителями, с сотрудниками, анкетированием (анонимным или персональным), наблюдением, личным опытом, методом анализа объективных данных (документов).

3. *Определение проблем и осознание их как своих:* важным вопросом является привлечение к процессу выявления проблем именно тех людей, кого они могут затрагивать. При отказе верить в наличие проблемы ее решение не имеет смысла. Концепция «собственности» показывает, что вовлеченные в процесс решения конфликта люди осознают, что они сами являются частью проблемы, понимают последствия и осознают ответственность за разработку и внедрение изменений, необходимых для ее решения. Неэффективно заставлять людей решать проблему без осознания того, что это их проблема. В результате (в лучшем случае) люди делают вид, что решают проблему.

4. *Выбор главной проблемы и выработка своего решения:* эффективный психологический ход заключается в том, что люди должны считать проблему своей в равной степени с мнением, что и решение этой проблемы осталось за ним. Это позволяет:

1) не испытывать угнетения;
2) следующую проблему действительно решить самому;
3) избежать молчаливого протеста изменениям. (Иначе те, кто не согласен с решением, могут даже втайне желать, чтобы предпринимаемые действия не удались.)

5. *Планирование и внедрение изменений:* на этой стадии решение принято и воспринимается всеми как свое. Следовательно, оно должно быть внедрено. При этом нужно найти ответы на ряд вопросов. Какие процессы, функции должны являться следствием решения? Как это сделать? К какому сроку? Кто за что будет отвечать? Люди, участвовавшие в определении проблемы и выработке решения, оказываются ключевыми фигурами при осуществлении изменений. Почти всегда эти люди вносят свои коррективы в первоначальный вариант решения.

6. *Оценка хода и результатов процесса изменений.* Важно снабдить это необходимой информацией всех участников изменений, дать оценку их деятельности со стороны руководства. Следовательно, необходимо предусмотреть критерии оценки и мероприятия по обмену информацией между руководством, теми людьми, кто осуществляет изменения, и теми, кого они затрагивают. Внимание должно быть сфокусировано на вопросах: какие результаты получаются и приносят ли действия ожидаемые результаты?.

ПРОЦЕСС РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ — совокупность действий и хозяйственных операций, направленных на сбыт и продажу товаров, услуг. В самом начале планирования процесса реализации товаров, услуг они обеспечивают фирму заказами (потребительской конъюнктурой), на их основе составляется план по номенклатуре, положенный в основу организации производственного процесса. Заключаются договоры с заказчиками, где указываются: ассортимент, срок отгрузки, количество и качество продукции, цена, форма расчетов.

ПРОЦЕСС СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ — соответственная практическая деятельность руководства фирмы, направленная на предприимчивое управление. ПСУ состоит из нескольких последовательно выполняемых этапов:

1) анализа внутренней и внешней среды организации;
2) формулирования миссии организации;
3) определения целей;
4) разработки стратегии;
5) реализации стратегии;
6) корректировки стратегии (на основе анализа плана-факта).

Стратегическое управление предназначено обеспечить условия для выживания организации и достижения ее целей в долгосрочной перспективе. Внимание руководства главным образом должно быть направлено на внешнее окружение для быстрой и адекватной реакции на изменения.

Для успешной работы компании в современных условиях важно не изолированное, а комплексное применение элементов стратегического управления, это значит, что потребуется создание формализованной системы стратегического управления. Речь идет именно о своевременном соблюдении логически установленных форм. Формализация необходима для создания системы управления, слабо зависящей от конкретных людей и их персональных качеств. В итоге возрастает устойчивость организации в целом.

Создание системы стратегического управления требует значительной перестройки системы управления компании по таким направлениям, как:

1) деловые процессы (процедуры управления);
2) организационные структуры (распределение полномочий);
3) образ мышления и поведение руководителей и сотрудников.

Создание системы стратегического управления влечет за собой глубокие организационные изменения. Внедрение системы

стратегического управления является трудоемким и проблемным в большей степени, чем проведение других изменений, так как переход на стратегическое поведение может вызвать сопротивление, но требует переосмысления деятельности компании всеми, кто в ней работает. А недостаточное осознание руководством и сотрудниками компании необходимости и отсутствие соответствующих мер для проведения организационных изменений может свести на нет любые намерения по совершенствованию процесса управления предприятием.

ПРОЦЕСС ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ — методы и виды производственной (хозяйственной) деятельности фирмы, которые включают:

1) *осуществление закупок,* в ходе чего приобретается товарно-материальный капитал (основные средства), необходимый для осуществления производственных и хозяйственных нужд и приобретения товаров для реализации;
2) *производство* — процесс разработки, изготовления продукции, ее выпуск, оказание услуг, другими словами, полный рабочий процесс;
3) *реализацию,* на этой стадии происходит осуществление договорных обязательств перед заказчиками и покупателями. При этом выручка от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг зачисляется на расчетный счет или возникает дебиторская задолженность.

ПРУДОН ПЬЕР ЖОЗЕФ (1809—1865) — французский публицист, социалист, теоретик анархизма.

Родился в Безансоне в семье мелкого крестьянина, с ранних лет зарабатывал себе на кусок хлеба. По причине материальных лишений не закончил учебу в колледже. Занимался самообразованием, рассматривая овладение наукой прежде всего как способ выбиться из нужды. Будучи сначала наборщиком, потом корректором и наконец совладельцем небольшой типографии, он весь досуг посвящал чтению книг.

Ученый и публицист, издатель газет и депутат Национального собрания, участник революции 1848 г., последние годы своей жизни провел в эмиграции.

Основные труды

Ум социолога П. Ж. Прудона занимали проблемы общества, он написал множество книг и статей, затрагивая в них вопросы собственности. Известность получил, опубликовав работу под названием «Что такое собственность?» (1840 г.), где утверждал, что «собственность — это кража». Также П. Ж. Прудон опубликовал работы, затрагивающие экономические, политические вопросы: «Система экономических противоречий, или Философия нищеты» (1846 г.), «Исповедь революционера» (1849 г.), «Теория налога» (1861 г.), «О политической способности рабочих классов» (1865 г.).

Главные достижения

С именем Прудона связаны утопические идеи анархизма, его основными социальными идеями и их распространением в массах. Прудон выработал и популяризировал анархическое мировоззрение, во Многом подготовив появление поколения парижских коммунаров. По мнению Прудона, политическая свобода невозможна без экономического обеспечения и без децентрализации управления. Он полагал, что лишь при абсолютной свободе личности, осознании людьми своих интересов и их взаимном согласовании истинная анархия и реальное единство возможны.

Прудон, будучи противником рыночной экономики и неограниченной конкуренции, не стремился заменить их государственно-социалистической тотальной регламентацией. Придерживаясь принципа равновесия, Прудон отстаивал равноценные права общества, личности, отрицая как эгоистические, так и деспотические крайности. Чтобы предотвратить их, французский политик-анархист видел путь в разрушении государственной власти и социальной иерархии, в замене их добровольным союзом свободных личностей, общин и местностей. Как и у большинства социалистов, отправным пунктом в идеологии Прудона является критика права собственности.

В ходе революции 1848 г. Прудон счел своим политическим долгом помочь практическому решению вопросов, внезапно поставленных перед обществом, и он создал утопию — банк обмена. Это программа реорганизации обмена и установления безденежного товарного хозяйства посредством учреждения народного банка, выдающего «рабочие квитанции». Существенная позиция, на которой базировался проект, заключалась в том, что из всех капиталов, позволяющих их владельцам взимать с продукта трудящегося премию под названием процента, ренты, дисконта, самым важным является денежный капитал, потому что все капиталы в конце концов предлагаются на рынке в виде денег. Если бы деньги ссужались безвозмездно, то право добычи тотчас исчезло бы для всех других капиталов. Таким образом, уничтожение процента позволит трудящимся занимать деньги безвозмездно, непосредственно приобретать все полезные капиталы вместо того, чтобы занимать их, что помешает всем держателям капитала получать нетрудовой доход. Собственность постепенно была бы сведена к владению. Обмен был бы отмечен характером взаимности, потому что трудящийся получал бы весь продукт своего труда, не делясь им ни с кем. Это были утопические надежды на экономическую справедливость. Когда справедливость будет гарантирована при обмене, когда будет достаточно свободного договора для обеспечения ее, тогда все будут равны, одинаково покровительствуемы, и, он полагал, источники конфликтов нейтрализуются. «Раз капитал и труд будут отождествлены, общество может существовать самостоятельно и не нуждаться в правительстве». В результате восторжествует анархия (отсутствие правительства).

Прудон критически отзывался о политике капитализма и считал необходимостью реформировать ее. Он полагал, что, устраняя отрицательные стороны разделения труда, собственности, стоимости, можно улучшить капиталистическое товарное хозяйство путем возврата к мелкому товарному производству. Краеугольным камнем экономической концепции Прудона является теория конституированной стоимости. Стоимость он рассматривал как носитель двух противоположных идей: идеи потребительной и идеи меновой стоимости. Противоречие между потребительной и меновой стоимостью, по замыслу Прудона, устраняется путем конституирования стоимости в синтетическую. Таким образом, конституированная стоимость представляет собой синтез потребительной и меновой стоимости. Этот синтез происходит в обмене. Более того, стоимость конституируется или синтезируется путем установления эквивалентного обмена. Но для этого, Прудон понимал, необходимо, во-первых, производить товаров столько, сколько требуется, во-вторых, создать условия реализации этих товаров.

Прудон предлагал сохранить товарно-денежное хозяйство без денег, капитала и процента. Идеи Прудона были подхвачены различными течениями анархизма в мелкобуржуазных странах.

ПУЛ (от англ. *pool* — «общий котел»). Один из видов монополии.

1. В страховании — добровольное временное объединение страховщиков, созданное в целях совместного страхования рисков на условиях солидарной ответственности участников объединения. Страховые компании объединяются в пулы в случаях опасных, крупных или малоизвестных и новых рисков для страховщиков. Деятельность пула строится на принципах соцстрахования (страховой пул) или перестрахования (пул перестраховочный).

В первом случае каждая компания ответственна за возмещение убытков и получает часть собранной пулом премии в соответствии со своей квотой. Во втором случае компания передает пулу лишь часть принятой ответственности, исходя из своих финансовых возможностей, и соответствующую этой части долю страховой премии, а пул распределяет ответственность и премию между всеми ее членами. Таким образом, пул перестраховочный выступает посредником и распределяет передаваемые в перестрахование риски между своими участниками.

2. В ипотечном кредитовании пул — это портфель ипотек со сходными характеристиками (по виду заложенных объектов недвижимости, срока погашения долга, процентным ставкам и т. д.).

ПУЛ БИРЖЕВОЙ — добровольное необходимое объединение финансовых средств участников биржи в целях проведения согласованных действий.

ПУЛ ПАТЕНТНЫЙ — официальное соглашение двух или нескольких компаний о взаимном использовании патента. Такие доходы в пуле распределяются пропорционально участию в приобретении патента.

ПУЛ ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЙ (англ. *reinsurance pool)* — пул страховых компаний, но каждая компания проводит страхование независимо, передавая пулу только часть принятой ответственности. Из чего следует, что пул перестраховочный является посредником, распределяющим передаваемые в перестрахование виды риска между своими участниками.

ПУЛ СТРАХОВОЙ (англ. *insurance pool)* — пул страховых компаний, учрежденный в целях совместного страхования опасных, крупных или малоизвестных видов риска. Доходы участников страхового пула распределяются пропорционально объему произведенных взносов.

ПУЛ ТОРГОВЫЙ — пул, участники которого накапливают на складах определенный товар, чтобы образовать искусственный дефицит, вследствие чего цена поднимается до приемлемого для продажи уровня.

ПУЛ-МАРКЕТИНГ (от англ. *pool* — «тянуть, притягивать») — пул, ориентированный на нужды потребителя с помощью объединений процессов маркетинга.

ПУНКТ (от лат. *punctum* — «точка») — специальная величина, которая применяется для обозначения изменения цен на акции, облигации, курсы валют, процентные ставки. Пункт может быть равен величине денежной единицы или проценту.

Пункт базисный — финансовый параметр, который используется для характеристики разницы в процентных ставках, изменения дохода по ценным бумагам, равен сотой части процента.

Пункт поставки — финансовый термин, применяется в таких значениях, как:

1) зона, куда осуществляется поставка товаров по условиям самой поставки;
2) пункт, определяемый товарными биржами, куда могут быть поставлены товары или финансовые инструменты, проданные по срочным контрактам.

ПУТ — особый вид соглашений (опцион), обусловленное договором право на покупку или продажу ценных бумаг.

Пут трэд быков — некая комбинация покупки опциона «пут» по более низкой «внутренней» стоимости и продажи опциона «пут» с большей стоимостью.

Пут спрэд медведей (англ. *bear put spread)* — комбинация покупки опциона «пут» с большей внутренней стоимостью и продажи опциона «пут» с меньшей.

ПУТЬ КРИТИЧЕСКИЙ — череда наибольшей длительности операций при сетевом планировании. Такая длина критического пути определяет продолжительность работ по выполнению проекта и показывает, что задержки на критическом пути ведут к увеличению общего срока работ.

ПУТЬ СБЫТА — процесс системной реализации товара, продукта от места производства до конечного потребителя по всей сбытовой цепи, включает все звенья, участвующие в сбыте, — самостоятельные и несамостоятельные. К несамостоятельным звеньям относятся сбытовые подразделения производственного предприятия, к самостоятельным можно отнести торговые предприятия, торговых агентов и представителей. Посредниками в сбыте являются экономически и юридически самостоятельные агенты, к которым относятся оптовые и розничные торговцы.

Выбор и формирование пути сбыта является весьма важным решением в области маркетинга. При этом должны необходимо учитывать такие факторы, как:

1) вид и уникальность товара;
2) необходимость проведения рекламной компании;
3) состав покупателей на потенциальном рынке;
4) характер конкуренции.

Иногда в маркетинге проводят различие между прямым и непрямым сбытом. Прямой сбыт предполагает использование стратегии прямых продаж. В случае непрямого сбыта путь сбыта включает розничную и (или) оптовую сеть.

Политика в области пути сбыта содержит решения о числе звеньев сбытовой цепи, которое изменяется в зависимости от характера сбыта, а также о том, должен ли сбыт носить интегрированный или избирательный характер.

ПУЧОК ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ — согласно экономической теории прав собственности не ресурс (средства производства или рабочая сила) сам по себе является собственностью, а доля прав по использованию ресурса. Основоположниками теории прав собственности являются известные американские экономисты — Р. Коуз и А. Алчиан. Но к работе над этой теорией подключились и такие ученые, как И. Барцель, Г. Беккер, Д. Норт, Н. С. Ченг, Р. Познер и др.

Охарактеризовать полный «пучок прав» собственности (другими словами, комплекс прав) можно такими элементами, как:

1) право владения, т. е. право исключительного физического контроля над благами;
2) право использования, т. е. право применения полезных свойств благ для себя;
3) право управления, т. е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
4) право на доход, т. е. право обладать результатами от использования благ;
5) право суверена, т. е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
6) право на безопасность, т. е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
7) право на передачу благ в наследство;
8) право на бессрочность обладания благом;
9) запрет на пользование способом, наносящим вред внешней среде;
10) право на ответственность в виде взыскания, т. е. возможность взыскания блага в уплату долга;
11) право на остаточный характер, т. е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных функций.

ПЯТНО БРОСКОЕ — изобразительное средство, которое разрабатывается и применяется в рекламе в целях привлечения внимания и мотивации потребителя к приобретению данного товара, услуги (в газетной и журнальной рекламе — крупные выделенные заголовки).

ПЯТЬ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ — факторы, под влиянием которых складывается процесс формирования конкурентной среды.

1. *Входные барьеры.* Появление новых конкурентоспособных фирм обостряет конкурентную борьбу и заставляет обороняться, в том числе за счет создания входных барьеров на рынок.

2. *Потребители продукции.* Влияние предпочтений потребителей продукции на конкурентные преимущества: потребители сталкивают интересы конкурирующих предприятий с помощью спроса, отдаваемых предпочтений на некий товар и иными воздействиями на рынок, это приводит к снижению цен, повышению качества продукции, увеличению количества и качества потребляемых услуг.

3. *Поставщики продукции.* Поставщики воздействуют на конкурентную борьбу главным образом при помощи цены и качества поставляемых товаров и оказываемых услуг.

4. *Товары-заменители.* Влияние товаров-заменителей определяется их наличием или отсутствием, качеством, эффективной рекламой на данном рынке.

5. *Государственная политика* — это регулирующие (сдерживающие или развивающие) действия государства, например антимонопольная политика, финансовая политика стимулирования конкуренции, регулирование экспорта и импорта, социальная защита потребителей и т. д.

ПЯТЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ (англ. *five fundamental economic questions)* — каждая экономическая система ставит пять вопросов, на которые необходимо дать правильные ответы:

1) что производить;
2) как производить;
3) как распределить общий объем произведенного продукта;
4) как поддерживать эффективную занятость;
5) как обеспечить гибкость экономической системы.

В более узком представлении совокупность фундаментальных вопросов можно свести к вытекающим из вышесказанного трем вопросам:

1) *что* из товаров и услуг выгодно и необходимо производить и в каком количестве;
2) *как* должны быть произведены эти товары и услуги (соотношение качество-цена);
3) *кто* получит и сможет потребить (использовать) эти товары, т.е. нужно выявить потребительскую группу.

Каждая экономическая система складывается из возможностей и потребностей общества, нации, их места нахождения и вырабатывает свои ответы на вопросы, *что, как* и *кто.* Ведь от способа решения главных экономических проблем, типа собственности на экономические ресурсы формируются и соответствующие типы экономических систем.

Р

РАБОТА НА НЕПОЛНУЮ РАБОЧУЮ НЕДЕЛЮ (НЕПОЛНЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ) — работа, которая в обшей сложности за неделю не превышает сорока часов (т. е. продолжительность рабочего времени меньше нормальной). Сокращенная продолжительность рабочего времени должна рассматриваться сразу при приеме на работу и заключении трудового договора, сторонами которого выступают работник и работодатель, или после заключения такого договора.

Лица, которым предоставляется право на неполную рабочую неделю:

1) беременные женщины;
2) опекуны, попечители, имеющие иждивенца до четырнадцати лет или ребенка-инвалида до восемнадцати лет;
3) лица, осуществляющие уход за больным членом семьи.

Работа на неполную рабочую неделю не подразумевает, что работники в этом случае ограничиваются в продолжительности или предоставлении основного отдыха каждый год. Также такие условия не означают, что работники неполного рабочего дня ущемляются при расчете трудового стажа и в других трудовых правах.

Труд лиц, которые работают неполную рабочую неделю, оплачивается в зависимости от отработанного ими времени или соответственно объему произведенных работ.

РАБОТА «ПО ПРАВИЛАМ» -- форма протеста, действия против предпринимателей, управляющего персонала, владельцев предприятий, состоящие в строгом выполнении работниками, не прибегающими к забастовке, всех правил с целью срыва непрерывного производственного процесса.

Работа «по правилам» чаще всего включает в себя и запрет на сверхурочную работу.

РАБОТА ПО СОВМЕСТИТЕЛЬСТВУ В НОЧНОЕ ВРЕМЯ — работа, осуществляемая с двадцати двух до шести часов. Обычно продолжительность смены в ночное время сокращается на один час.

Случаи, когда ночное время приравнивается к дневному:

1) если в этом возникает производственная необходимость согласно трудовым условиям;
2) на посменных работах при шестидневной рабочей неделе с одним выходным днем;
3) если для работника устанавливается рабочее время в сокращенной форме;
4) если работник принят на работу специально для того, чтобы работать в ночное время.

Лица, не допускаемые к работе в ночное время:

1) беременные женщины;
2) инвалиды;
3) работники, не достигшие восемнадцати лет.

Лица, допускаемые к работе в ночное время с их письменного согласия:

1) женщины, имеющие детей в возрасте до трех лет;
2) работники, имеющие детей-инвалидов;
3) работники, ухаживающие за больными членами семьи;
4) матери и отцы, воспитывающие детей до пяти лет без супруги (супруга);
5) опекуны детей до пяти лет.

РАБОТА СВЕРХУРОЧНАЯ — работа, на которую по инициативе работодателя затрачивается рабочее время, превышающее установленную законодательством или уставом предприятия продолжительность, с условием, что работник дает на это согласие в письменной форме.

Случаи привлечения работника к сверхурочным работам:

1) производство работ, в которых возникает необходимость при обеспечении обороны страны или предотвращении аварии на производстве, стихийного бедствия;
2) производство работ, являющихся общественно необходимыми, таких как водоснабжение, газоснабжение, отопление, освещение, канализация, инфраструктура;
3) необходимость закончить работу, выполнение которой не было обеспечено в течение нормального рабочего времени по техническим условиям производства, в том случае, если невыполнение данной работы может способствовать порче, гибели имущества работодателя, государственного, муниципального имущества либо созданию угрозы жизни и здоровью людей;
4) производство определенных временных работ, таких как ремонт, восстановление сооружений, если их неисправность может грозить прекращением работ для значительного числа работников;
5) продолжение работы в случае, когда один из сменяющих работников не явился на работу, а она осуществляется без перерыва (в таком случае работодатель должен заменить не явившегося сменщика другим работником).

В соответствии с Трудовым кодексом РФ продолжительность сверхурочной работы одного работника должна быть менее четырех часов в течение двух дней подряд и ста двадцати часов в год. К данному виду работ не допускаются беременные женщины, несовершеннолетние лица и др.

Сверхурочная работа оплачивается за первые два часа в размере, превышающем полуторный, а за последующие часы — по двойному тарифу. По этой причине возникает необходимость в том, чтобы работодатель вел точный учет сверхурочных работ каждого из работников и осуществлял их оплату согласно принятым нормативам. Если работник пожелает, то может компенсировать сверхурочную работу (вместо оплаты) предоставлением дополнительного времени на отдых, которое, однако, не должно превышать отработанного сверхурочно времени.

РАБОТА СДЕЛЬНО ОПЛАЧИВАЕМАЯ — работа, оплата которой прямо зависит от объема произведенных работ.

В основе сдельной системы оплаты труда лежит сдельная расценка, т. е. размер оплаты за выработку единицы продукции. Заработная плата сдельщика зависит от количества выработанных единиц продукции, нормы времени.

Системы сдельной формы оплаты труда:

1) простая сдельная;
2) сдельно-премиальная;
3) прогрессивно-сдельная:
4) косвенно-сдельная;
5) бригадно-сдельная;
6) аккордная.

Условия применения сдельной оплаты труда:

1) правильное нормирование и тарификация работ;
2) учет нормы выработки;
3) контроль качества продукции (часто при увеличении объема производства страдает качество);
4) организация труда, исключающая простои по вине работодателя;
5) возможность роста производительности труда.

Если сдельный работник выполняет работу различных квалификаций, то оплата его труда производится в соответствии с расценками выполняемой работы.

При выполнении работ в выходные или праздничные дни сдельным работникам оплата производится как минимум по двойным сдельным расценкам.

Ограничения максимального размера заработной платы при сдельной оплате труда не устанавливаются.

РАБОТНИК — физическое лицо, которое по вступлении в трудовые отношения с предприятием, организацией выполняет соответствующую работу в этом учреждении.

Характеристики работника:

1) обладает юридической свободой, возможностью распоряжаться своей рабочей силой;
2) лишен средств производства и средств существования.

Права работника:

1) на заключение, изменение и расторжение трудового договора;
2) на предоставление ему работы, условий и рабочего места, соответствующих трудовому договору;
3) на своевременную и в полном объеме выплату заработной платы;
4) на отдых, отпуск, выходные дни, праздники, что обеспечивает установление нормы рабочего времени;
5) на повышение квалификации, профессиональной подготовки;

6) на создание профессиональных союзов и вступление в них;
7) на участие в управлении организацией;
8) на защиту своих прав и свобод, а также интересов согласно закону, разрешение споров, возникающих на индивидуальном и коллективном уровнях;
9) на возмещение вреда от выполнения профессиональных и трудовых действий, обязанностей;

йна обязательное социальное страхование.

Обязанности работника:
1) добросовестное и качественное выполнение трудовых и профессиональных обязанностей;
2) соблюдение регламента, правил, принятых в трудовом распорядке организации, а также трудовой дисциплины, требований по охране труда и безопасности;
3) выполнение установленных норм труда;
4) бережное отношение к имуществу работодателя и других работников;
5) сообщение работодателю о ситуации, представляющей угрозу здоровью и жизни людей, сохранности имущества работодателя.

РАБОТНИК НАЕМНЫЙ — лицо, трудовая деятельность которого осуществляется по установленным правилам и нормам, при этом основные фонды предприятия (средства производства, помещения, транспорт и др.), обеспечивающие производственный процесс, чаще всего не являются его собственностью.

При устройстве на работу наемный работник в письменной или устной форме заключает трудовой договор с работодателем, где обговариваются условия труда, форма и величина его оплаты.

К наемным работникам относятся:
1) избранные, назначенные или утвержденные на должность лица, которые при исполнении обязанностей должны получать гарантированную заработную плату (в том числе директора, управляющие предприятиями и др.);
2) служители религиозных культов;
3) лица, проходящие службу в вооруженных силах и железнодорожных войсках, органах государственной безопасности и внутренних дел.

Наемные работники подразделяются:
1) в зависимости от категории на:
а) гражданское население;
б) военнослужащих;
2) по длительности произведенных работ на:
а) постоянных;
б) временных;
в) сезонных;
г) работников для случайной работы.

РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ХАРАКТЕРА — элемент производства промышленной продукции.

В стоимость промышленных работ не включается стоимость предмета труда (продукции, над которой осуществлялись работы).

Работы промышленного характера включают:
1) работы по восстановлению потребительской стоимости, утраченной продукцией, ранее произведенной на промышленных предприятиях (т. е. ремонтные работы);
2) работы, исполнение которых производится в целях увеличения для потребителей стоимости промышленной продукции (доработка и доведение до полной готовности продукции, полировка, расфасовка, упаковка и др.).

РАБОЧАЯ СИЛА — термин, имеющий два определения:
1) в марксистской трактовке под ним понимается способность человека к труду;
2) в современной экономической науке это трудоспособное население, которое в трудовых ресурсах признается экономически активным.

Экономическая категория «рабочая сила» рассматривается как товар, следовательно, она должна обладать потребительской стоимостью. Стоимость рабочей силы определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для нормальной жизнедеятельности работника и его семьи, что определяется такими факторами, как историческое формирование, уровень экономического развития государства, природно-климатические условия, национальные, культурные особенности и др.

В качестве формы денежного выражения стоимости рабочей силы выступает заработная плата, которая является ее ценой.

РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ — количество часов, отработанных в продолжение рабочего дня, недели, месяца или года.

Различают три понятия рабочего времени:
1) рабочее время, предлагаемое предприятием, — результат рабочего графика, предложенного работникам предприятия;
2) действительное рабочее время — фактически отработанные работником часы. Оно обычно отличается от рабочего времени, предлагаемого предприятием: либо больше него (сверхурочные часы), либо меньше (болезни, отпуска, отгулы, простои и т. д.);
3) оплачиваемое рабочее время — чаще всего документально фиксируется и служит для вознаграждения наемного работника. Отличается от действительно отработанного рабочего времени, так как в оплату могут включаться больничные, выходные и праздничные дни и т. д.

РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ ГИБКОЕ — работа, для которой начало, окончание, продолжительность рабочего дня выступают как результат соглашения работника и работодателя.

Наемный работник выполняет отработку своего суммарного количества рабочих часов в течение определенных учетных периодов времени (рабочего дня, недели, месяца и др.), что фиксируется работодателем.

РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ НЕНОРМИРОВАННОЕ — режим работы, особенности которого заключаются в том, что отдельные работники по распоряжению работодателя иногда привлекаются к выполнению своих трудовых обязанностей за пределами нормальной продолжительности рабочего времени, если в этом возникает необходимость. В качестве примера ненормированного рабочего времени выступает рабочее время у менеджеров.

Список должностей с ненормированным рабочим временем устанавливается согласно коллективному договору предприятия, соглашению или правилам внутреннего трудового распорядка.

РАБОЧЕЕ МЕСТО — место (включая прилагаемые к нему средства производства), необходимое для того, чтобы работник (группа работников) определенной профессии выполнял на нем необходимую работу и трудовые функции.

Различают рабочие места следующих работников: рабочих, инженерно-технического и административно-управленческого персонала.

РАБОЧИЕ — это работники, занимающиеся физическим трудом в сфере материального производства, которая включает промышленность, строительство, транспорт и другие отрасли.

Термин «рабочие» носит несколько условный характер. Крестьян можно назвать сельскохозяйственными рабочими.

РАБОЧИЕ ДЕНЬГИ — денежные знаки, которые, по мнению некоторых мелкобуржуазных экономистов и социалистов-утопистов XIX в., должны быть непосредственно выражены в часах рабочего времени, заключенного в товарах. Идея рабочих денег выдвигалась как средство социалистического преобразования экономики: сторонники «рабочих денег» считали особым их преимуществом то, что цены товаров не могут отклоняться от стоимости, в результате чего якобы утвердится закон стоимости как закон «справедливого обмена» и будут уничтожены все противоречия капитализма. Английский социалист-утопист Р. Оуэн (1771—1858) и его последователи сделали попытку осуществить это на практике, учредив в 1832 г. в Лондоне и других городах «базары справедливого обмена» для продажи и покупки товаров на «рабочие деньги». Выпустив «рабочие деньги», Оуэн предполагал, что если товары будут обмениваться не на металлические деньги и банкноты, а на «рабочие деньги», то это приведет к постоянному обмену равных количеств труда, а тем самым будет исключена возможность эксплуатации человека человеком. Некоторые экономисты (в Англии — Дж. Грей (1798—1850), во Франции — П. Ж. Прудон (1809—1865)) приписывали «рабочим деньгам» способность ликвидировать экономические кризисы, безработицу и другие негативные явления.

Утопизм «рабочих денег» заключается в том, что корень зла их сторонники видели не в частной собственности на средства производства, а в отсутствии рациональной системы обмена. Проектируя замену металлических денег «рабочими деньгами», социалисты-утописты тем самым предлагали заранее объявить частный труд непосредственно общественным, что несовместимо с природой производства. «Базары справедливого обмена» потерпели крах, поскольку здесь скопилась масса нереализуемых товаров.

РАВЕНСТВО — в экономической науке, как правило, данный термин понимается как равенство доходов, имущества, возможностей и пр. При этом внимание уделяется возможностям равенства или неравенства некоторых социальных явлений или групп.

В другом понимании термин «равенство» может использоваться как:

1) понятие взаимной абсолютной заменимости объектов;
2) понятие математического равенства, уравнения.

РАВЕНСТВО РИКАРДО (англ. *ricardian equivalence)* — понятие в экономике, которое можно определить как:

1) теорию в экономической науке, согласно которой потребители могут точно определить уровень будущих налогов, так как принимают во внимание размеры государственного долга. По этой причине накопление государственного долга в сочетании с необходимым для его погашения будущим увеличением по своим экономическим последствиям равносильно росту текущего налогообложения;
2) утверждение, которое заключается в следующем: дефицит государственных доходов (из-за сокращения налоговых поступлений) не будет способствовать вытеснению частных инвестиций, так как произойдет увеличение потребительских сбережений для установления в дальнейшем более высоких налогов.

РАВНОВЕСИЕ — состояние экономики, при котором сложившиеся в ней количественные экономические пропорции обеспечивают оптимальное сочетание товарных и денежных потоков, стабильность цен и удовлетворительное функционирование экономической системы.

Понятие равновесия является сложным, так как экономическая система состоит из множества составляющих, а их оптимальное соотношение может быть достигнуто только в относительном контексте (при нескольких базовых равновесиях). Рыночная экономика является структурой динамичной и постоянно изменяющейся, поэтому желаемого равновесия достичь очень трудно и происходит это редко.

Составляющие равновесия:

1) стабильность цен (это понятие носит относительный характер, так как в развивающейся экономике наблюдается постоянный рост цен. Уровень цен считается стабильным, если его отклонение от базового уровня не превышает 2—3%);
2) спрос и предложение (должны быть однопорядковыми величинами, обладающими одинаковой способностью приспосабливаться к определенной ситуации);
3) гармония разделов платежного баланса (является отражением равновесия национальной экономики страны в аспекте международных отношений);
4) оптимальное сочетание спроса и предложения рабочей силы (конъюнктура рынка труда, характеризует гармонию между трудом и заработной платой);
5) гармоничное состояние рынка сбережений и инвестиций (является показателем оптимальной прибыльности экономической системы);
6) величина денежной массы (должна соответствовать стоимости реальных товарооборотов после завершения производственного цикла);
7) некоторое географическое равновесие в объемах и ритме экономической деятельности (поддерживает экономическое равновесие).

РАВНОВЕСИЕ ВНЕШНЕЕ — выражается в поддержании нулевого сальдо платежного баланса государства при фиксированном или плавающем режиме валютного курса.

Способы его достижения:

1) осуществление определенного положения счета текущих операций;
2) удержание точно определенного уровня валютных резервов государства.

Для достижения внешнего равновесия и ликвидации дефицита платежного баланса государству необходимо стремиться к получению положительного сальдо в счетах движения капитала посредством разработки и осуществления ограничительной денежной политики (возможно, повышения ставки банковского процента).

Обеспечение сбалансированности платежного баланса иногда осложняется мобильностью движения капитала, т. е. торможением процесса перелива капитала между странами из-за отличия внутренней ставки процента от ее мирового уровня.

РАВНОВЕСИЕ ВНУТРЕННЕЕ — выражается в сбалансированности спроса и предложения при условии полной занятости и отсутствии инфляции.

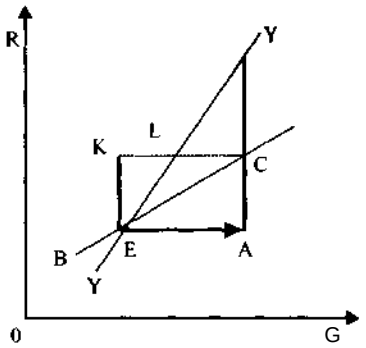


Рис. 77. График внутреннего равновесия

В коротком периоде внутреннее равновесие достигается путем регулирования совокупного спроса (благодаря проведению бюджетной и денежно-кредитной политики).

На рисунке *11 G* — государственные расходы, *R* — процентная ставка, точка *E* — точка, где достигается внутреннее и внешнее равновесие. Если увеличиваются государственные расходы, то государственные доходы будут увеличиваться с эффектом мультипликатора. Это выражается в движении точки *E* в точку *Л.* Тогда возникает проблема избыточного спроса, а возросший доход приводит к инфляционному давлению. Чтобы решить эту проблему, государству необходимо уменьшить денежную массу в обращении посредством увеличения процентной ставки, в результате чего снижается спрос, т. е. точка *A* сдвигается в точку *B*, тогда доход соответствует полной занятости производственных ресурсов, восстанавливается внутреннее равновесие.

Сочетания *G* и *R* образуют кривую *YY.* Все, что ниже кривой *YY*, указывает на избыточный спрос, все, что выше или правее кривой, указывает на избыточное предложение.

РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА — оптимальное состояние денежного рынка, которое достигается при равновесном соотношении спроса и предложения на деньги, т. е. пересечении кривых D_m и S_m в точке *E*, которая, в свою очередь, определяет равновесную (оптимальную) ставку процента или цену денег, т. е. i_r

Состояние равновесия на денежном рынке достигается при изменении цен на облигации. Изменение цен на облигации способствует тому, что в обратном направлении изменяется ставка процента. При оптимальной (равновесной) процентной ставке наблюдается постоянство в ценах на облигации и равенство спроса и предложения денег.

Факторы, влияющие на состояние равновесия:

1) предложение денег;
2)спрос на деньги.

Процентная ставка реагирует на изменение вышеперечисленных факторов, и устанавливается новое состояние равновесия.

Сокращение предложения денег на денежном рынке влечет за собой временный дефицит денег, следовательно, увеличение цены на деньги, т. е. поднимается процентная ставка (рис. 78(1)). При увеличении предложения денег на денежном рынке происходит

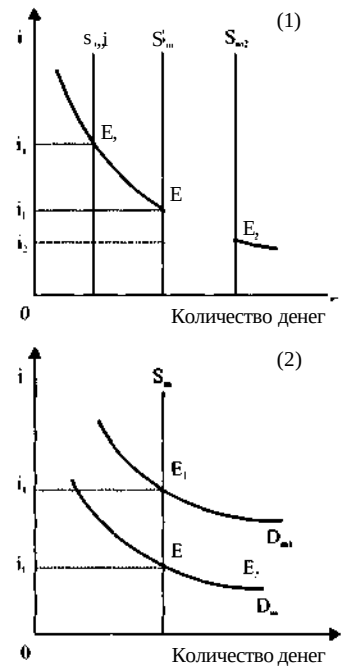


Рис. 78. Равновесие денежного рынка при изменении предложения денег (сверху) и при изменении спроса на деньги (снизу)

обратная ситуация, т. е. процентная ставка уменьшается.

При увеличении спроса на деньги снова возникает ажиотаж и дефицит денег, их цена увеличивается, т. е. процентная ставка поднимается вверх (см. рис. 78(2)). При уменьшении спроса на деньги возникает их перебыток на денежном рынке, что приводит к уменьшению их цены и процентной ставки.

РАВНОВЕСИЕ КОНКУРЕНТНОЕ ДОЛГОВРЕМЕННОЕ — на конкурентном рынке фирмы могут свободно входить и выходить из отрасли. Главным условием вхождения в отрасль является то, что прибыль от производства должна быть выше, чем от производства в других отраслях. В противном случае фирма выходит из отрасли (или закрывается).

Чтобы принять решение о продолжении выпуска продукции или немедленном закрытии производства, фирма сопоставляет выручку с переменными издержками (так как в краткосрочном периоде постоянные издержки не рассматриваются как уже произведенные, а в долгосрочном периоде они рассматриваются как переменные).

В долгосрочном периоде средние производственные издержки продукции не должны превышать цену на товар.

Таким обратом, зная величину издержек фирмы, можно определить оптимальную величину выпуска продукции этой фирмы при различном уровне цен, а также объем производства и цены, при которых производство станет убыточным и появится необходимость немедленного закрытия предприятия.

Кривая отраслевого предложения представляет собой совокупность кривых предложения всех фирм данной отрасли. Точка, отражающая оптимальную величину объема производства и наилучшую цену на товар, находится на пересечении кривой отраслевого спроса и кривой отраслевого предложения (см. рис. 79).

В условиях чистой конкуренции кривой спроса для отдельной фирмы является горизонтальная прямая. Это значит, что одна конкурентная фирма из отрасли не оказывает влияния на равновесную цену.

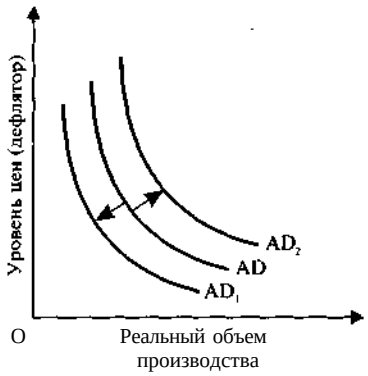


Рис. 79. Равновесие в долгосрочном периоде

Доля фирмы на отраслевом рынке определяется ее предельными издержками. Чем больше продукции она может произвести до того, как ее предельные издержки будут равными цене, тем больше ее доля на отраслевом рынке и тем выше уровень ее экономической прибыли при прочих равных условиях (т. е. неизменной технологии производства, постоянной цене на производственные ресурсы и т. д.).

Каждая фирма отрасли должна подстраиваться под состояние равновесия всей отрасли с учетом своего уровня издержек и общей конъюнктуры.

РАВНОВЕСИЕ КОНКУРЕНТНОЕ КРАТКОСРОЧНОЕ — состоит в том, чтобы фирма выбрала оптимальный объем продаж с целью максимизации доходов и минимизации убытков. Так как в краткосрочном периоде фирма не может существенно изменить объем выпуска, регулирование может происходить через объем продаж.

Пути достижения равновесия:

1) сравнение получаемого общего дохода и общих издержек производства (это дает возможность проверить прибыльность оптимального объема продаж в коротком периоде);
2) сравнение предельного дохода и предельных издержек производства (дает возможность проверить предельную прибыльность оптимального объема продаж или выпуска).

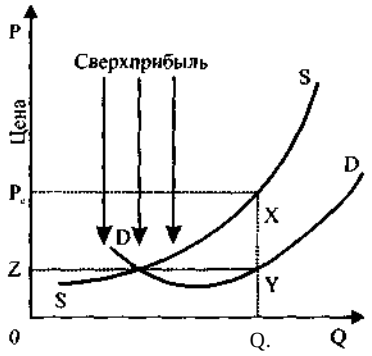


Рис. 101. Равновесие в краткосрочном периоде

На рисунке 101 показано, что оптимальный объем выпуска продукции и цена на него равны соответственно Q_e и P_e. При таком сочетании цены и объема выпуска (продаж) фирма может получить сверхприбыль — P_e-*ZYX*.

РАВНОВЕСИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ — это оптимальное состояние экономической системы с точки зрения соблюдения интересов всех субъектов экономических отношений, необходимое условие обеспечения непрерывного процесса воспроизводства в общественном масштабе.

Достижение идеального равновесия практически невозможно, так как оно исключает возможность появления таких явлений, как банкротство, стихийные бедствия, кризисы и т. д. В действительности равновесие рынка отличается от теоретического равновесия: непредвиденные обстоятельства не исключаются и могут повлиять на общую тенденцию изменения экономической ситуации.

Модели макроэкономического равновесия:

1) впервые модель общественного воспроизводства была создана Ф. Кенэ в 1758 г. в виде «Экономических таблиц», где он показал, как создаваемые в сельском хозяйстве валовый и чистый продукты страны в натуральной и денежной формах обращаются между тремя выделенными им классами французского общества. Ф. Кенэ оказался прародителем идеи, что поддержание постоянного процесса воспроизводства требует соблюдения некоторых пропорций;
2) идея французского экономиста была развита К. Марксом, который создал модели простого и расширенного воспроизводства. К. Маркс делил общественное воспроизводство на два подразделения: первое олицетворяло собой средства производства для самого производства, второе — производство конечной продукции для потребления.

Согласно марксистской модели макроэкономическое равновесие возможно, если будут соблюдаться следующие пропорции:

$$I(V+m) \geq II\ C,$$
$$I(C + V+m) \geq IC + UC,$$
$$I(V + m)+II(V + m) \geq U(C + V+m),$$

где С — стоимость потребленных средств производства;

V— переменный капитал, который принимает форму заработной платы;

M — прибавочная стоимость, получаемая от предпринимательской деятельности. Она либо полностью потребляется, либо делится на капитал и доход;

(V + m) — новая стоимость переменного капитала;

(C + V + m) — прибавочная стоимость;

I и II — подразделения производства;

3) модель общего равновесия была создана австрийским экономистом Л. Вальрасом. В своей работе «Элементы политической экономии», которая вышла в 1874 г., он конкретизировал идею А. Смита о «невидимой руке» рынка и представил математическое выражение общего экономического равновесия в условиях свободной конкуренции. Согласно идее Л. Вальраса макроэкономическое равновесие — это результат суммы свободных экономических сделок свободно конкурирующих производителей и потребителей. Система уравнений Л. Вальраса выражает следующее: общее предложение конечных продуктов в денежном выражении должно быть равно платежеспособному спросу, т, е. сумме доходов;
4) итальянский экономист В. Парето дополнил равновесие Вальраса равным благосостоянием двух и более участников рыночных отношений. Оптимум Парето гласит: «любое изменение, которое никому не повредит, но улучшит положение хотя бы некоторых, следует рассматривать как прогрессивное в экономике»;
5) для практического анализа макроэкономического равновесия была построена мо-

дель «затраты — выпуск». Ее разработчиком является американский экономист русского происхождения В. Леонтьев. Модель «затраты — выпуск» построена на основе структурных взаимозависимостей всех фаз воспроизводства. Эта модель представлена в виде таблиц баланса выпуска и затрат. Она опирается на общее равновесие спроса и предложения и соответствующий уровень цен;

6) модель макроэкономического равновесия в условиях государственного вмешательства в экономику была разработана Д. Кейнсом. Согласно его модели «доходы — расходы» равновесие наступает тогда, когда совокупные расходы равны национальному доходу страны.

РАВНОВЕСИЕ МАКСИМАЛЬНО ПРИБЫЛЬНОЕ — достигается в том случае, если фирма получает максимальный доход, не нарушая основных экономических пропорций.

Методы увеличения прибыли:

1) за счет повышения уровня цен на товар (тогда при одинаковом объеме производства будет происходить увеличение дохода);
2) за счет увеличения объема производства и скорости товарооборота.

На конкурентном рынке фирма не может повлиять на цену, так как не обладает рыночной властью, т. е. она может воспользоваться только вторым методом максимизации прибыли. С микроэкономических позиций, если увеличение товарооборота будет осуществлять одна фирма, то ее влияние на цену минимально. Это значит, что дополнительно выпущенную продукцию она сможет реализовать по той же цене, что и основную партию товара (см. рис. 81).

Рис. 81. Графики спроса на совершенно конкурентном рынке

Кривая спроса отдельной фирмы на рынке свободной конкуренции представляет собой прямую линию, параллельную оси абсцисс — объему продаж, т. е. независимо от того, сколько продукции реализует фирма, цена остается постоянной. Реализация каждой дополнительной единицы продукции приносит фирме прибыль, равную доходу от реализации за вычетом издержек на производство этой единицы.

Фирма получит максимальную прибыль, если выберет оптимальный объем производства товаров (услуг или работ), при котором цена равна предельным издержкам.

Некоторый небольшой промежуток времени фирма может работать без прибыли и даже с убытками, если она рассчитывает на получение прибыли в будущем по мере изменения цены, роста объема производства и уменьшения издержек производства. Однако если этот период становится длительным, то производство не имеет экономического смысла. В краткосрочном периоде перед фирмой может встать вопрос: продолжать ли производство в небольших количествах или закрыть его вообще. Если прибыль не покрывает издержки, то целесообразнее всего закрыть такое производство.

Производство целесообразно и рентабельно, когда прибыль превышает средние валовые издержки. В этом случае имеет смысл максимизировать прибыль и искать оптимум объема выпуска продукции. Если же средние валовые издержки превышают доход от деятельности в долгосрочном периоде, то это производство лучше всего закрыть или перепрофилировать.

РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ — достигается, когда сбалансированы пропорции между потреблением, сбережением и инвестициями.

Формула инвестиционного равновесия:

Расходы + сбережения = потребление + + инвестиции.

Такое равновесие поддерживает оптимальную прибыльность экономики государства.

РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ — точка, в которой потребитель достигает максимального эффекта (общей полезности и удовлетворения) от использования имеющихся средств, получающаяся при пересечении кривой безразличия (показывает, что потребитель хотел бы купить) и бюджетной линии (показывает, что потребитель может купить при определенном уровне дохода) (см. рис. 82).

Требования к оптимальному набору потребительских благ:

1) должны находиться на бюджетной линии;
2) должны быть представлены перед потребителем в оптимальном сочетании.

На рисунке показано, что равновесия потребитель достигнет в точке *B*, которая получается пересечением на карте кривых безразличия его бюджетной линии с наивысшей кривой безразличия. В этой точке у них совпадает наклон. Здесь полезность будет наи-

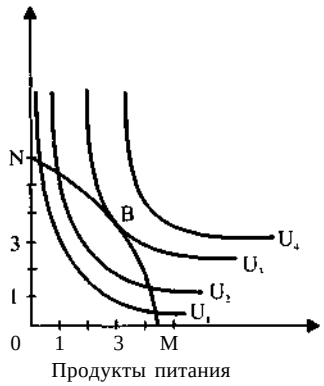


Рис. 82. Графическое выражение равновесия потребителя

высшей, а весь доход будет использован. Все, что находится выше и правее точки *B*, потребителю недоступно, так как соответствует более высокому уровню дохода.

Основное условие равновесия потребителя: в точке равновесия норма замещения определяется как отношение уровня цен на продукты питания к уровню цен на одежду. Она должна быть равна наклону бюджетной линии.

РАВНОВЕСИЕ РЫНОЧНОЕ — взаимодействие факторов спроса и предложения на рынке и установление равновесной цены и равновесного (оптимального) объема производства продукции (см. рис. 83).

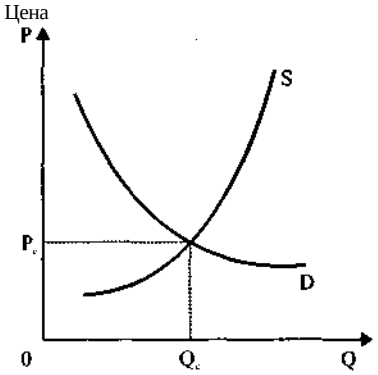


Рис. 83. График установления рыночного равновесия: S — кривая предложения, D — кривая спроса

Принципы взаимодействия спроса и предложения:

1) увеличение спроса ведет к росту равновесной цены P_c и равновесного объема производства Q_c;
2) уменьшение спроса ведет к падению равновесной цены P_c и равновесного объема производства Q_c;
3) рост предложения ведет к уменьшению равновесной цены P_c и увеличению равновесного объема производства Q_c;
4) сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены P_c и уменьшению объема производства Q_c.

Шотландский экономист А. Смит рассматривал проблему регулирования механизма рыночного равновесия по принципу «невидимой руки» рынка. Согласно этому принципу каждый товаропроизводитель преследует свои личные интересы и цели, однако рыночный механизм самостоятельно корректирует эти индивидуальные устремления и обеспечивает удовлетворение потребностей общества.

«Невидимая рука» действует через механизм установления рыночного равновесия согласно закону стоимости. Предпринимательский доход увеличивается при повышении равновесной цены на товар независимо от значений эластичности предложения. Соответственно, доход предпринимателей падает с понижением оптимальной цены при любых значениях эластичности предложения.

РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ — оптимальное положение фирмы на рынке, которое достигается при выполнении двух основных условий, таких как:

1) оптимальное соотношение прибыли и издержек производства;
2) устойчивое конкурентное положение фирмы на рынке.

Предпосылки к равновесию фирмы:

1) финансовое равновесие фирмы;
2) правильная концепция управления фирмой;
3) квалифицированное планирование внутри фирмы;
4) прогрессивная инновационная программа и стратегия фирмы;
5) научный подход к разработке стратегии маркетинга и ценообразования фирмы.

Равновесие фирмы будет достигнуто только при условии, что обе стороны ее будут находиться в оптимальном состоянии:

Внутренняя среда фирмы. На этом уровне должно осуществляться эффективное управление субъектами, функционирующими внутри фирмы.

Внешняя среда фирмы. Если фирма функционирует в условиях свободного рынка, тогда максимальная прибыль достигается при объеме производства, когда предельные издержки производства равны цене товара. Точка прекращения выпуска продукции достигается при цене на продукцию, равной предельным издержкам производства.

Если фирма функционирует в условиях несовершенной конкуренции, тогда максимальная прибыль получается при объеме производства, при котором предельные текущие издержки фирмы равны предельному доходу. Точка прекращения производства продукции достигается, если предельные переменные издержки производства равны предельному доходу фирмы.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ — предполагает необратимую направленность закономерного развития объектов материального и духовного производства, результатом которого является новое качественное состояние объекта, в том числе преобразование его состава и структуры. Эти качественные изменения представляются в процессе экономического роста, т. е. количественного увеличения потребляемых ресурсов и объемов производственного продукта. Экономическое развитие предполагает и количественные, и качественные изменения.

РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ — это совокупность мер, устраняющих монопольное право государства на управление экономикой. Оно подразумевает передачу прав собственности и хозяйственного управления предприятиям и трудовым коллективам. Разгосударствление не должно полностью устранять государство из экономической сферы, так как современное производство не может существовать, а тем более успешно развиваться без государственного регулирования. Одной из форм разгосударствления явилась приватизация, означавшая процесс передачи государственной собственности в частную (собственность отдельных граждан и юридических лиц). Приватизация требует обоснованных и просчитанных решений, большой подготовительной работы по оценке стоимости государственного имущества. Она не терпит спешки и шаблона.

РАЗДЕЛ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА — часть бухгалтерского баланса, которая объединяет группы средств, являющиеся экономически однородными по составу и состоящие из отдельных статей по балансовым строкам. Статья состоит из нескольких счетов, которые группируют средства по источникам их образования или какому-либо другому признаку.

Разделы бухгалтерского баланса:

1) внеоборотные активы;
2) оборотные активы;
3) капитал и резервы;
4) долгосрочные обязательства;
5) краткосрочные обязательства.

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА — специализация и дифференциация труда, способствующие выделению его видов.

Формы разделения труда:

1) вертикальная — дифференциация труда по уровням (например производство и его управление);
2) горизонтальная, т. е. обособление видов работ в пределах одного уровня трудового процесса (например изготовление, обработка деталей, их сборка в готовое изделие).

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА МЕЖДУНАРОДНОЕ — представляет собой специализацию отдельных государств на производстве отдельных видов продукции и обмен произведенной продукцией между ними.

Проявляется в единстве двух процессов производства: его расчленении, специализации и объединении, кооперации. Международная кооперация труда налаживает взаимодействия и экономические связи между странами, вовлеченными в единое мировое хозяйство.

Основные факторы, влияющие на международное разделение труда:

1) социально-географический фактор — состоит в различии между государствами по их территориальному расположению, численности, структуре населения, историческому опыту, традициям и менталитету;
2) природно-климатические факторы — определяются различиями в климатических условиях государств, обеспеченностью природными ресурсами, такими как полезные ископаемые, реки, озера, моря, пахотные земли, лес, разнообразие животного мира и др.;
3) технико-экономические факторы — определены тем, что страны имеют различный уровень экономического и научно-технического развития, что обусловливает разную степень целесообразности производства того или иного вида продукции для разных государств, наличие собственных технологий и ноу-хау, научных открытий, новых технологий, машин и оборудования;
4) научно-технический прогресс — обусловливает усиленное развитие процесса разделения труда и приоритетов между производством государств, потому что происходит постоянное обновление продукции, внедрение новых технологий в производство, изменение потребностей населения, следовательно, спроса, поэтому становится нерациональным, нерентабельным и неэффективным производство всех видов продукции в одном государстве, что объясняет необходимость специализации стран на производстве отдельных видов товаров.

Международное разделение труда способствует производству товаров в большем количестве и лучшего качества, так как оно осуществляется в соответствии с преимуществами государства в этой области производства.

Мотивы образования и углубления международного разделения труда:

1) экономический (т.е. экономическая выгода национальных экономик от образования и существования системы мирового хозяйства);
2) общечеловеческий (экономическое объединение государств автоматически приводит к сотрудничеству политическому, на основании которого легче решать общемировые проблемы, находящиеся в диапазоне от решения проблемы экологии до совместного создания космической промышленности и освоения космоса).

Формы международного разделения труда:

^внутриотраслевая форма проявляется в концентрации усилий предприятий разных стран, входящих в какую-либо одну отрасль мирового хозяйства, на производстве продукции одного вида (это могут быть детали, комплектующие, агрегаты, узлы и др.) и обмене между ними.

Внутриотраслевая форма международного разделения труда, в свою очередь, делится на частичную (одновидовую), многовидовую и всевидовую;

2) межотраслевая форма появляется тогда, когда наблюдается разделение труда между разными отраслями одного и того же рода производства (сельского хозяйства, промышленного производства и др.);
3) межродовая форма — разделение труда между предприятиями различных отрас-

лей производства, т. е. между промышленностью и сельским хозяйством, строительством и сферой услуг и т. д.;

4) народно-хозяйственная форма представляет разделение сфер деятельности между странами в масштабе их национальных экономик. Эта форма является мировым уровнем межрегиональной формы разделения труда внутри страны, которая выражается в экономических связях между совокупностью групп предприятий, объединенных по регионам государства.

Преимущества международного разделения труда:

1) специализация и кооперация производства осуществляются на основе тесной связи предприятий с учетом возможностей и потребностей национальных и мировой экономических систем;
2) обеспечивается сбалансированное развитие национальных экономик в непосредственной связи с мировым хозяйством;
3) повышается степень удовлетворения потребностей производства и общества при уменьшении затрат;
4) увеличиваются возможность и реалистичность становления крупносерийного производства;
5) увеличивается возможность повышения качества продукции и технического уровня производства;
6) используются товарно-денежные отношения в качестве финансовых рычагов стимулирования развития национальных экономик и мировой хозяйственной системы.

Недостатки международного разделения труда: чрезмерная специализация на производстве отдельного вида продукции конкретной страны может вызвать нежелательные последствия в случае, если в какой-то момент эта продукция потеряет конкурентоспособность на мировом рынке или на рынок будет внедрен более дешевый или качественный заменитель или аналог.

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА ОБЩЕСТВЕННОЕ — совокупность особенных, обособленных, но в то же время взаимосвязанных между собой видов общественного труда, важный фактор экономии труда и роста его производительности.

Формы общественного разделения труда:

1) единичное разделение труда — разделение труда внутри предприятия. С одной стороны, это способствует повышению уровня производительности труда, сокращает время производственного цикла, повышает уровень взаимозаменяемости работников, с другой — узкая специализация приводит к ограниченности и профессиональной ограниченности работника, потере индивидуальности;
2) общее разделение труда представляет собой разделение производства и специализацию его на крупные подразделения;
3) частное разделение труда — разделение родов производства на виды и подвиды, отрасли и подотрасли.

Общественное разделение труда имеет тенденцию постоянного развития и углубления. Это усиливает процессы обобществления производства и интеграции разделения труда на предприятии, способствует развитию еще более узкой профессиональной специализации работника, соединению физического и умственного труда и в результате приводит к повышению производительности труда, развитию общественного производства и формированию высокоорганизованного общества.

РАЗЛИЧИЯ В ОПЛАТЕ ТРУДА — размер заработной платы определяется различными условиями, в зависимости от которых определяют размер оплаты труда.

Причины, обусловливающие различия в оплате труда:

1) разные условия работы (в условиях, отклоняющихся от нормальных, оплата труда выше. К таким условиям относятся: суровый климат, повышенная опасность или вредность);
2) различная квалификация выполняемой работы;
3) занимаемая должность;
4) время работы (работа в ночное время оплачивается выше);
5) сверхурочная работа, работа в праздничные и выходные дни;
6) оплата труда во время простоя;
7) оплата труда при невыполнении дневной нормы, браке и др.

РАЗЛИЧИЯ В ОПЛАТЕ ТРУДА В СООТВЕТСТВИИ С КВАЛИФИКАЦИЕЙ — *при повременной оплате труда* если сотрудник выполняет работу различной квалификации, то его труд оплачивается по более высокой квалификации.

При сдельной оплате труда если сотрудник выполняет работу различной квалификации, то его труд оплачивается по расценкам выполняемой работы. Если же работнику дается работа ниже его квалификационного разряда, тогда работодатель обязан уплатить межразрядную разницу.

РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИИ — переход ценной бумаги от эмитента к держателю посредством продажи.

Формы размещения:

1) прямая (когда происходит непосредственный переход акции от эмитента к держателю (инвестору) без посредников). Осуществляется в том случае, если акционеры общества имеют преимущественное право покупки акций нового выпуска;
2) через посредника (в качестве посредника обычно выступает банк, который гарантирует размещение, т. е. осуществляет андеррайтинг. Банк выкупает весь выпуск, а затем распоряжается акциями и размещает их между инвесторами);
3) через агента (банк может выступать в качестве агента, в этом случае он: может принять обязательство приложить максимум усилий для продажи ценных бумаг, при этом он не берет на себя материальной ответственности; то же самое, но только в определенном промежутке времени (нескольких дней, недель)). В случае, если размещение не будет произведено в установленный срок, агентский договор считается несостоявшимся; банк может выступать в качестве резервного покупателя, который в случае, если весь выпуск акций не будет продан, выкупит остаток.

Так как обычно выпуск акций очень большой, то их размещение эффективнее производить объединениями нескольких банков — эмиссионными консорциумами.

РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА — распределение объектов отраслевого производства по различным регионам; форма и структура многопрофильного производства одной отрасли, крупного производственного объединения; распределение сложного (по изделиям) производственного заказа между различными предприятиями.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА — создание предварительной маркетинговой стратегии на основании уже разработанного и одобренного проекта товара.

Основные разделы стратегии:

1) описание величины, структуры, поведения рынка, прогнозов по позициям товара, предполагаемой величины объема продаж, приблизительной перспективной прибыли;
2) изложение основных сведений о цене товара, определение и обоснование подхода к его распределению и смете расходов на проведение маркетинга в течение первого года реализации стратегии;
3) отражение целей в перспективе, которые основываются на показателях сбыта и прибыли.

РАЗРАБОТКА ТОВАРА — этап реализации проекта товара в реальное изделие с учетом потребительских предпочтений и вкусов.

Критерии, которым должно удовлетворять воплощенное изделие:

1) потребители должны видеть его как товар, в котором содержатся все основные свойства, которые должны быть присущи ему в проекте;
2) оно должно быть безопасным и надежным в применении в повседневной жизни;
3) его себестоимость не должна превышать запланированных сметных издержек производства.

РАЗРЫВ ИНФЛЯЦИОННЫЙ — величина, на значение которой должна быть смещена кривая общих (совокупных) расходов, чтобы номинальный чистый национальный продукт и неинфляционный чистый национальный продукт, произведенный при полной занятости населения, совпадали по уровню.

«РАЙ НАЛОГОВЫЙ» — государство, в которое переводят капитал для того, чтобы уменьшить величину налоговых выплат.

РАЙОН ДЕПРЕССИВНЫЙ — субъект (или локальное территориальное образование) Российской Федерации, который отличается сильным устойчивым отставанием от других регионов.

Район относится к категории депрессивных, если для него актуальна ситуация, при

которой ограничены или вообще отсутствуют условия и ресурсы для самостоятельного выхода района из кризисного состояния. Это является залогом невозможности обеспечения нормального процесса воспроизводства и экономического развития, демографического кризиса в районе и др.

Причины возникновения депрессии в районе:

1) перенос народно-хозяйственных диспропорций производственных структур на территориальные структурные параметры (например, сосредоточение отраслей с низкооплачиваемыми местами приводит к уменьшению среднего уровня заработной платы в районе, узкая специализация района приводит к спаду уровня занятости и, соответственно, росту безработицы);
2) индивидуальные особенности самого района, например изначальное наличие или возникновение негативных факторов, способствующих сдерживанию социально-экономического развития, таких как неконкурентоспособность производства по сравнению с производством других районов, отток активного трудоспособного населения, удаленность от крупных экономических центров и источников сырья и ресурсов и т. д.

Способы преодоления депрессивности в районе:

1) инвестиции в региональную инфраструктуру;
2) налоговые льготы предприятиям;
3) прямая материальная помощь территориям, чтобы увеличить их экономический потенциал;
4) устранение причин экологических катастроф и аварий или социальной напряженности;
5) принятие и установление особых правовых режимов хозяйствования в виде поддержки натуральных фермерских хозяйств;
6) осуществление программы переселения, приведение численности населения в районе в соответствие с его ресурсным обеспечением и т. д.

Механизм преодоления депрессии в районе действует на основании целенаправленного взаимодействия федеральных, региональных и местных органов власти, усиления социальной защиты населения, регулирования процесса миграции населения, государственной поддержки отраслей и предприятий, упорядочения и регулирования отношений собственности, реализации некоторых программ государственной налоговой и кредитно-финансовой политики и др.

РАЙОН ОХВАТА ОБСЛУЖИВАНИЯ — район, в границах которого предприниматель может быть уверен в том, что его продукция будет пользоваться спросом потребителя.

РАЙТЕР — лицо, взявшее на себя обязательство продажи и покупки ценных бумаг по опционной цене.

РАСПИСКА — документ, подтверждающий в письменной форме факт получения каких-либо материальных ценностей (денег, вещей, документов), скрепленный подписью давшего его физического лица. Содержит обязательства, которые записываются с указанием срока возврата.

Основные реквизиты:

1) наименование документа;
2) дата составления;
3) текст;
4) должность;
5) фамилии, имена и отчества должностных лиц, выдавших и получивших что-либо, перечень полученного с указанием количества, цены (цифрами и прописью);
6) срок возврата;
7) подпись лица, давшего расписку.

Свободные места между текстом и подписью должны быть прочеркнуты.

Иногда на расписке делается оговорка: «Составлено в присутствии свидетелей» (они должны заверить расписку своими подписями).

Расписка может служить документом, необходимым при подтверждении факта передачи ценностей в том случае, если она оформлена по правилам и заверена нотариусом. Однако она не всегда является основанием, достаточным для востребования ценностей.

РАСПИСКА АМЕРИКАНСКАЯ ДЕПОЗИТАРНАЯ — документ на предъявителя, позволяющий осуществить куплю или продажу акций американских компаний на европейском рынке.

РАСПОРЯЖЕНИЕ — форма, которая носит характер приказа руководителя подчиненному персоналу в письменной или устной форме о необходимости совершения сделок. Носит правовой характер и, как правило, имеет ограниченный срок действия.

Основные реквизиты распоряжения:

1) наименование и виды документа (распоряжение);
2) место издания;
3) дата издания;
4) заголовок;
5) текст;
6) подпись руководителя;
7) отметки о согласовании.

РАСПОРЯЖЕНИЕ БРОКЕРУ — приказ клиента брокеру на совершение определенных операций с ценными бумагами на бирже, таких как покупка, продажа и т. д.

Виды распоряжений:

1) градационное (или масштабное) — распоряжение брокеру на покупку (продажу) ценных бумаг, в котором содержится количественное ограничение ценных бумаг, подлежащих купле-продаже;
2) лимитированное — в таком распоряжении установлена максимальная и минимальная цена при покупке или продаже ценных бумаг;
3) однодневное — распоряжение брокеру о покупке (продаже) ценных бумаг на определенных условиях, имеющее срок действия один день;
4) негарантированное — распоряжение, согласно которому брокер обладает правом выбора точного срока его исполнения;
5) о немедленной реализации — распоряжение, согласно которому брокер должен немедленно реализовать ценные бумаги клиента по наиболее приемлемой цене на рынке;
6) рыночное — распоряжение о купле-продаже ценных бумаг по наилучшему или текущему рыночному курсу;
7) открытое — распоряжение о купле-продаже ценных бумаг, срок действия которого определен или ограничен моментом исполнения распоряжения;
8) распоряжение-стоп — распоряжение о купле-продаже определенного количества ценных бумаг в тот момент, когда биржевой курс достиг установленного клиентом уровня.

РАСПОРЯЖЕНИЕ БРОКЕРУ ПРИ ИЗМЕНЕНИИ ЦЕН — форма распоряжения брокеру о купле-продаже ценных бумаг по оговоренной цене, получившая распространение на Чикагской фондовой бирже.

Такая форма распоряжения вступает в законную силу в том случае, если при покупке цена партии ценных бумаг опустилась до оговоренного с клиентом уровня или ниже, при продаже — поднялась до или выше установленного клиентом уровня.

РАСПОРЯЖЕНИЕ В МЕНЕДЖМЕНТЕ — форма приказа, при которой от руководителя подчиненному исходит задание, предписывающее ему определенные действия (или воздержание от них) при возникновении некоторых условий.

Распоряжения в менеджменте могут быть:

1) общими или конкретными;
2) письменными или устными;
3) формальными или неформальными.

РАСПОРЯЖЕНИЕ ЗАЛОГОВОЕ — документ, выдаваемый зарегистрированным лицом и представляющий собой требование о внесении в реестр акционерного общества записи о возникновении или прекращении залога акций, записанных на его имя.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ — 1) форма объективных экономических процессов и отношений, имеющих результатом установление определенных пропорций, в которых субъекты воспроизводственного процесса принимают участие в производстве продукции; 2) одна из сторон производственных отношений, которая является связующим звеном между такими составляющими воспроизводственной цепочки, как производство и потребление; необходимая составляющая процесса воспроизводства общественного продукта.

Характер, формы и принцип распределения определяются способом производства, господствующим в обществе.

Формы распределения:

1) первичное распределение, связанное с производством (это может быть заработная плата, косвенные налоги, платежи в различные фонды и др.);
2) вторичное распределение первичных доходов (это могут быть прямые налоги, ди-

виденды от ценных бумаг, субсидии, социальные выплаты и др.).

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЕ РЕСУРСОВ — распределение ограниченных производственных ресурсов, обеспечивающее наиболее эффективное их использование с точки зрения некоторого критерия оптимальности, при котором либо максимизируется доход, либо минимизируются затраты на производство.

При решении проблемы оптимального распределения ресурсов применяются следующие методы:

1) задачи линейного и нелинейного программирования;
2) с конечным или бесчисленным числом входов и выходов;
3) модели свободной конкуренции;
4) модели с централизованной и децентрализованной информацией;
5) транспортные задачи линейного программирования;
6) задачи о назначениях и др.

Виды поставленных задач:

1) сбалансированная (закрытая) — это означает равенство общего объема ресурсов и общей потребности в этих ресурсах;
2) несбалансированная (открытая) — общий объем производственных ресурсов не соответствует потребности в них. При этом необходимо решить задачу распределения и определить то, какие работы следует выполнять, а также способы замещения ресурсов и др.

Способы решения этих задач:

1) статический (однократный);
2) динамическая постановка (при этом эффективным способом решения является метод стохастического программирования, основанного на вероятностных оценках будущих значений параметров).

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ — распределение экономической прибыли предприятия между учредителями пропорционально их вкладу в развитие и учреждение предприятия, после того как с чистой прибыли произведется выплата налогов, дивидендов по акциям, часть средств распределится по различным фондам (резервным, ремонтным, развития и т. д.), осуществится вознаграждение работников и т. п. (см. рис. 84).

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ ПО ОБЛИГАЦИЯМ — пересчет по облигациям некоторых видов. При наступлении срока оплаты требуется пересчет процентов по облигациям, которые продаются на рынке ценных бумаг по текущей цене плюс проценты. При покупке облигации покупатель уплачивает продавцу не только цену облигации, но и проценты, начисленные по ней за время от момента последней выплаты до момента покупки (продажи) ценной бумаги. При этом покупатель получит выплаченную сумму процентов при начислении и выплате процентов по облигации в срок их получения.

Проценты по облигации начисляются путем умножения номинальной цены облигации на ставку процента и срок выплаты.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО — один из распространенных способов снижения риска, который заключается в распределении его между инвесторами (или участниками) проекта. Осуществляется при составлении финансового плана инвестиционного проекта. Правильным распределением риска является его равномерное распределение.

При этом необходимо учитывать: чем большую долю риска участники проекта попытаются возложить на его инвесторов, тем сложнее им будет найти инвесторов.

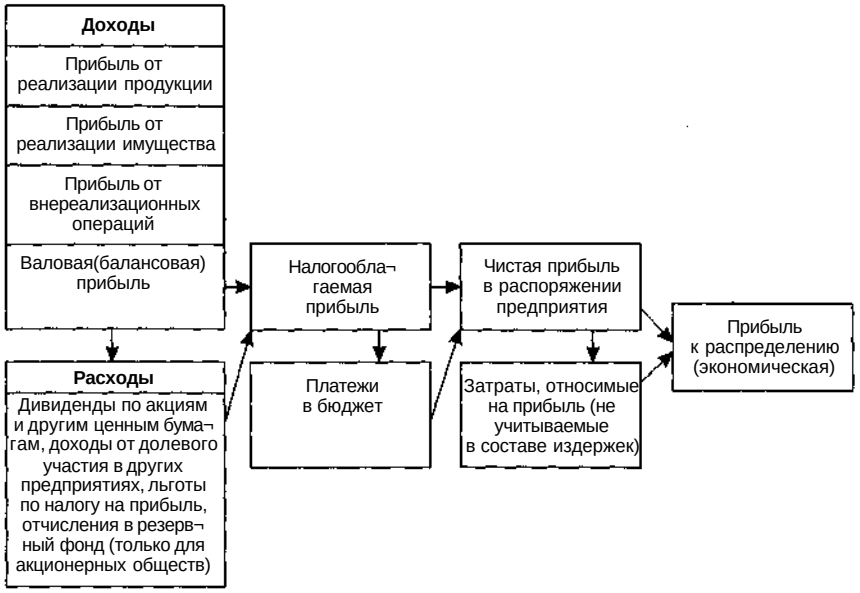


Рис. 84. Схема распределения прибыли

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СБЫТА НА ПРАВАХ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТИ — предоставление фирмой ограниченному числу дилеров исключительных прав, которые заключаются в распределении и реализации продукции данной фирмы в пределах территории ее сбыта.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СБЫТА СЕЛЕКТИВНОЕ — использование фирмой более 1,но менее 100% дилеров, желающих заняться реализацией ее товара.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКСКЛЮЗИВНОЕ — предоставление эксклюзивного права дилерам (их число ограничено) на распространение товаров фирмы в ее сбытовых регионах.

РАСПРОДАЖА АКЦИЙ — производится в том случае, если покупатель не может в назначенный срок выкупить ценные бумаги на бирже. Тогда он имеет право реализовать акции другому покупателю, но должен полностью возместить продавцу связанные с продажей расходы.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ОБРАЗЦОВ ТОВАРА — форма рекламной деятельности, которая базируется на основе идеи, что однажды реализованный и использованный товар будет пользоваться спросом потребителя и таким образом продавать себя сам.

Распространение осуществляется путем раздачи образцов в стандартной или уменьшенной упаковке. Такой вид рекламы характерен для товаров, которые обладают относительно низкой стоимостью и высокой частотностью повторного приобретения (например косметики, моющих средств и др.). Также он применяется в процессе распространения товаров на новых рынках сбыта и территориях.

Основные формы:

1) доставка на дом потенциальному потребителю;
2) распространение купонов, которые гарантируют бесплатное приобретение товара в местном розничном магазине при предъявлении;
3) распространение образцов при демонстрации в розничном магазине;
4) распространение в момент проведения других рекламных акций.

РАССРОЧКА — форма оплаты товаров или услуг, при которой оплата производится не единовременно и не в полной сумме, а по частям. Рассрочка характерна для продажи розничных товаров в кредит. При этом продавец выступает в роли кредитора, а покупатель — заемщика средств. Между контрагентами экономических отношений возникают кредитные отношения.

РАСТВОРЕНИЕ — изменение пропорций участия акционеров в распределении между ними чистого дохода: доля их участия уменьшается в результате увеличения суммарного капитала акционерного общества.

РАСХОДЫ — затраты, произведенные в результате и в процессе хозяйственной дея-

тельности, которые вызваны необходимостью обеспечения производства ресурсами, факторами и средствами труда (материалами, сырьем, машинами и оборудованием, оплатой труда работникам, выплатой процентов за кредит, ремонт, арендными платежами и т. д.).

РАСХОДЫ АДМИНИСТРАТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ — вид накладных расходов на содержание руководящих органов предприятия и центральных финансовых служб (бухгалтерии, маркетингового отдела, отдела кадров, планового отдела и т. д.).

Этот вид расходов не может быть отнесен на издержки производства конкретной продукции и учитывается в себестоимости продукции пропорционально другим затратам.

РАСХОДЫ БИРЖЕВЫЕ — издержки, связанные с продажей или покупкой ценных бумаг на бирже.

РАСХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ — в бухгалтерском учете это расходы, произведенные в отчетном периоде, но подлежащие погашению (т. е. включающиеся в себестоимость продукции) в последующие периоды функционирования предприятия путем отнесения на издержки производства. К таким расходам относятся расходы на рекламу, подписка на периодические печатные издания, вперед уплаченная арендная плата, расходы на освоение новой продукции и др.

РАСХОДЫ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ — в широком смысле это расходы государственных органов власти; в более узком понятии — целенаправленное использование денежных средств, сконцентрированных в доходной части государственного бюджета.

Проблема планирования государственных расходов состоит в том, чтобы направление расходования государственных средств совпадало с интересами налогоплательщиков и избирателей во избежание расточительности и для достижения намеченных результатов при минимальных издержках.

Чтобы государственные расходы были целенаправленны и целесообразны, необходимо:

1) обеспечить программный подход к формированию средств и осуществлению расходов;
2) поставить определенные задачи для каждой единицы ассигнований, которые должны быть решены.

Основные задачи, решаемые при осуществлении государственных расходов;

Показание социальной помощи и защиты тем слоям и членам общества, которые не могут этого сделать самостоятельно. Сюда относятся пенсии по старости и инвалидности, различные пособия (детские) и др.;

2) осуществлить обязательное страхование на случай болезни, безработицы и т. п. В отличие от первого вида государственных расходов, где имело место перераспределение средств, данная категория расходов связана с аккумулированием средств, в том числе и частных, застрахованных с целью получения пособия в случае наступления неблагоприятной ситуации;
3) производить и приобретать товары и услуги, распространением которых занимается государство и имеет на это исключительные монопольные права. С точки зрения экономической теории эти товары или услуги должны обладать непосредственными характеристиками общественных благ или принадлежать к числу факторов их формирования.

Формы осуществления государственных расходов:

1) обеспечение эксплуатационных расходов на организацию общественного сектора;
2) субсидирование и инвестирование предприятий или организаций;
3) выплаты в денежной или натуральной форме гражданам, охваченным программами социальной помощи и защиты населения и страхования.

Вышеперечисленные формы государственных расходов редко осуществляются в чистой форме. Чаще они дополняют друг друга. Случается, что одним и тем же денежным суммам соответствуют различные формы государственных расходов, следующие друг за другом.

РАСХОДЫ ДЕНЕЖНЫЕ НАСЕЛЕНИЯ — осуществление населением реализации своих денежных доходов путем покупки товаров, услуг, уплаты налоговых платежей и сборов государству и т. д. (т. е. обеспечения жизнедеятельности).

РАСХОДЫ КОСВЕННЫЕ — издержки, связанные с производством нескольких видов продукции, которые нельзя отнести на каждую отдельную единицу продукции. Они включаются в себестоимость производства не прямо, а косвенно, с учетом экономически обоснованных коэффициентов, согласно которым производится специальный расчет.

РАСХОДЫ НАКЛАДНЫЕ — расходы, являющиеся дополнительными к основным издержкам, которые не связаны непосредственно с производством отдельной продукции или видом работ. Они относятся на весь выпуск продукции или услуг. Накладными расходами являются расходы на содержание, эксплуатацию и текущий ремонт зданий, сооружений и оборудования, отчисления на социальное страхование, расходы на содержание и заработную плату административно-управленческого персонала, реализацию продукции и др.

Накладные расходы включаются в себестоимость продукции, но не прямо, а косвенно, пропорционально сумме производственной заработной платы, сумме прямых затрат или стоимости и количеству сырья и материалов.

В торговле накладными расходами считаются расходы, связанные с заготовкой, хранением, упаковкой, транспортировкой и реализацией товаров.

РАСХОДЫ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ — доля располагаемого дохода, которая используется домашними хозяйствами на приобретение и потребление конечных товаров и услуг.

Свойства расходов на потребление:

1) это наибольшая составляющая совокупного спроса и совокупных расходов в модели кругооборота национального дохода;
2) это один из наиболее стабильных составляющих элементов совокупного спроса, так как он почти не изменяется во времени (или изменяется незначительно).

РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ АППАРАТА УПРАВЛЕНИЯ — денежные затраты, идущие на содержание государственных властных органов, аппарата управления, суда, прокуратуры и др. В состав таких расходов также включены фонд заработной платы работникам аппарата управления (а это большая часть расходов), командировочные расходы работников управления и прочие расходы, т. е. это издержки функционирования органов управления.

РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОБОРУДОВАНИЯ — статья сметной калькуляции расчета себестоимости производства продукции. В нее включаются издержки на энергию, затраты на текущий ремонт оборудования, горюче-смазочные материалы, наладку, монтаж, обслуживание оборудования, отчисления на амортизацию и другие расходы аналогичного направления.

РАСХОДЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ — первая составляющая совокупного спроса, для которой характерна относительная устойчивость по сравнению со второй составляющей — инвестициями, отличающимися изменчивостью.

Расходы потребительские можно представить формулой:

$$C = C_o + C_y x(У-Г),$$

где C — потребительские расходы;

C_o — автономное потребление, величина которого не зависит от уровня текущего располагаемого дохода;

C_y — предельная склонность к потреблению;

$(У — Т)$ — располагаемый текущий доход;

У — величина дохода;

T — сумма налоговых отчислений с дохода.

РАСХОДЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИЕ — расходы предприятия, фирмы, организации, связанные с проведением официальных приемов представителей иностранных организаций, реализацией культурной программы (посещением культурно-зрелищных мероприятий), буфетным обслуживанием, оплатой услуг, предоставляемых переводчиком, и др.

РАСХОЖДЕНИЕ (дивергенция) — ситуация, в которой динамика разброса основных экономических показателей указывает на тенденции развития рынка при анализе его состояния.

РАСХОЖДЕНИЕ КУРСОВ АКЦИЙ — анализируя состояние фондового рынка, легко обнаружить разрыв между крайними ко-

лебаниями курсов акций в течение двух дней подряд. Этот разрыв выражается в несовпадении двух диапазонов колебания ценных бумаг. Если наблюдается сильный разрыв колебания курсов акций, это может быть предвестником обратного движения цен, связанного либо с чрезмерным спросом, либо с чрезмерным предложением на фондовом рынке.

РАСЦЕНКА — нормативный уровень оплаты труда при выполнении определенных производственно-технологических операций в процессе изготовления продукции, различного вида работ или услуг либо производства единицы продукции, которая применяется при сдельной форме оплаты труда.

РАСЧЕТ ВНУТРИФИРМЕННЫЙ — все формы расчетов предприятия с собственными филиалами, представительствами, отделениями и хозяйственными подразделениями, выделенные на отдельных балансах. При этом они не отражаются на общем балансе основного предприятия.

РАСЧЕТ В ОПЕРАЦИЯХ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ — 1) определение, расчет остатков по сделкам перед их завершением; 2) поставка ценных бумаг в завершение сделки.

РАСЧЕТ КОММЕРЧЕСКИЙ (хозяйственный) — способ ведения производственно-хозяйственной деятельности, управления, контроля, который основывается на сопоставлении результатов деятельности (в денежном выражении) с производственными издержками.

РАСЧЕТ ПРЕМИИ — 1) составление и расчет премиальной шкалы; 2) вычисление и установление величины страховой премии по различным видам страхования.

РАСЧЕТ УБЫТКА: 1) определение страховой компанией размера страхового возмещения при ликвидации убытка в различных видах страхования; 2) документ, в котором в соответствии с некоторыми правилами ведения документооборота и порядком указываются: величина заявленной страхователем претензии и суммы, которые в соответствии с условиями договора о страховании и некоторыми фактами не подлежат включению в общую сумму страхового возмещения.

РАСЧЕТ «У ОКНА» — условное название сделки, по которой расчет между продавцом и покупателем ценных бумаг производится наличными деньгами после их доставки продавцом кассиру покупателя.

РАСЧЕТ ЦЕНЫ:

1) документ, в котором приводятся расчет, бухгалтерская калькуляция цен;
2) расчет цены по экспорту — внутрифирменный документ, который составляется на внешнеторговом предприятии для подтверждения эффективности будущей экспортной операции. В нем указываются основные показатели качества товара в сравнении с товарами известных конкурирующих фирм, определяется возможный уровень цены в иностранной валюте с учетом затрат на поставку исходя из реальных цен внешнего рынка в сопоставлении с внутренней ценой в сумме с транспортными и иными расходами, выраженными в национальной валюте (рублях). При этом для перевода цен из одной валюты в другую используются установленные валютные коэффициенты;
3) процесс ценообразования, при котором должны учитываться все виды производственных и непроизводственных издержек и норма прибыли.

Виды расчета цены:

1) на основе принципа безубыточности (ценообразование, определяемое на основании величины издержек производства, маркетинга и распределения товара, а также с учетом получения желаемой величины прибыли);
2) с помощью метода «прямые издержки плюс прибыль» (начисление стандартной, нормативной прибыли на себестоимость товара и определение цены в виде суммы себестоимости единицы продукции и удельной прибыли).

РАСЧЕТЫ БЕЗБУМАЖНЫЕ — расчеты, осуществляемые без применения бумажных документов, так как при этом обычно применяются электронные платежи.

РАСЧЕТЫ БЕЗНАЛИЧНЫЕ — имеют место в безналичном денежном обороте. Это такая форма денежного обращения, характеристиками которой являются хранение и движение денежных средств посредством их зачисления на банковский счет, перечисления со счета покупателя на счет продавца. При этом безналичный расчет удобен тем, что трудно скрыть доходы от государственных органов и укрыться от налогообложения. В развитых странах более половины расчетов производится в безналичной форме.

Формы безналичного расчета:

1) расчеты чеками;
2) расчеты свободными требованиями транспортных организаций;
3) платежные требования и поручения;
4) расчеты по нетоварным операциям;
5) расчеты по товарным операциям и т. д.

РАСЧЕТЫ ПЛАТЕЖНЫМИ ПОРУЧЕНИЯМИ — наиболее часто применяются при безналичной форме расчета. Платежными поручениями могут производиться перечисления денежных средств за поставленные товары, материальные ценности, выполненные работы или оказанные услуги, в счет уплаты налогов и других платежей. Такая форма расчета не гарантирует поставщику своевременного платежа, исключая случаи предварительной оплаты (см. рис. 85).

Формы расчетов по договоренности сторон:

1) срочные (имеют вид частичного платежа или авансовой выплаты сразу после отгрузки товара);
2) досрочные (в рамках договорных отношений);
3) отсроченные (в рамках договоренности).

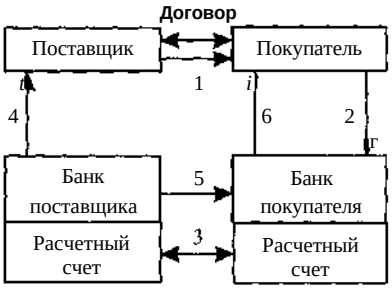


Рис. 85. Схема расчета платежными поручениями; 1 — поставка ценностей товарно-материального характера; 2 — выписка платежного поручения плательщиком своему банку; 3 — перечисление денег; 4 — выписка с расчетного счета о зачислении денег; 5 — извещение банк-получателя (покупателя) о поступлении денежных средств на расчетный счет поставщика; 6 — выписка с расчетного счета о списании денег.

РАСЧЕТЫ ПЛАТЕЖНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ — форма безналичного расчета с использованием документа-требования поставщика к покупателю оплатить конкретные товары или услуги согласно направленным в банк плательщика расчетным и отгрузочным документам. При этом банк может снять деньги с расчетного счета организации только после получения акцепта (согласия) требования.

Обязательство сторон расчета возникает с наступления момента отгрузки поставщиком товарно-материальных ценностей по адресу покупателя. Поставщик, получив транспортные документы об отгрузке, сдает в свой банк платежное требование на имя покупателя на инкассо (востребование платежа), которое банк поставщика пересылает в банк покупателя с целью акцепта и взыскания платежа.

По российскому законодательству банк покупателя принимает отказы от акцепта в течение трех рабочих дней после поступления требований к плательщику. Плательщик имеет право частично или полностью отказаться от акцепта платежа в случае нарушения условий договора, обнаружения брака, неукомплектованности поставки, несогласованности цен товара, поставки товара, не предусмотренного договором, и др. В случае отказа от акцепта платежа сумма требования восстанавливается на расчетном счете плательщика в день получения заявления об отказе, а поступивший товар покупатель принимает на ответственное хранение и по мере поступления распоряжения поставщика отгружает его в указанный адрес.

Платежное требование не требует акцепта только в случае оплаты коммунальных услуг, электроэнергии, абонентской платы за

телефон, процента за кредит и т. д. (безакцептные платежи) (см. рис. 86).

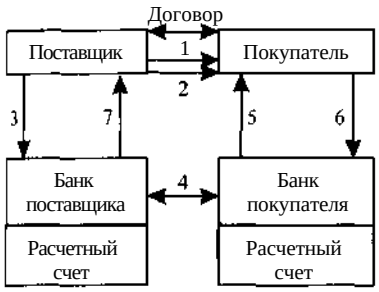


Рис. 86. Схема осуществления расчета платежным требованием: 1 — поставка продукции; 2 — отгрузочные документы, платежное требование; $ — выставление в банк платежного требования с сопроводительными документами на инкассо; 4 — пересылка документов в банк покупателя для получения акцепта покупателя и поручение на перечисление денежных средств; 5 — извещение банка покупателя о выставлении платежного требования для акцепта; 6 — заполнение на акцептованную сумму платежного поручения; 7 — выписка с расчетного счета о зачислении платежа на расчетный счет поставщика.

РАСЧЛЕНЕНИЕ КОМПАНИИ — акт о передаче всего имущества (деятельности) одной компании другой (другим) компаниям. Как правило, сопровождается слиянием фирм, результатом чего является факт роспуска передающей фирмы, а компании-бенефициары при этом распределяют соответствующие ценные бумаги между собой пропорционально их долям участия в организации.

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ РЫНКА — в маркетинге стремление предприятия, фирмы или организации продвинуть свои товары на новые рынки сбыта с целью увеличения объема реализации производимой продукции.

РАУНД-ТЕРН (от англ. *round-turn)* — процесс ликвидации длинной или короткой позиции путем обратной операции или поставки определенных финансовых активов или товаров.

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ (от лат. *rationalis* — «разумный») — усовершенствование производства и производственного управления, методики работы, способов различных видов деятельности.

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ (экономическая) — правила, определяющие поведение экономического объекта(потребителя, производителя, организации и т. д.), которое будет подчиняться некоторым определенным законам установления предпочтений. Например, рациональность экономического поведения для потребителя включает в себя правила транзитивности предпочтений, выпуклости кривых безразличия и др. Рациональность экономического поведения для производителя выражается в целевой функции прибыли, объеме продаж и др. Экономическое рациональное поведение правительства есть целевая функция потребления, социально-экономический критерий оптимальности и т.д.

Рациональное экономическое поведение, или рациональное ведение хозяйства, разумное хозяйствование, есть эффективное использование наличных ресурсов для достижения поставленных целей и высоких результатов.

РАЦИОНИРОВАНИЕ — установление рациона, рациональных эффективных соотношений потребления (например продуктов питания, ресурсов и т. д.).

Рационирование ресурсов представляется в виде установления квот на операции купли-продажи экономических ресурсов.

Рационирование экспорта и импорта есть установление ограничений (квот) на ввоз в страну и вывоз из нее определенного товара.

РЕАКЦИЯ (от лат. *re* — «противодействие» и *actio* — «действие») — 1) действие, состояние, процесс, возникающие в ответ на воздействия различного характера; 2) стремительное снижение цен как результат экономического роста.

РЕАЛИЗАЦИЯ (от лат. *realis* — «вещественный»):

1) осуществление, проведение или приведение в жизнь чего-либо;
2) в экономике понятие «реализация» имеет более узкое значение и рассматривается с точки зрения кругооборота капитала, который в своем движении дважды проходит стадию обращения: покупка ресурсов для производства продукции и продажа произведенных товаров в целях удовлетворения потребностей покупателя, продолжения производственного процесса и получения прибыли в качестве вознаграждения за осуществленную деятельность. От реализации во многом зависит возможность продолжения производственного процесса. Реализация для потребителя означает возможность удовлетворения его потребностей, а для производителя — возможность приобретения ресурсов для продолжения и возобновления производственного процесса. В стихийно развивающейся рыночной экономике часто происходит нарушение связи производства и реализации, в результате чего может произойти кризис перепроизводства (т. е. часть произведенной продукции окажется нереализованной).

Современные принципы реализации основываются на принципах удовлетворения индивидуальных потребностей и повышения благосостояния общества в целом (социальный маркетинг). В настоящее время проблемы реализации решаются фирмами путем активного воздействия на процесс производства товаров, его совершенствование и сам рынок, а также с помощью исследования его условий и конъюнктуры и наценивания производства на запросы покупателей.

РЕАЛИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКАЯ — стадия жизненного цикла продукции, которая характеризуется внедрением, реализацией маркетингового плана и полномасштабного производства. Это действие часто сопровождается большими затратами и необходимостью быстрого принятия решений.

РЕАЛИЗАЦИЯ ОПЦИОНА — использование права на покупку или продажу имеющегося фьючерсного контракта.

Опцион — ценная бумага, представляющая собой договор о праве продажи (покупки) в течение определенного срока некоторого актива по договорной цене с уплатой за это право определенной суммы денег (премии, вознаграждения).

Реализация опциона может быть осуществлена в любой момент до истечения срока его действия. Логическим завершением открытой короткой позиции с опционом должно быть занятие фьючерсной позиции.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ -- возмещение всех ее частей по стоимости и натурально-вещественной форме.

Под реализованной продукцией понимается продукция, отпущенная за пределы промышленного предприятия и оплаченная потребителем, сбытовой посреднической или торгующей организацией.

Стихийность и непредсказуемость рынка обусловливают возникновение кризисов реализации и перепроизводства продукции, которые должны решаться путем изучения условий рынка, выявления структуры и объема платежеспособного спроса, совершенствования сбытовой сети. Ориентация на рынок продукции сменяется на ориентацию на удовлетворение потребностей покупателя, т. е. производство только той продукции, которая будет пользоваться спросом и успешно реализовываться. Такая деятельность получила название маркетинга.

РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА — осуществление государством защиты общества и контроля над функционированием экономики страны, ее основным показателем является уровень жизни населения.

Основные показатели:

1) удельный вес фонда потребления общества в валовом внутреннем продукте и национальном доходе;
2) абсолютные объемы фонда потребления, валового внутреннего продукта и национального дохода в расчете на душу населения;
3) фактические потребительские стандарты по производственным и непроизводственным товарам;
4) уровень занятости населения;
5) условия труда;
6) состояние здравоохранения и образования;
7) показатели рождаемости, смертности, продолжительности жизни;

8) обеспеченность жильем и качество коммунальных услуг;
9) уровень развития коммуникаций;
Ю)экологическое состояние окружающей среды.

Подходы к осуществлению:
1) социальный подход, выражающийся в том, что государство должно гарантировать каждому члену общества уровень доходов, который не позволит ему опуститься ниже черты бедности;
2) рыночный подход, выражающийся в том, что государство должно создавать условия каждому члену общества для поддержания экономической активности и получения от нее дохода.

Основные направления реализации:
1)социальное страхование;
2) социальная защита населения;
3) политика в области заработной платы;
4) социальная политика на рынке труда;
5) обеспечение необходимых жилищных условий.

РЕАЛИЗУЕМОСТЬ — показатель легкости, с которой что-либо может быть реализовано, т. е. продано или куплено. Показатель востребованности и необходимости продукции, на основании которого можно делать выводы относительно будущих стратегических производственных планов предприятия и составлять их.

РЕБАТ — скидка с цены на товар, которая предоставляется при выполнении условий предоплаты.

РЕВАЛОРИЗАЦИЯ — 1) возобновление операций обмена бумажных денег на золото по номинальной стоимости; 2) то же, что ревальвация.

РЕВАЛЬВАЦИЯ (от лат. *re* — «повышение» и *vateo* — «иметь значение») — изменение в сторону увеличения национального валютного курса по сравнению с иностранными валютами.

Ревальвация является выгодной импортерам товаров и услуг и экспортерам капитала и невыгодной экспортерам товаров и услуг и импортерам капитала в связи с тем, что их выручка в национальной валюте уменьшается.

Ревальвация часто вызывает приток зарубежного краткосрочного капитала: перед ревальвацией в страну направляется краткосрочный капитал, который изымается после ее осуществления на национальные рынки ссудного капитала.

РЕВЕРСИЯ — процедура имущественного возврата в пользу первоначального владельца.

РЕВИЗИЯ (от лат. *revisio* — «пересмотр»):
1) повторный или многократный пересмотр договора с согласия его участников;
2) пересмотр учения, теории, взглядов с целью внесения в них существенных изменений;
3) проверка финансово-хозяйственной деятельности предприятия, действий должностных лиц, осуществляемая уполномоченными на это служащими специальных органов с целью контроля над соблюдением законодательства, правил и инструкций.

По объекту проверки ревизия подразделяется на:
1) документальную (это проверка счетов, платежных ведомостей, чеков, журналов и др.);
2) полную, фактическую (это проверка документов, наличия денежных средств, материальных ценностей и др.);
3) выборочную (это проверка одной или нескольких сторон финансово-экономической деятельности предприятия).

РЕВИЗИЯ МАРКЕТИНГА — маркетинговый контроль, который представляет собой комплексное, системное, регулярное исследование, изучение маркетинговой среды организационной единицы, ее стратегических задач, оперативной деятельности. Целями данного исследования является выявление затруднений и возможностей, а также выработка рекомендаций по поводу плана действий для совершенствования маркетинговой деятельности организационной единицы: фирмы, учреждения, предприятия.

Разделы плана ревизии маркетинга:
1) ревизия маркетинговой среды (сюда входят демографические, экономические, природные, научно-технические, политические и другие факторы, рынки, клиенты, конкуренты, системы распределения, поставщики и др.);
2) ревизия стратегии маркетинга (программы оперативной деятельности фирмы, стратегических задач и целей маркетинга);
3)ревизия организации маркетинговой службы;
4)ревизия систем маркетинга (маркетинговой информации, планирования маркетинга, маркетингового контроля, разработки новинок);
5)ревизия результативности маркетинга (анализ прибыльности и эффективности расходов);
6) ревизия функциональных составляющих маркетинга (товаров, цены, распределения, методов стимулирования сбыта, торгового аппарата).

Виды ревизии маркетинга.

1. Ревизия вертикальная (проверка общего функционирования маркетинга фирмы (предприятия). Особое внимание уделяется взаимосвязи переменных факторов, оказывающих влияние на деятельность фирмы (предприятия), и их относительной значимости).

2. Ревизия горизонтальная (проверка правильности функционирования одной из сторон маркетинговой стратегии фирмы (предприятия), например планирования ассортимента продукции, разработки товара-новинки и др.).

РЕВОКАЦИЯ — 1) аннулирование распоряжения, принятого ранее; 2) заявление чекодателя об отмене (аннулировании) ранее выданного чека.

РЕГИСТР (от лат. *registrum* — «список, перечень»):
1) перечень, указатель, книга записей, учетный документ, который носит характер правового документа;
2) в статистике — систематизированный перечень единиц наблюдения (предприятий, строек, жителей и др.) с набором основных параметров наблюдения. В регистре фиксируется появление новых единиц наблюдения, их изменение или выбытие. Такая форма изучения часто используется при организации статистического наблюдения или для получения определенных аналитических показателей;
3) специальный орган, осуществляющий функции надзора в специальной области управления. В качестве примера можно привести регистр Ллойда (Великобритания), который ведет наблюдение за постройкой морских торговых судов, издает списки торговых судов морского флота всех стран каждый год, в этих регистрах указываются порты приписки.

РЕГИСТРАТОР — 1) лицо, которое занимается регистрацией; 2) прибор, который в автоматическом порядке осуществляет регистрацию отдельных экономических показателей.

Регистратор специализированный — держатель реестра акционерного общества, деятельность которого ограничивается ведением и хранением реестров на основе договоров с другими акционерными обществами.

РЕГИСТРАЦИЯ — документальное фиксирование информации, осуществляемое специальными органами или уполномоченными лицами, целями которого могут служить контроль, выявление тенденций развития или изменения, управление и др.

На фондовой бирже осуществляются:
1) *регистрация биржевая* — обязательная регистрация компании на бирже до момента ее допущения к совершению операций с ценными бумагами. Требования к информации для биржевой регистрации в разных странах могут отличаться друг от друга;
2) *регистрация «с черного хода»* — нетрадиционный метод проникновения в списки членов — участников фондовой биржи, применяемый такими компаниями, которые не отвечают требованиям листинга. Как правило, осуществляется через поглощение меньшей по размеру компании, включенной в фондовые списки, более крупной компанией и последующую ее регистрацию под своим именем.

РЕГИСТР БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА — систематизированный перечень хозяйственных операций фирмы в денежном выражении, составляемый в течение ведения бухгалтерского учета с целью накопления, группировки и анализа информации и последующего ее отражения на счетах и статьях бухгалтерского баланса.

Регистр бухгалтерского учета может открываться:
1) в специальных журналах;

2) в ведомостях;
3) в карточках;
4) на магнитных носителях и др.

Информация о хозяйственных операциях должна отражаться в хронологической последовательности и группироваться по счетам бухгалтерского учета. Если при фиксировании данных допускается ошибка, ее исправление должно быть подтверждено подписью лица, подписавшего документ, с указанием даты исправления.

Ошибки, допущенные в документе, подразделяются на:
1) локальные (искажается информация только в одном регистре бухучета);
2) транзитные (искажение информации автоматически переходит из одного регистра бухучета в другой).

Методы исправления ошибок:
1) зачеркивание (сверху ставится правильная запись);
2) «красное сторно» (повторение ошибочной суммы красными чернилами, что означает ее вычитание).

РЕГИСТР ЦЕННЫХ БУМАГ — учетный регистр, список, в который заносится информация обо всех видах ценных бумаг фирмы (предприятия), их номинальной стоимости, сроках погашения, ставке процента по ним и др.

РЕГИСТРЫ УЧЕТНЫЕ — документы для фиксирования, группировки и последующей проверки информации бухгалтерского учета о наличии средств и хозяйственных операциях с ними.

Учетные регистры классифицируются:
1) по назначению (хронологические, систематические, комбинированные);
2) по содержанию (синтетические, аналитические);
3) по форме (двухсторонние, односторонние, табличные, шахматные).

В качестве учетных регистров в бухгалтерском учете применяются журналы учета хозяйственных операций, оборотные ведомости различных форм и другие документы.

РЕГРЕСС (от лат. *regressus* — «обратное движение») — 1) процессы деградации, движения вспять, понижения уровня развития организации, состоящие в возврате к изжившим себя формам и структурам; 2) обратное требование о возмещении уплаченной денежной суммы, предъявляемое одним физическим или юридическим лицом другому обязанному лицу. Оно применяется при протесте векселя или чека. Оплатив опротестованный чек, индоссант имеет право на обратное требование к предыдущим индоссантам и векселедателю, так как они несут по нему такую же ответственность.

Регрессант есть лицо, которое предъявляет требование к регрессату по поводу возмещения убытков, понесенных от платежа, в пользу регрессанта.

Регрессат — лицо, против которого направлено обратное требование о возмещении убытков регрессанта.

РЕГРЕССИЯ — математическое уравнение связи признаков, представляющее собой наилучшую аппроксимацию изменения средней величины переменной с изменением независимой переменной. Уравнение регрессии может быть выражено как в виде линейной зависимости, так и в виде нелинейной, однофакторной или многофакторной зависимости. Число наблюдений должно в 6—8 раз превосходить количество включаемых в уравнение независимых факторов. Если эти условия выполняются, тогда результат оценки будет верным.

Линейное уравнение регрессии является наиболее распространенным и самым простым и имеет следующий вид:

$$y = nx + к,$$

где *к* — свободный член уравнения линейной регрессии;

n — коэффициент регрессии, показывающий, на сколько единиц изменится среднее значение переменной (результата) при изменении независимой переменной (фактора) на единицу. Если коэффициент регрессии положителен, это свидетельствует о наличии прямой связи, отрицательное значение коэффициента указывает на обратную зависимость между фактором и результатом.

Параметры уравнения находятся методом наименьших квадратов.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ — система, которая включает в себя создание системы социальной защиты, формирование социально ориентированной экономики. Она направлена на снижение социальной дифференциации, возникающей в условиях рыночного механизма.

Государственное регулирование экономики способствует смягчению действия рыночного механизма и часто направлено на поддерживание важных отраслей и целей. Государственное финансирование осуществляется в отрасли науки и образования, здравоохранения, обороны, охраны окружающей среды и ресурсосбережения.

Государственное экономическое регулирование, с одной стороны, способствует формированию крупных образований, влияющих на экономическую структуру, с другой стороны, не позволяет им превращаться в монополии с помощью антимонопольного законодательства; регулирует объем денежной массы в стране за счет денежно-кредитных механизмов и регуляторов, активно использует налоговую систему в целях регулирования отношений экономических субъектов между собой и государством и др.

Регулирование административное — метод государственного регулирования экономики, которое состоит в прямых запрещениях или предписаниях экономическим субъектам каких-либо действий в целях упорядочения и управления их деятельностью.

Регулирование административное может осуществляться в форме введения новых стандартов, правил или предельных норм на те или иные экономические явления или процессы.

Регулирование внешнеэкономических операций таможенное — состоит в контроле экспорта (вывоза из страны) и импорта (ввоза в страну) товаров, взимания таможенных пошлин и сборов.

Метод осуществления регулирования — оформление таможенной декларации на товары на государственной границе.

Регулирование налоговое — участие государства в области развития экономических субъектов хозяйствования в форме предоставления налоговых льгот, инвестиционных налоговых кредитов, облегченных налоговых режимов и др. Оно способствует выравниванию доходов, повышению производительности труда и конкурентоспособности отечественных товаров, социальной стабильности. Это в конечном счете увеличивает будущую налогооблагаемую базу, снижает объем сектора теневой экономики и др.

Эффективность государственного регулирования экономики заключается не в том, чтобы как можно больше подчинить действие рыночного механизма и проводить экстенсивный контроль над всеми сферами экономики, а в том, чтобы изменить государственную структуру, бороться с коррупцией и социальной несправедливостью.

РЕДКОСТЬ РЕСУРСОВ — ограниченность некоторых видов экономических ресурсов, несоответствие их имеющегося количества требуемому и необходимому объему для удовлетворения производственных потребностей общества.

В целях преодоления ограниченности ресурсов используются принципы ресурсосбережения, применяются ресурсосберегающие технологии, минимизируются расходы, производится замещение и др.

РЕДУКЦИЯ ТРУДА — упрощение сложного труда до единой меры с применением разнообразных коэффициентов сложности, тяжести труда.

В марксистской теории материального производства различные виды труда отличаются друг от друга степенью сложности. Для некоторых видов труда (сложного) необходима специальная подготовка, уровень знаний и квалификация, для других видов конкретного труда (простого) подготовки не требуется.

В условиях товарного производства сложный труд представляет собой умноженный простой, что выражается в различной его стоимости за единицу времени. Редукция труда — операция, производимая в трудовой теории стоимости при определении общественно необходимых затрат труда.

В реальной действительности редукция труда затруднена, так как эта операция связана с экономическими, социальными и психологическими трудностями.

РЕЕСТР (от лат. *regestrum*, *registrum* — «список», «перечень») — 1) перечень, список, опись; 2) книга, в которой содержится реестровый список, использование которого необходимо для регистрации дел, документов.

Реестр карточек для аналитического учета составляется в бухгалтерском учете.

Реестр акционерного общества — перечень акционеров (физических или юридических лиц) общества. Информация, заносимая в реестр: размер уставного капитала, количество акций, их номинальная стоимость, категории акций и т. п. Также перечисляются все зарегистрированные лица (собственники ценных бумаг и их номинальные держатели), количество акций у каждого лица, выплаты дивидендов, документы, служащие подтверждением произведенных операций с акциями, факты обременения акций и др.

Реестр платежных требований — перечень платежных требований, которые сдаются в банк на инкассо. В нем указываются: наименование поставщика, номер его расчетного счета, сумма перечисления, номер документа.

Реестр торговый — перечень лиц, осуществляющих торговую деятельность, который ведется в ряде стран (России, Австрии, Германии, Швейцарии и др.).

Регистрации в торговом реестре подлежат:
1) физические лица, которым присвоен статус коммерсанта;
2) товарищества и общества (юридические лица) с общей экономической целью;
3) публичные учреждения промышленности или торговли;
4) торговые представительства, агентства от зарубежных государств.

Российский торговый реестр ведется национальным институтом промышленной собственности. В него заносится следующая информация:
1) наименование фирмы, направление ее деятельности, организация;
2) фамилии лично ответственных акционеров, которые являются членами товариществ и обществ;
3) данные об уставном капитале компаний;
4) имена назначенных прокуристов;
5) разновидности полномочий на право подписи органами компаний.

РЕЖИМ НАИБОЛЬШЕГО БЛАГОПРИЯТСТВОВАНИЯ — закрепленное в международных торговых соглашениях условие о предоставлении договаривающимися государствами льгот и преимуществ в области таможенных пошлин, налогов и сборов третьему государству. Является одним из главных принципов регулирования экономических отношений между государствами.

Принцип режима наибольшего благоприятствования лежит в основе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), который составляет основной документ Всемирной торговой организации (ВТО).

Режим наибольшего благоприятствования распространяется на таможенные пошлины, экспортные сборы, импортные и транзитные операции, формальности, связанные с международными расчетами, внутренние налоги и сборы, правила и законы о покупке (продаже) товаров на внутренних рынках договаривающихся государств.

Универсальный характер режима наибольшего благоприятствования приводит к развитию международной торговли, исключающей дискриминацию в международных отношениях. Однако в реальной действительности этот принцип не всегда соблюдается, поэтому создаются зоны свободной торговли и таможенные союзы, в которых не действуют льготы, предоставляемые режимом. Например, страны Европейского союза, проводя снижение и отмену таможенных платежей во взаимной торговле, не распространяли их на другие страны, с которыми заключался договор о предоставлении режима наибольшего благоприятствования.

Также к практическим отклонениям от принципа режима наибольшего благоприятствования относятся: право каботажного плавания, льготы, вытекающие из традиционной торговли, поощрение пограничной торговли (это отмечается в Швеции, Дании и Норвегии).

Практика применения режима наибольшего благоприятствования показывает, что его универсальность не является общепринятой и часто выражается в дискриминационных условиях ведения торговли. Россия предоставляет режим наибольшего благоприятствования в области торговли двадцати государствам и территориям.

РЕЖИМ НАЦИОНАЛЬНЫЙ — установление в международных договорах, соглашениях нормативного положения, суть которого заключается в следующем: юридические и физические лица договаривающихся стран, осуществляя внешнюю торговлю, будут пользоваться правами местных организаций и граждан.

Национальный режим распространяется на внутренние налоги и сборы, внутренние территориальные правила и законы, регулирующие операции купли и продажи товаров.

РЕЖИМ ПРОФЕРЕНЦИАЛЬНЫЙ — льготный экономический режим, предоставляемый одним государством другому без распространения льгот на третьи страны. Выражается в виде таможенных скидок и льгот или даже полной отмены таможенных пошлин на импортируемые товары данной страны, льготного страхования внешнеторговых и валютных операций, предоставления финансовой, технической помощи и др.

РЕЗЕРВ — запасы товаров или денежных средств, необходимые для использования их в случае необходимости (при возникновении непредвиденных ситуаций, ремонта и др.).

Резерв считается открытым, если он присутствует в финансовом отчете.

Резерв обязательный — минимальная норма резервирования финансовых средств, ресурсов, установленная законодательством, нормативными документами, правилами.

Формы резерва:
1) резервы предприятий (или производства):
   а) запасы предприятия (т. е. страховой фонд сырья, материалов, комплектующих изделий, финансовых ресурсов, используемых для расширения производства и при возникновении непредвиденных обстоятельств);
   б) возможности улучшения использования производственных ресурсов предприятия (материальных, финансовых, трудовых) за счет применения новейших технологий, техники и оборудования, изменения организации труда и др.;
2) резервы государства — запасы важнейших видов производственного сырья, материалов, зерна и другого продовольствия, создаваемые и используемые в случае наступления неблагоприятных условий.

Резервы валютные:
1) финансовые средства государства в иностранной валюте, полученные при осуществлении экспортных операций с другими странами. Любой объем денежных средств одной страны, находящийся в виде валютного резерва в другой стране, можно рассматривать как долг той страны, которая выпустила в обращение эту валюту;
2) свободно конвертируемая валюта, обладающая большой ликвидностью. Обычно это валюта тех государств, экономика которых производит в большем объеме конкурентоспособную продукцию, привлекающую внимание потребителей других стран.

Валютные резервы в основном используются для сглаживания курсовых комбинаций на валютной бирже, когда государство осуществляет через центральный банк валютные интервенции в целях поддержания стабильного курса национальной валюты.

В страховании:
1) *резервы страховые* — резервные фонды, формируемые страховыми компаниями для гарантии выплаты страховых возмещений в случае наступления страхового случая;
2) *резерв взносов по страхованию жизни* — резервный фонд, который создается страховой компанией для предоставления выплаты страховых и выкупных сумм, а также выдачи ссуд;
У) *резерв премии в страховании* — временно удерживаемая перестрахователем доля премии по перестраховательным договорам (обычно не превышающая 40%), которая должна выплачиваться перестраховщику в качестве финансовой гарантии. Через некоторое время эта сумма подлежит возврату, при котором удерживается очередной резерв премии по новому периоду.
4) *резерв неоплаченных убытков в страховании* — специальные фонды, которые организует страховщик с целью выполнения финансовых обязательств по заявленным убыткам, которые пока не оплачены;
5) *резервы технические* — резервы страхования, которые подразумевают равенство и сбалансированность поступления премий от страхования и выплаты убытков на среднем уровне нормальных колебаний.

РЕЗЕРВЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ — определенная часть от полученных коммерческим банком денежных средств вкладчиков, которые он формирует в виде наличных средств и держит в неприкосновенности в хранилище центрального банка страны.

В различных государствах центральные банки устанавливают различные нормы ре-

зервирования денежных средств. Это является одним из инструментов денежно-кредитной политики государства, который регулирует количество денег в обращении. При высоких темпах инфляции норма резервирования повышается, а при низких — снижается, что способствует увеличению объема кредитов и денежной массы в обращении соответственно потребностям организаций и населения.

Норма обязательного резерва зависит от видов вклада, их величины, географических и институциональных различий.

Норма обязательного резерва является:

1) инструментом денежно-кредитной политики государства;
2) инструментом регулирования ликвидности банковской системы, так как для этого любой банк должен иметь наличные резервные средства, составляющие определенный процент от размещенных в нем депозитов вкладчиков.

Установление нормы обязательного банковского резерва является средством увеличения или сокращения кредитных ресурсов, находящихся в распоряжении банковской системы.

Формула зависимости предложения денег от нормы банковских резервов:

$$M = nгB,$$

где m — денежный мультипликатор;

B — денежная база (сумма наличных денег и резервов).

$$m = (C_г + 1) / (C_г + г).$$

где $C_г$ — коэффициент депонирования;

$г_г$ — нормы резервирования депозитов.

В России впервые резервные нормы стали использоваться в качестве инструмента регулирования банковской деятельности после того как в апреле 1989 г. в финансово-кредитной сфере появились коммерческие структуры и начала формироваться двухуровневая банковская система.

РЕЗЕРВЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Резерв предстоящих расходов и платежей — вид пассивов организационных единиц, которые (пассивы) образуются в текущем периоде, чтобы в издержки производства и обращения равномерно включались текущие расходы. Состоит из резервов:

1) на оплату отпусков;
2) на текущий ремонт основных средств;
3) на затраты на подготовку новых производств;
4) на развитие бизнеса и др.

Резерв уставный — денежный резервный фонд акционерного общества (общества с ограниченной ответственностью), определяемый уставом.

Резервы финансовые — денежные средства предприятия, объединения, фирмы, которыми они располагают при осуществлении непредусмотренных затрат, для того чтобы устранить временные затруднения в финансах и обеспечить нормальные условия хозяйственной деятельности.

РЕЗИДЕНТ (от лат. *residens (residentis)* — «сидящий», «пребывающий») — 1) юридическое лицо, созданное согласно законодательству страны, находящееся на ее территории, а также представительства, филиалы резидента за рубежом; 2) физические лица, граждане страны, постоянно проживающие на ее территории.

Применение термина наблюдается в банковском, валютном, таможенном законодательствах.

РЕЗОЛЮЦИЯ (от лат. *resolutio* — «решение») — 1) решение, принимаемое собранием, съездом, конференцией, сессией; 2) в документообороте — подпись на служебном документе, сделанная должностным лицом и содержащая принятое им решение; 3) заключительная часть судебного решения (иногда называемая резолютивной частью решения).

В зарубежных странах Запада термин «резолюция» применяется в организационных вопросах работы компаний.

Формы резолюций:

1) обычные (решение вопроса, принимаемое простым большинством акционеров, например решение об отстранении от выполняемых обязанностей директора общества или избрании нового руководителя);
2) чрезвычайные (решения, для принятия которых достаточно 75% голосов акционеров; срок уведомления о принятых решениях акционеров — 14 дней, например о добровольной самоликвидации компании);
3) специальные (решения, для принятия которого также требуется 75% голосов акционеров, но срок уведомления составляет 21 день; такие решения обычно принимаются при внесении изменений в устав организации).

РЕЗУЛЬТАТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ — имеют следующие основные формы:

1) материально-вещественные результаты, возникающие в сфере материального производства;
2) совокупный общественный продукт;
3) конечный общественный продукт;
4) чистый общественный продукт;
5) национальный доход;
6) фонд потребления.

К интегральным результатам функционирования национальной экономики относятся:

1) валовый национальный продукт;
2) валовый внутренний продукт;
3) чистый национальный продукт;
4) валовый национальный доход;
5) чистое экономическое благосостояние.

РЕЗЮМЕ

1) краткая информация о себе, составленная по определенным правилам претендентом на работу; это некоторого рода самореклама, позволяющая руководителям фирмы предварительно ознакомиться с соискателями, с тем чтобы в дальнейшем при непосредственном контакте сделать окончательный выбор, остановившись на одном из них;
2) краткое изложение, вывод, заключение, по поводу сути написанного, сказанного, прочитанного;
3) резюме рекламное — это соглашение о целях рекламной кампании, которое заключается между рекламным агентством и рекламодателем. Четкое представление целей рекламной кампании позволяет выработать правильную, эффективную стратегию приведения рекламного проекта в жизнь и составить смету расходов. За согласованием рекламного резюме следует подготовка рекламным агентством технических средств рекламного воздействия, их стоимостная оценка, составление плана распространения рекламы в СМИ и т. д.

РЕИМПОРТ — обратный привоз из-за границы товаров отечественного производства (забракованных или по какой-либо причине не проданных), не подвергшихся там обработке.

В соответствии с российским законодательством и законодательством большинства государств продукция, ввозимая обратно в страну, не облагается таможенными пошлинами и налогами. К ней не применяются меры экономической политики, такие как квотирование, лицензирование и др.

РЕИНВЕСТИРОВАНИЕ — использование полученной как результат производственной деятельности прибыли в качестве инвестиций в производство.

Виды реинвестирования:

1) финансовое (осуществляется портфельное инвестирование, т. е. вложение в ценные бумаги);
2) реальное (прибыль инвестируется с целью увеличения товарооборота, объема продаж, капитала реинвестируемого предприятия).

РЕИНВЕСТИРОВАНИЕ ДИВИДЕНДОВ — одна из форм капитализации прибыли, доля прибыли акционерного общества, полученная акционерами в качестве выплаченных дивидендов, направляемая на инвестирование для обеспечения прироста капитала и получения большей прибыли от вложения дополнительных средств.

Используется страховыми, инвестиционными компаниями, предприятиями, кредитными организациями с целью обеспечения прироста, возмещения, обновления капитала. Реинвестирование дивидендов — это один из путей достижения эффективного соотношения между собственными и заемными средствами.

Решение о реинвестировании дивидендов принимает совет директоров акционерного общества, когда осуществляется распределение чистой прибыли организации.

РЕИНВЕСТИЦИИ — 1) повторное (или дополнительное) вложение иностранного капитала за счет полученной прибыли вне зависимости от того, являются ли объектами инвестирования те же самые отрасли, прибыли от функционирования которых стали ис-

точниками реинвестиций, или вложения осуществляются в активы, принадлежащие фирмам-резидентам данной страны, имеющим другую отраслевую принадлежность; 2) финансовые средства, полученные в форме дивидендов по инвестициям и снова направленные на инвестирование тех же объектов. Источниками и объектами финансирования могут быть отдельные предприятия, отрасли экономики, отдельные виды активов, а также экономика государства в целом.

РЕИНЖИНИРИНГ — 1) процесс оздоровления предприятий, фирм, компаний путем подъема инжиниринга на новый уровень; 2) деятельность по совершенствованию ранее реализованных технических решений на действующем объекте.

РЕИНКАРНАЦИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ — перевод ценных бумаг в другую форму на определенный период времени (например золотых сертификатов в ценные бумаги особого назначения, купонных облигаций в бескупонные и др.).

«РЕЙД НА **РАССВЕТЕ»** — попытка инвестора или компании купить значительный пакет акций другой компании путем передачи брокерам распоряжения скупить все имеющиеся в продаже акции компании сразу же после открытия торгов на фондовой бирже. Обычно это делается прежде, чем пострадавшая компания понимает, что действительно стала «мишенью». Приобретение значительной доли акций (до 30%) дает право компании сделать предложение о поглощении.

«Рейд на рассвете» является не совсем этичным действием с точки зрения деловой этики. К нему нельзя подготовиться, поэтому он и получил ограниченное распространение.

В 1980—1982 гг. были ужесточены правила скупки более чем 15% акций (введены отсрочки, чтобы руководители поглощаемой компании могли принять необходимые правильные решения).

В настоящий момент в Великобритании проведение «рейда на рассвете» ограничено требованиями Кодекса Сити по поглощениям и слияниям.

РЕЙТИНГ — оценка чего-либо, отнесение к классу, разряду, категории.В странах с рыночной экономикой регулярно производится анализ и оценка коммерческих организаций на уровень их кредитоспособности.

При определении рейтинга специалисты используют большое количество различных показателей и другой информации.

Кредитный рейтинг государства — оценка его кредитоспособности в зависимости от степени риска невозвращения кредитов.

Большое распространение в практической экономике получил рейтинг ценных бумаг (облигаций).

РЕЙТИНГ КРЕДИТНЫЙ — оценка платежеспособности и кредитоспособности заемщика, надежности его обязательств. Может представлять собой рассчитанный индекс, обозначенный либо цифрами, либо комбинацией букв в зависимости от уровня риска. Рассчитывается либо самим коммерческим банком, либо специализированными фирмами.

РЕЙТИНГ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ БАНКА — специальные показатели, которые отражают способность банка выдавать краткосрочные или долгосрочные кредиты. При этом учитываются целевые направления кредита, величина процентной ставки банка, особенности и условия выдачи ссуды. Эти показатели постоянно корректируются и обновляются в оперативном режиме с учетом вновь поступившей информации о деятельности банков, накопленного опыта.

РЕЙТИНГ ОБЛИГАЦИИ — присваивается каждому облигационному выпуску специальными рейтинговыми агентствами и представляет собой показатель надежности облигации. Изменение показателя рейтинга облигации влияет на его цену. Если происходит снижение рейтинга облигаций компании, то могут возникнуть серьезные финансовые, оперативные затруднения, сомнения в возможности погашения ею долга и ее будущем.

РЕЙТИНГ СТРАХОВОЙ — уровень ставки страхового взноса, рассчитанный на основании статистической информации и математических методов расчета.

РЕЙТИНГ ЦЕННЫХ БУМАГ — совокупность показателей, характеризующих степень надежности ценных бумаг.

Составляется специальными рейтинговыми агентствами на основании постоянно поступающей информации с рынка ценных бумаг, таких как:

1) показатели деятельности эмитентов;
2) перспективы инвестиционных проектов, для осуществления которых выпускаются ценные бумаги;
3) отраслевая принадлежность эмитентов;
4) степень защищенности выпуска ценных бумаг и др.

РЕКАПИТУЛЯЦИЯ (от лат. *recapitulatio* — «сжатое повторение») — 1) сокращенное повторение сказанного; 2) в бухгалтерском учете это проверка торговых книг и счетов, сверка записей учета с первоначальной документацией, для того чтобы выявить и исправить ошибки; 3) в страховании — перечень высланных перестрахователем бордеро перестраховщикам. Обычно высылается ежеквартально, однако на практике является причиной дополнительных расходов, поэтому с целью экономии либо не используется вообще, либо применяется редко.

РЕКВИЗИТЫ (от лат. *requisitum* — «требуемое», «необходимое») — 1) обязательные данные для документов, установленные законодательством. Отсутствие в документе хотя бы одного из необходимых реквизитов делает его недействительным, а его владельца лишает возможности использовать документ по назначению; 2) адресные данные, телефоны, которые одна из договаривающихся сторон сообщает другой для поддержания связи. Эти данные обычно размещаются на фирменном бланке предприятия.

Реквизиты платежные:

1) совокупность информации о банковском счете плательщика;
2) номер счета;
3) наименование банка и др.;
4) установленные законодательством страны необходимые атрибуты платежного документа (векселя, чека и др.).

РЕКВИЗИТЫ ДОКУМЕНТОВ (от лат. *requisitum* — «необходимое») — предусмотренная действующими правилами или законом совокупность обязательных сведений и данных, без которых документы не могут служить основанием для совершения операций и отсутствие которых лишает их юридической силы.

К реквизитам бухгалтерского документа относятся: название (наименование), дата составления, наименование, адрес организации, которая заполняла документ, указание сторон — участников хозяйственной операции, ее содержание и основание, измерители операции (в деньгах, в натуральной форме), подписи ответственных лиц. От особенностей операций зависит наличие и других реквизитов.

Важнейшими реквизитами расчетно-денежных и других банковских документов являются характер и содержание операции, дата и сумма, название и нормированная для счетов участников расчетов, название учреждений банков, ведущих эти счета, подписи ответственных уполномоченных лиц, оттиск печати. Некоторым документам присваиваются и другие реквизиты.

Для векселей также установлены определенные реквизиты.

Для переводного векселя — место и дата выдачи, название плательщика (трассата), приказ ему уплатить конкретную сумму, срок и место платежа, наименование лица, в пользу или по приказу которого должен быть произведен платеж, подпись векселедержателя.

Простой вексель имеет в основном те же реквизиты, но поскольку по нему плательщиком является не трассат, а векселедержатель, то последний сам принимает обязательство произвести платеж.

РЕКВИЗИЦИЯ — основание для прекращения права собственности, принудительное отчуждение за штату, изъятие на время органами государственной власти имущества физических или юридических лиц в случае определенных чрезвычайных ситуаций: аварий, бедствий, эпидемий и др. Имущество у собственника отнимается в порядке, установленном российским законодательством, с выплатой ему стоимости отнятой собственности.

РЕКЛАМА — согласно законодательству РФ это распространяемая в любой форме,

с применением любых средств информация о физических или юридических лицах, их товарах, идеях, которая направлена на получение ее кругом лиц. Она призвана формировать, поддерживать интерес к ним, а также способствовать реализации этих товаров, идей, начинаний.

Отличительными чертами рекламы являются:
1) платность (она носит коммерческий характер);
2) пристрастность (она отражает позицию рекламодателя);
3) многофункциональность (воздействует на самые различные стороны жизни и чувства человека);
4) неопределенность в процессе ее реализации (в отдельных случаях реклама может переходить в антирекламу).

Принципы рекламы:
1) игра на эмоциях;
2) создание представления об образе жизни;
3) воздействие на потребителя определенной группы;
4) представление средствами наглядной информации способов использования товара;
5) рекламирование через конечную продукцию;
6) рекламирование через демонстрацию широкого присутствия товара;
7) использование приема сравнения;
8) реклама через известных личностей;
9) реклама через гарантированный, образцовый сервис.

Требования к рекламе:
1) реклама должна быть распознаваема без применения специальных знаний или технических средств именно как реклама в самый момент ее представления, и никак иначе;
2) реклама должна распространяться на языке того государства, в котором рекламируется товар;
3) реклама не должна нарушать чьих-либо исключительных прав;
4) реклама не должна побуждать граждан к опасным и противоправным действиям.

Основные факторы эффективности рекламы:
1) степень объективности (косвенная, ненавязчивая реклама);
2) престиж и положение рекламодателя в обществе (привлечение и использование при рекламе известных лиц и личностей);
3) частота воздействия рекламы;
4) удобство получения рекламной информации (удобное время, место, канал);
5) интенсивность возбуждения, величина внимания (зависит от величины печатного шрифта, длительности рекламного ролика, площади печатной рекламы и других факторов);
6) наличие контрастности в рекламном сообщении;
7) аргументация сообщения (наличие доказательств и реальных фактов);
8) последовательность изложения рекламной информации (учитываются психология и физиология человека) (см. рис. 87).

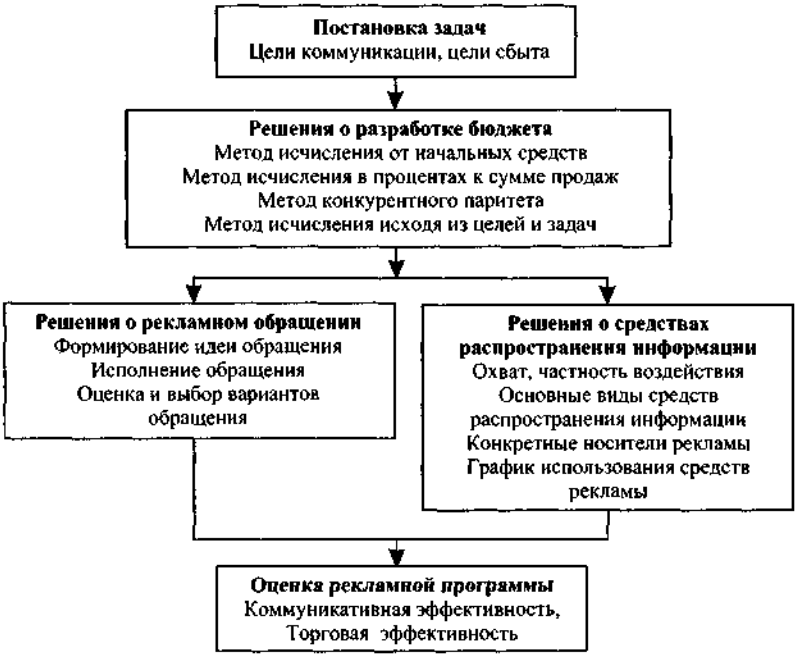


Рис. 87. Основные решения в сфере рекламы

РЕКЛАМА В МЕСТАХ ПРОДАЖИ — разновидность рекламы, которую можно разделить в целом на два вида: реклама на витринах магазинов и внутри магазинов: экспозиции на прилавках, стеллажах.

РЕКЛАМА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ — разновидность рекламы, используемая некоторыми производителями, адресованная розничным и оптовым продавцам, которая реализуется с помощью прямой почтовой рассылки (директ-мейла), а также публикуется в специализированных журналах.

РЕКЛАМА ЗАВЕДОМО ЛОЖНАЯ — согласно российскому законодательству представляет собой рекламу, используя которую рекламодатель намеренно вводит в заблуждение потребителя. Заведомо ложная реклама является уголовно наказуемой и преследуется по закону, если она использована с целью получения прибыли или оказания ущерба.

РЕКЛАМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ — реклама, направленная на улучшение репутации фирмы. Институциональная реклама обычно посвящается обнародованию стабильности, надежности и этической стороны какого-либо направления в предпринимательстве, его вкладу в общественное благосостояние. Обычно ее используют банки, страховые компании, компании сферы коммунальных услуг и др.

РЕКЛАМА ИНФОРМАТИВНАЯ — имеет место на этапе выведения товара на рынок, когда необходимо сформировать первичный спрос.

Задачи информативной рекламы:
1) информация о новинке или о новом способе применения уже имеющегося на рынке товара;
2) информирование рынка об изменении цены;
3) объяснение принципов действия товара;
4) описание предлагаемых или оказываемых услуг;
5) исправление неправильного представления о товаре или рассеяние опасений потребителей;
6) формирование образа или имиджа фирмы.

РЕКЛАМА КОСВЕННАЯ — вид неявной рекламы товаров или услуг, сообщение их свойств и информации о производителе с помощью интервью, публикаций, радио- и телепередач, в которых упоминается рекламируемый товар.

РЕКЛАМА НАПОМИНАЮЩАЯ — получает распространение на этапе зрелости жизненного цикла товара, имеет целью напоминать потребителю о товаре.

Задачи напоминающей рекламы:
1) напоминание потребителям о назначении и необходимости использования товара;
2) напоминающая информация потребителю о том, где можно купить товар;
3) напоминание потребителю о товаре в периоды межсезонья и снижения спроса;
4) поддержание осведомленности потребителя о товаре на высшем уровне.

РЕКЛАМА НАРУЖНАЯ — реклама в форме вывесок, наружных рекламных щитов, плакатов, световых установок на стенах зданий, обочинах дороги. Такая реклама содержит запоминающийся лаконичный текст, рисунки, рассчитанные на мгновенное запоминание.

Виды наружной рекламы:

1) реклама в местах продажи — разновидность рекламы, которая может быть размещена на:
   а) витринах магазина;
   б) внутримагазинных экспозициях на прилавках, стеллажах;
2) реклама на транспорте — разновидность рекламы, ориентированная на людей, пользующихся общественным транспортом.

Виды транспортной рекламы:

1) наружные рекламные планшеты, которые могут быть расположены на всех сторонах транспортных средств;
2) станционные плакаты, размещенные на станциях, остановках общественного транспорта и вокруг них.

РЕКЛАМА НА СФЕРУ ТОРГОВЛИ — разновидность рекламы, которую применяют в целях привлечения розничных и оптовых продавцов. Она обычно осуществляется посредством прямой почтовой рассылки, специализированных журналов и др.

РЕКЛАМА НА ТРАНСПОРТЕ — разновидность рекламы, которая способствует распространению рекламной информации среди миллионов людей, пользующихся общественным транспортом.

Различают три вида рекламы на транспорте:

1) рекламные планшеты, постеры, размещаемые в салонах общественного транспорта;
2) рекламные планшеты, постеры, размещение которых осуществляется на внешних частях транспортных средств, т. е. снаружи;
3) плакаты, которые носят стационарный характер (размещаются на станциях, остановках и на близлежащих территориях).

РЕКЛАМА НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ — согласно российскому законодательству вводит потребителей в заблуждение относительно качества и потребительских свойств рекламируемых товаров или услуг, дискредитирует юридических или физических лиц, не использующих рекламируемые товары, содержит некорректные сравнения с товарами конкурентов, сведения и информацию, порочащие достоинство и деловую репутацию других хозяйствующих субъектов. Недобросовестная реклама запрещается законом.

РЕКЛАМА НЕДОСТОВЕРНАЯ — вид рекламы, которая содержит не соответствующие реальной действительное и сведения о рекламируемом товаре, его свойствах и характеристиках, например таких, как качество, назначение, потребительские свойства, гарантия, сервис и т. д. Такая реклама не допускается законодательством.

РЕКЛАМА ПЕЧАТНАЯ — разновидность рекламы, которая в качестве средства распространения информации использует печать в любой форме ее проявления.

Виды печатной рекламы:

1) щитовая реклама — эффективный способ распространения рекламной информации при долговременной реализации товаров постоянной номенклатуры по неизменному адресу;
2) почтовая печатная реклама — распространение информации посредством почтовой рассылки рекламных листов. Ее эффективность определяется точностью и правильностью выбора адресатов и содержания рекламного текста;
3) представительская реклама — распространение рекламной информации посредством рекламных проспектов. Они представляются потенциальному клиенту. Эффективность такой рекламы определяется точностью адресата;
4) газетная (журнальная) реклама — относительно недорогое средство активизации разового сбыта, ее эффективность прямо зависит от периодичности и объема тиража печатного издания, его читательского рейтинга, наличия программы телевидения, заставляющей приобретать его, и др.

РЕКЛАМА ПОДКРЕПЛЯЮЩАЯ — по целям и задачам похожа на напоминающую рекламу, но с той лишь разницей, что она стремится уверить потребителя в правильности сделанного ими выбора, часто содержит высказывания людей, использующих товар и довольных результатом.

РЕКЛАМА ПРЕСТИЖНАЯ — рекламная деятельность, преследующая такую цель, как формирование долговременного делового престижа физического лица (гражданина, предпринимателя и др.) или юридического лица (организации, фирмы, общества и др.).

РЕКЛАМА РАЗЪЯСНИТЕЛЬНО-ПРОПАГАНДИСТСКАЯ — рекламная акция, имеющая целью разъяснение или отстаивание какой-либо определенной идеи. В маркетинге эта форма рекламы выполняет функцию промежуточной рекламы, предуготовляя непосредственное рекламирование определенной продукции (например разъяснение и убеждение в необходимости использования какого-либо товара или услуги).

РЕКЛАМА СКРЫТАЯ — согласно российскому законодательству представляет собой один из видов ненадлежащей регепамы, которая оказывает воздействие на психологию и восприятие потребителя путем использования таких приемов, как специальные видеовставки, двойная звукозап./сь и т. д. Ее использование в средствах массовой информации, равно как и распространение другими способами, запрещается российским законодательством.

РЕКЛАМА СРАВНИТЕЛЬНАЯ — форма рекламы, которая заявляет о преимуществе одной марки над другой посредством прямого сопоставления их продукции из одного товарного класса. Часто сравнительная реклама используется в таких товарных классах, как дезодоранты, зубные пасты, автомобили и т. д.

При сопоставлении двух основных параметров продукции (цены и качества) иногда инструментом может стать недобросовестная реклама:

1) если при рекламировании товара выделяются только его положительные свойства в сравнении с товарами конкурентов и не указываются недостатки;
2) если при рекламировании товара его полезные свойства преувеличиваются, а недостатки приуменьшаются с целью формирования ошибочного мнения потребителя о товаре.

Чтобы не нарушать закон о рекламе, рекламодатели и производители стараются не сравнивать свои товары с товарами конкретных конкурентов, а сравнивают его с обезличенным товаром — воплощением товаров-конкурентов.

РЕКЛАМА УВЕЩЕВАТЕЛЬНАЯ - применяется на этапе роста жизненного цикла товара, обеспечивает фирме формирование избирательного спроса.

Задачи увещевательной рекламы:

Сформирование предпочтений к данной марке;
2) поощрение или переключение на рекламируемую марку;
3) изменение восприятия потребительских свойств товара;
4) убеждение потребителя сделать неотложную покупку;
5) убеждение потребителя принять коммивояжера.

РЕКЛАМАЦИЯ — 1) возражение, протест против чего-либо, жалоба на что-либо; 2) коммерческое понятие претензии, заявления одной стороны (чаще всего покупателя товара или услуги) о том, что другая сторона (поставщик или продавец) не выполнила своих обязательств должным образом, с требованием в связи с этим соответствующего возмещения.

Рекламация принимается только в том случае, если она вызвана реальными причинами — недостатками и дефектами товара. Рекламация отклоняется в тех случаях, если дефекты связаны с неправильной эксплуатацией товара или если они не подтверждаются при дополнительной проверке.

Российское законодательство предусматривает определенные сроки предъявления рекламации. Нарушение этих сроков освобождает пострадавшую сторону от ее права на удовлетворение и возмещение ущерба от дефекта.

РЕКОМЕНДАЦИЯ (от лат. *recommendatio* — «совет») — 1) совет, указание на определенные действия в сложившейся ситуации; 2) благоприятный письменный или устный отзыв о человеке или организации в форме поддержки его кандидатуры или деятельности. Обычно представляется в виде рекомендательного письма.

Рекомендательное письмо — это заявление в письменной форме, которое, как правило, предъявляется лично. В нем содержится рекомендация конкретного лица со стороны реко-

мендующих его лиц, организаций. Рекомендательное письмо часто бывает безадресным.

РЕКРЕАЦИЯ (от лат. *recreatio* — «восстановление») — организация отдыха, досуга, восстановление физических, интеллектуальных или других сил человека, израсходованных при осуществлении трудового процесса. Термин «рекреация» начал употребляться приблизительно с 1960-х гг. в литературных изданиях по медицине, физиологии, социологии, экономике и другим наукам.

В основном организации и предприятия, функционирующие в этой сфере обслуживания, образуют крупную отрасль экономики страны или региона.

Рекреационное обслуживание является развивающейся отраслью экономики, самостоятельной сферой приложения труда. Рекреационные зоны (территории) являются природными, ландшафтными, историческими, культурно-этнографическими средами, обладающими эколого-экономическими признаками, способствующими строительству домов отдыха, лечебно-профилактических санаториев, курортов, туристических баз, спортивных лагерей и др.

В правильной организации рекреационной деятельности немаловажную роль играют учреждения здравоохранения.

Рекреационные территории должны быть надежно защищены от загрязнения.

В России большую ценность представляют собой рекреационно-культурные центры, такие как Москва, Санкт-Петербург, приморские города и другие города и окрестности, богатые культурно-историческими памятниками, заповедниками и т. д.

РЕКУПЕРАЦИЯ (от лат. *recuperatio* — «получение обратно», «возвращение») — 1) реабилитация курса акции после его стремительного падения; 2) на фондовом рынке это повторное зачитывание курсов акций на бирже; 3) погашение кредита, долговых обязательств.

РЕМАРКА — примечание, заметка, которая содержится на счете, на полях торговой книги и пр.

РЕМАРКЕТИНГ — повторный маркетинг, направленный на «оживление» падающего спроса на товар посредством проведения новой рекламной кампании или рекламирование и продвижение товара на новом целевом рынке. Ремаркетинг также может быть направлен на продвижение другого нового товара. Обычно проводится параллельно с фланкерингом (т. е. совершенствованием уже имеющегося товара «по флангам») и занимает время нескольких фланкерингов (с точки зрения увеличения и стимулирования спроса). При этом реклама старого товара уже не проводится.

РЕМЕДИУМ (от лат. *remedium* — «средство против чего-либо») — это несоответствие фактической массы монеты и ее пробы установленным нормативным величинам. Такое отклонение допускается законом, так как учитывается стирание монеты в процессе обращения.

Величина ремедиума фиксируется в тысячных долях от веса монеты.

Виды ремедиума:

1) допустимое при чеканке отклонение веса и пробы монеты от установленных нормативов;
2) степень стирания монет при обращении (допускается определенная степень стирания монеты в обращении в целях продления периода полноценности монеты).

Расходы, связанные с изнашиванием монеты в рамках ремедиума, берет на себя государство.

РЕМИССИЯ — округление суммы платежа по счетам в меньшую сторону.

РЕМИТЕНТ — получатель денег по переводному векселю.

РЕМИТИРОВАНИЕ (от лат. *remitere* — «отсылать») — метод ликвидации долга в иностранной валюте, предусматривающий применение ремиссы.

Ремитирование состоит в том, что:

1) должник покупает на национальную валюту иностранную (тратту, чек, телеграфный перевод) на национальном валютном рынке и пересылает ее кредитору;
2) должник погашает долг посредством покупки и пересылки чека, переводного векселя.

РЕМОНТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ (от фр. *remonte* — «поправить», «повторно собрать») — частичная реабилитация объектов основных средств предприятия для поддержания последних в нормальном рабочем состоянии.

Виды ремонта:

1) текущий;
   а) средний;
   б) капитальный;
2) плановый (осуществляется в соответствии с заранее установленными сроками);
3) аварийный (проводится в случае возникновения непредвиденных ситуаций).

Затраты на проведение текущего и среднего ремонтов включаются в издержки производства. Затраты на осуществление капитального ремонта возмещаются из соответствующего амортизационного (или ремонтного) фонда предприятия.

Для восстановления стоимости основных средств на предприятии формируются ремонтный и амортизационный фонды, в которые регулярно отчисляются суммы, пропорциональные стоимости объектов. Ремонтный фонд используется только для затрат на проведение ремонта. Амортизационный фонд может использоваться не только в ремонтных целях, но и для приобретения новых фондов предприятия (реновации).

РЕНТА — 1) доход, получаемый регулярно в результате применения капитала, имущества или земли. Такой способ дохода не предусматривает занятия владельца предпринимательской деятельностью; 2) в некоторых странах это доход, получаемый владельцем по облигациям государственных займов; 3) определенная денежная сумма, которая каждый год уплачивается страховой компанией застраховавшемуся лицу.

РЕНТА АБСОЛЮТНАЯ — форма земельной ренты, порожденная монополией частной собственности на землю и получаемая землевладельцами безотносительно к плодородию и местоположению земельных участков. Землевладельцы разрешают пользоваться их землей исключительно за соответствующее вознаграждение в виде земельной ренты. При этом рента абсолютная взимается с любой, в том числе с самой худшей, земли, если она используется.

Главная причина существования ренты абсолютной заключается в том, что на землю существует монополия как на объект частной собственности. Условием вознаграждения ренты абсолютной выступает органическое строение капитала в сельском хозяйстве по сравнению, например, с промышленностью. В результате рыночная стоимость сельскохозяйственной продукции выше, чем цена ее производства. И чем больше эта разница, тем больше величина абсолютной ренты. Источник абсолютной ренты — это прибавочный труд наемных работников, которые заняты в сельском хозяйстве и занимаются производством продуктов сельского хозяйства.

Арендатор, используя только землю как таковую, уплачивает землевладельцу арендную плату, равную абсолютной ренте. Если в определенный земельный участок были осуществлены капиталовложения, то произойдет увеличение размера арендной платы на величину ссудного процента. Несмотря на существенное сокращение разницы в уровнях органического строения капитала в сельском хозяйстве и промышленности, он все еще ниже в земледелии, и, следовательно, сохраняется условие для существования ренты абсолютной.

РЕНТА ГОСУДАРСТВЕННАЯ — облигационный заем государством на бесконечный срок. Согласно условиям такого займа государство обязуется каждый год выплачивать определенную ренту за заимствованный капитал.

РЕНТА ЗЕМЕЛЬНАЯ — денежная сумма, которая уплачивается пользователем земельного участка (арендатором) владельцу (арендодателю).

Формы земельной ренты:

1) *абсолютная* земельная рента является одним из видов дохода от собственности на землю. Это плата собственнику за его разрешение использовать капитал применительно к земле. Она уплачивается арендатором со всех участков земли независимо от плодородия и имеющихся ресурсов. Абсолютная земельная рента обусловливается монополией частной или государственной собственности на землю;
2) *дифференциальная* земельная рента — это дополнительный доход, получение кото-

рого достигается благодаря большей плодородности участка земли и повышенной производительности труда.

Дифференциальная земельная рента может быть двух форм:

1) источниками которой являются высокопроизводительный труд на относительно лучших и средних по плодородности землях, а также различие местоположения земельных участков по отношению к рынкам сбыта, транспортным путям, предприятиям и т. д.;
2) связанная с дополнительными капиталовложениями в некоторый участок земли, которые обеспечивают в дальнейшем получение добавочной прибыли.

Дифференциальная рента является результатом ограниченности земельного ресурса: цена производства сельскохозяйственного продукта определяется условиями производства на худших участках, а не на средних и лучших, так как продукта, произведенного только на средних и лучших земельных участках, недостаточно для покрытия всего платежеспособного спроса. Необходимо использовать худшие участки. Дифференциальная рента образуется как разность между ценой производства на худших участках и индивидуальной ценой производства на средних и лучших участках (своего рода выигрыш).

Существование дифференциальной ренты обусловлено монополией на исключительные условия производства сельскохозяйственной продукции. *Монопольная* земельная рента представляет собой особую форму земельной ренты. Такой доход образуется за счет реализации определенной продукции сельского хозяйства по цене, которая является монопольной и значительно превышает рыночную стоимость этих товаров. Ее верхний предел ограничивается только уровнем платежеспособного спроса.

К земельной ренте также относится рента с земель, используемых в промышленных целях, к примеру для добычи полезных ископаемых, строительства и т. д.

РЕНТА ИНФРАМАРЖИНАЛЬНАЯ (англ. *inframarginal rent)* — согласно западной экономической литературе представляет собой разницу между оплатой единицы применяемых ресурсов и минимальным предложением этой единицы на рынке ресурсов, которые различаются по готовности каждой составляющей его единицы выйти на рынок.

Инфрамаржинальная рента характерна для тех рынков ресурсов, в которых ресурсы отличаются друг от друга не по своим качествам (производительности, полезности и др.), а только по степени активности их предложения на рынке.

На рынке рабочей силы инфрамаржинальная рента определяется как разность между разновесной величиной заработной платы и минимальным заработком, на который согласился бы работник, прежде чем искать другое место работы.

Факторы, влияющие на выбор работника:

1) выгоды с точки зрения выбора рабочего времени, местоположения, удовольствия, степени удовлетворения, условий труда и др.;
2) отсутствие ограничений (возрастных, половых, образовательных и др.), с которыми работники сталкиваются при поиске работы.

Когда рынок рабочей силы находится в состоянии равновесия, большинство занятых получают заработную плату выше альтернативной стоимости затраченного труда, т. е. инфрамаржинальную ренту.

РЕНТА МОНОПОЛЬНАЯ (англ. *mono poly rents)* — особая форма земельной ренты, образуемая при продаже определенных видов сельскохозяйственных продуктов по монопольной цене, превышающей их стоимость. Применяется в сельскохозяйственной и добывающей промышленности при продаже определенных видов земледельческих продуктов, металлов, минералов и других ископаемых. Спрос на них постоянен, причем значительно выше предложения, поскольку условия их права невоспроизводимы в других местах. Это ведет к образованию ренты монопольной, уровень которой определяется не ценой производства и не стоимостью товара, а потребностью и платежеспособностью покупателей. В сельском хозяйстве рента монопольная получается на землях, занятых под выращивание особых культур, например эксклюзивных сортов винограда для получения редких по вкусовым качествам вин. Из-за ограниченности земель и особых условий роста, связанных, например, с климатом, в условиях которого могут произрастать особые сорта сельскохозяйственных продуктов, возникает возможность продавать их по ценам, обусловливаемых в большей мере потребностью и платежеспособностью покупателя, нежели их стоимостью. Полученная таким образом за счет потребителя дополнительная прибыль и представляет собой монопольную земельную ренту.

Рента монопольная — дополнительный доход земельных собственников, а ее источник — прибавочная стоимость, созданная наемными работниками, занятыми в экономике.

Условием ее образования является монопольная цена — вид рыночной цены, устанавливаемой монополистом на продаваемый или не покупаемый им товар независимо от издержек на его производство.

Формой ее реализации может служить и повышенная плата за аренду помещений или квартир в престижном доме или районе. Образуется она и в этих случаях по тем же причинам и при наличии тех же условий, что и в землевладении.

РЕНТА ПОЖИЗНЕННАЯ — характерна для государственных займов (выплат процентов, части заимствованной суммы и др.), носит условный характер: прекращается в случае смерти определенного лица (или нескольких лиц), обычно аннуитета.

РЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — разность между платой за использование ресурсов и минимальным количеством средств, которые необходимо затратить, чтобы побудить владельцев ресурсов предложить их использование на рынке.

Согласно современному неоклассическому направлению экономической науки минимальная сумма, которую необходимо затратить, чтобы владелец ресурса согласился продать некоторое количество его услуг, есть величина предельных издержек этих услуг.

Экономическая рента представляет собой излишек, выигрыш по сравнению с вероятной стоимостью предложения на рынке ресурсов. Экономическая рента характеризуется как любой доход, относящийся к затратам земельного ресурса в производстве, который превосходит свою альтернативную стоимость.

Под *чистой экономической рентой* понимается доход, который получается при использовании земельного ресурса.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ — показатель эффективности использования производственных ресурсов, который определяется соотношением некоторых экономических показателей хозяйственного эффекта (прибыли, инвестиций и др.) и затрат на производство и реализацию продукции.

Виды рентабельности предприятия:

1) *общая рентабельность* — определяется как отношение величины прибыли до начисления процентов к активам предприятия;
2) *рентабельность оборота* — представляет собой отношение прибыли до начисления процентов к валовой выручке предприятия;
3) *рентабельность инвестиций* — отношение прироста частной прибыли в результате инвестирования к величине инвестиций в соответствующее производство;
4) *рентабельность продукции* — соотношение прибыли от продажи продукции и совокупных издержек (общей себестоимости продукции) ее производства и обращения;
5) *рентабельность капитала* — показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия (степень реализации экономической цели организации), определяемый как отношение прибыли предприятия к величине капиталовложений в него;
6) *рентабельность акций* — показатель, который характеризуется отношением курса акции к приносимой ею прибыли;
7) *рентабельность расчетная* — показатель, отражающий эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Его применяют при планировании и оценке выполнения заданий по плану. Определяется как отношение расчетной прибыли ($П_{расч}$) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов ($С_{сргодопф}$) и нормируемых оборотных средств, выраженное в процентах:

$$Р_р = П_{расч} \times 100\% / С_{сргодопф}$$

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКЦИЙ — показатель, который определяется как соотношение курса акций и суммы прибыли, которую она приносит.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ — показатель, принятый для оценки эффективных инвестиций, представляющих собой отношение приведенных доходов к приведенным на ту же дату инвестиционным расходам. Позволяет определить, в какой мере возрастают средства инвестора в расчете на один рубль инвестиций. Если при некоторой норме дисконта рентабельность проекта приравнивается к единице (что составляет 100%), это означает равенство приведенных доходов приведенным инвестиционным издержкам и сведение чистого приведенного дисконтированного дохода к нулю. Следовательно, норма дисконта является внутренней нормой прибыли (доходности). При норме дисконта меньше внутренней нормы окупаемости рентабельность больше единицы. Таким образом, если рентабельность инвестиций превышает 100%, это означает, что при данной ставке процента достигается некоторая дополнительная доходность проекта. Показатель рентабельности инвестиций (индекс прибыльности, доходности) отличается от использованного ранее коэффициента эффективности капитальных вложений (обратной сроку окупаемости величины) тем, что в качестве дохода здесь выступает денежный поток, приведенный в процессе оценки к текущей стоимости. Индекс применяется не только в качестве сравнительной оценки, но и в качестве важного критерия при принятии проекта к реализации. Сравнительная оценка проектов по показателю рентабельности инвестиционной и доходной и инвестиционной стоимостью показывает, что с ростом абсолютного значения доходной и инвестиционной стоимостью возрастает рентабельность, и наоборот. Если значение индекса прибыльности меньше или равно единице, проект должен быть отвергнут, так как не принесет дополнительной выгоды. При доходной и инвестиционной стоимости, равной нулю, этот индекс всегда будет равен единице.

Поэтому при принятии решения о целесообразности реализации проекта может быть использован один из этих показателей, а в случае сравнительной оценки — оба, так как они позволяют оценить проект с разных сторон.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА — показатель, который отражает отношение величины полученной прибыли на рубль вложенного капитала. Выражается в абсолютных (коп./руб., руб./руб.), но чаще в относительных (процентах) показателях. В зависимости от отношения прибыли к капиталу (что является знаменателем показателя), различают:

^рентабельность производства — к сумме средней стоимости основных фондов и оборотных средств за один год;

2) рентабельность номинального собственного капитала — к уставному фонду предприятия, уставному капиталу акционерного общества;

3) рентабельность собственного капитала по балансу — к сумме номинального капитала, находящегося в собственности;

4) рентабельность резервных фондов и переноса прибыли без учета убытков (когда отдельные виды затрат текущего периода относят на результаты деятельности других периодов — предыдущего или последующего);

5) рентабельность суммарной величины капитала по балансу — к сумме собственного капитала и заемного.

Существует количественная взаимосвязь между рентабельностью капитальной и рентабельностью оборота, характеризующаяся удельным весом прибыли от реализации продукции на товарном рынке в доходе предприятия:

$$P_к = O_к \times P_о,$$

где $P_к$ — рентабельность капитала;
$O_к$ — число оборотов капитала;
$P_о$ — рентабельность оборота.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ — показатель эффективности использования основных средств и производственных ресурсов предприятия. Общую рентабельность предприятия характеризует соотношение прибыли и средней стоимости основных и оборотных средств.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДУКЦИИ — показатель, определяемый отношением прибыли, получаемой от реализации данного вида продукции (работ, услуг), к издержкам на ее производство и реализацию, т. е.:

$$P_п = [(Ц — С) / С] \times 100,$$

где $P_п$ — рентабельность продукции, %;
Ц — цена отпускная данной продукции;
С — полная себестоимость ее изготовления.

Рентабельность всей товарной продукции $P_т$ можно определить при помощи выражения:

$$P_т = (П_т / С_т) \times ЮО,$$

где $П_т$ — прибыль от реализации товарной продукции;
$С_т$ — полная себестоимость ее изготовления.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА — обобщающий показатель эффективности производства, отражающий размер прибыли, приходящейся на каждый рубль производственных фондов.

Различают:

1) *общую рентабельность производства*, определяемую отношением (в процентах) прибыли балансовой (валовой) к стоимости производственных ресурсов (основных фондов производственных и нормируемых оборотных средств). Отражает размер общей прибыли по балансу, которая получена на один рубль капиталовложений. Однако размер прибыли без вычета налогов и обязательных платежей больше характеризует народно-хозяйственный, чем предпринимательский эффект;

2) *расчетную рентабельность производства*, определяемую отношением чистой прибыли к стоимости производственных ресурсов, участвующих в ее получении.

Большое значение имеет расчет рентабельности производства по чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. По акционерным обществам рентабельность производственных ресурсов определяют и как отношение прибыли к сумме собственного капитала по балансу. При этом рентабельность капитала (ресурсов) зависит от рентабельности реализованной продукции (оборота) и числа оборотов.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РАСЧЕТНАЯ — в плановой экономике это рентабельность, расчет которой осуществляется на основе расчетной прибыли, т. е. прибыли по плану, которая поступает в распоряжение предприятия после уплаты налогов, обязательных платежей, процентов за банковский кредит.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ ОПЕРАЦИЙ — показатель уровня доходности страховых операций, определяемый как отношение суммы полученных прибылей *(2мП)* к общей сумме страховых платежей (.Zc77), выраженный в процентах:

$$P_{с\ „} = (1пП \times 100\%) / 1сП.$$

РЕОРГАНИЗАЦИЯ — преобразование структуры организации и управления предприятием, при котором сохраняются основные средства и потенциал производства.

Реорганизация является одним из этапов жизненного цикла развития предприятия. После спада в хозяйственной деятельности организации в целях продолжения ее эффективного функционирования проводится реорганизация, после которой должн произойти стабилизация деятельности и подъем.

РЕОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕГО ДОЛГА — изменение условий погашения внешнего долга государства, согласованное со страной-должником и странами (организациями), являющимися кредиторами.

Причиной реорганизации внешнего долга может быть неспособность должника погашать свои долговые обязательства на первоначальных условиях и в первоначальные сроки.

РЕПАТРИАЦИЯ (от лат. *patria* — «родина», *repatriare* — «возвращаться на родину») — с экономической точки зрения подразделяется на репатриацию капиталов и репатриацию займов.

Репатриация капиталов — возвращение капиталов, вложенных за границей, в целях инвестирования отраслей своего государства. Тесно связана с проблемой вывоза капитала.

Формы репатриации капитала:

1) перевод на родину капиталов, до этого момента инвестированных за рубеж, и прибылей по ним;

2) вырученная иностранная валюта от реализации товаров и услуг.

Страны — экспортеры капиталов, когда происходит ухудшение их валютно-экономического состояния, осуществляют стимуляцию репатриации капиталов для оптимизации своего платежного баланса. В связи с этим широкое использование получает бла-

гоприятная государственная налоговая, валютная, кредитная политика, предоставляются льготы и гарантии.

Страны — импортеры капиталов в моменты ухудшения своего валютно-экономического положения прибегают к установлению некоторых ограничений на репатриацию капиталов, вложенных в их экономику.

В развитых рыночных странах иностранная валюта как результат реализации товаров и услуг репатриируется согласно срокам, которые устанавливаются международными расчетами.

Эти сроки, как правило, изменяются:

1) в ожидании изменения национального валютного курса в сторону повышения (т. е. ревальвации) экспортеры продукции ускоряют процесс перевода выручки от иностранной валюты в свою страну;
2) при ожидании девальвации (т. е. понижения курса национальной валюты) репатриация выручки замедляется, что отрицательно сказывается на платежном балансе страны.

Так как рубль за годы реформ всегда терял свою ценность, то для России характерна именно последняя ситуация.

Репатриация займов — возвращение в страну выпущенных в ней облигаций, размещенных у иностранных заемщиков, посредством выкупа ценных бумаг государством или его гражданами.

Государства выкупают облигации обычно при наступлении благоприятного валютно-финансового положения. В настоящий момент репатриация займов утратила свое первоначальное значение в связи с развитием крупных банковских сетей, позволяющих перемещать и регулировать обращение ценных бумаг в рамках управления инвестиционными портфелями институциональных и частных инвесторов.

Факторы, влияющие на перемещение облигаций:

1) колебания валютных курсов;
2) колебания банковских процентных ставок;
3) изменение оценок кредитоспособности эмитентов облигаций и др.

РЕПОРТ (РЕПО) (фр. *report)* — на рынке ценных бумаг — биржевая сделка, сущность которой состоит в том, что продажа ценных бумаг осуществляется с одновременным заключением договори о последующем их выкупе через определенный установленный срок по более высокой цене. Как оборотная сторона депорта, репорт имеет направленность в сторону повышения курса ценной бумаги.

Репортная сделка — продажа ценной бумаги по курсу дня с условием ее покупки через некоторый срок по более высокому курсу.

На валютном рынке — наличная сделка по продаже иностранной валюты в обмен на национальную, сочетающаяся с обратной сделкой, заключенной одновременно с ней, о покупке национальной валюты по более высокой цене.

К использованию репорта прибегают валютные спекулянты, которые преследуют цель повысить валютный курс.

РЕПОРТНАЯ СДЕЛКА — специфическая форма денежного займа. К ней часто прибегают биржевые маклеры. Клиент покупает ценные бумаги с обязательством по истечении срока договора продать бывшему владельцу акции или облигации на ту же сумму. Это своеобразный кредит под обеспечение ценных бумаг. Такая сделка имеет смысл, если курс акций по истечении срока сделки оказывается выше. Курсовая разница носит название репорта и представляет собой доход клиента.

РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТЬ (от фр. *гергесентатif*— «представительный»):

1) представительность;
2) в статистике, экономике, социологии это показательность каких-либо наблюдений.

Репрезентативность информации достигается таким построением выборочной совокупности (т. е. объекта непосредственного наблюдения и анализа), при котором генеральная совокупность (т. е. объект наблюдения в целом) представлена наилучшим образом. Это дает право и научное обоснование возможности перенесения сделанных при анализе выборки выводов на всю генеральную совокупность.

Факторы, определяющие репрезентативность информации:

1) достоверность полученной и имеющейся информации;
2) достаточное количество показателей в совокупности, выбранной для проведения анализа.

Ошибка репрезентативности — разница между результатами выборочного и сплошного наблюдения.

Применяя методы математического анализа и математической статистики, можно заранее рассчитать репрезентативность выборки информации и ее соответствие генеральной совокупности.

РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ — представительство.

В страховании — обязанность страхователя при заключении договора о страховании сообщить страховщику обо всех обстоятельствах, которые могут повлиять на объективную оценку степени риска страхования.

Если страхователь умолчал или заведомо ложно преподнес информацию об обстоятельствах страхования, это дает страховщику возможность требовать признания договора страхования недействительным как заключенного под влиянием обмана.

РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ РУКОВОДСТВА — аудиторский прием, процедура, при которой происходит обращение аудиторов предприятия к административным управляющим с просьбой о предоставлении им точных ответов на интересующие вопросы в письменной форме. Письменная форма ответов необходима для того, чтобы зафиксировать их документально. Они служат напоминанием руководству о его ответственности за состояние финансовой отчетности и непосредственной обязанности полностью раскрывать перед аудиторами необходимую информацию. Репрезентации-ответы, как правило, содержат существенную информацию об объектах учета и хозяйственных операциях, в отношении которых аудитор не смог получить подтверждение или совсем не подозревал о существовании подобных данных.

РЕПРЕССАЛИИ (от лат. *reprehendere* — «давление», «удерживать», «останавливать») — в международном праве это принудительные меры, применяемые одним государством в ответ на неправомерные действия другого государства.

Прежде чем использовать репрессалии, необходимо выдвинуть требование о возмещении ущерба. Если эти требования не будут удовлетворены, тогда возможно применение репрессалий, т. е. насильственных мер. В противном случае их применение является необоснованным и неправомерным.

РЕПРИВАТИЗАЦИЯ — возврат обратно в частную собственность государственного имущества (например предприятий, банков, земельных участков, зданий и др.), ранее принадлежавшего частным лицам и подвергшегося национализации.

После Великой Октябрьской революции в России была проведена национализация хозяйства, т. е. государство являлось единственным собственником всего народного хозяйства.

В конце 1980-х и начале 1990-х гг. в России были проведены реформы, формирующие институт частной собственности, согласно которым осуществились: разгосударствление имущества, приватизация и реприватизация. Были найдены прежние потомственные владельцы некоторых объектов собственности, которым возвратили их права на владение имуществом.

РЕПУТАЦИЯ ФИРМЫ ДЕЛОВАЯ — характеристика, с помощью которой смежники, контрагенты, потребители данной фирмы производят ее оценку. Как правило, оценка деловой репутации фирмы производится с помощью качественных показателей, однако есть и количественные показатели, например разность между прибылью фирмы и средним уровнем прибыли в данной отрасли.

РЕСТИТУЦИЯ — 1) возвращение партнерами, заключившими между собой сделку, всего полученного ими по сделке имущества в случае признания ее недействительной по каким-либо причинам.

Если одна из сторон не может вернуть полученное имущество в натуральной форме, то она возвращает его в денежной форме эквивалентно его стоимости.

Если одна из сторон умышленно действовала во вред другой стороне при заключении сделки, нарушая ее законные права и интересы, в этом случае применяется односторонняя реституция. При этом исполненное имущество обратно получает только добросовестная сторона.

Возвращение имущества государствам, у которых оно было неправомерно захваче-

но и вывезено другим государством, которое является военным противником первого.

РЕСТРИКЦИИ (от лат. *restrictio* — «ограничение»): — ограничение производства, распространения и продажи товаров за границу, проводимое предприятиями, обладающими монопольной властью (международными картелями), преследующими цель искусственного повышения цен и получения высоких монопольных прибылей.

Кредитные рестрикции — форма денежно-кредитной политики, направленная на ограничение кредитов, предоставляемых центральным банком страны коммерческим банкам. Это приводит к общему ограничению кредитов, предоставляемых банками предприятиям, фирмам, хозяйствующим субъектам, снижению денежной массы в обороте, объемов производства и темпов экономического роста.

Формы кредитных рестрикций:
1) ограничение операций на открытом рынке;
2) изменение процентных ставок без прямого воздействия на операции финансовых институтов.

При установлении кредитной рестрикции от банков и других финансовых институтов могут потребовать соблюдения определенных ограничений или критериев при осуществлении их кредитных операций.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГА — пересмотр условий обслуживания долга (процента кредита, суммы, сроков возврата и др.). Реструктуризация актуальна, когда появляется угроза банкротства заемщика, т. е. его несостоятельности произвести погашение долговых обязательств в соответствии с первоначальными условиями его предоставления.

К реструктуризации долга приводит макроэкономическая политика государства, согласно которой правительство увеличивает величину долга посредством займов у иностранных государств, в результате чего общая величина займов намного превышает дефицит счета текущих операций. Взятые заемные средства направлялись на приобретение иностранных активов, в то время как должны были быть направлены на финансирование отраслей национальной экономики. Такая денежно-кредитная политика государства способствует оттоку частного капитала за границу. Подобная ситуация сложилась в РФ в начале 1980-х гг., ее результатом явился кризис внешней задолженности 1982 г., когда большинство стран-должниц заявили о том, что они не могут погасить свои долговые обязательства.

Комплексной реструктуризацией внешних государственных задолженностей занимаются Парижский (объединяет государства, предоставившие займы) и Лондонский (объединяет коммерческие банки) клубы.

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ — комплекс мероприятий, связанных с экономичным и эффективным использованием факторов производства. Их объединяет возможность участия в процессе производства (производственные ресурсы) и потребления (потребительские ресурсы).

Чтобы эффективно решать проблему ресурсосбережения, применяются все имеющиеся ресурсы: трудовые, природные, финансовые, материальные и др.

Ресурсы в ресурсосбережении подразделяются на:
1) воспроизводимые (продукцию, трудовые кадры, воспроизводимые производственные ресурсы и др.);
2) невоспроизводимые (полезные ископаемые, плодородие земли).

Ресурсосбережение обеспечивают:
1) ресурсосберегающие технологии;
2) энергосберегающие технологии;
3) снижение фондоемкости и материалоемкости продукции;
4) повышение производительности труда;
5) сокращение затрат живого и овеществленного труда;
6) повышение качества продукции;
7) рациональное применение труда управленцев и специалистов-маркетологов;
8) международное и общественное разделение труда;
9) постоянный научно-технический прогресс.

Ресурсосбережение позволяет повышать экономическую эффективность и конкурентоспособность экономики.

РЕСУРСЫ (от фр. *ressource* — «вспомогательное средство») — это то, что применяется и затрачивается в производственном процессе. Ресурсы, непосредственно участвующие в производстве, называются факторами производства.

Ресурсы бывают:
1) природными;
2) человеческими (труд);
3) в форме капитала;
4) в виде предпринимательских способностей (организационных и управленческих способностей, необходимых предприятиям для производства товаров и услуг). Основной ролью предпринимателя является объединение природных, человеческих ресурсов и капитала.

РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННЫЕ — совокупность, комплекс информационных материалов, которые социально значимы и применяются в общественной практике.

Информационные ресурсы подразделяются на группы:
1) информационные ресурсы условного характера. Они включают управленческую, статистическую, финансовую, социальную, коммерческую информацию, сведения о продукции, регистры, кадастры и др.;
2) информационные ресурсы массового характера. Содержат учебную, общественно-политическую, правовую, справочную, архивную, энциклопедическую информацию, информацию о культуре, здравоохранении, досуге и др.;
3) информационные ресурсы для специалистов. Они содержат экономическую, производственную, технологическую, научно-техническую, маркетинговую информацию и др.

РЕСУРСЫ МАТЕРИАЛЬНЫЕ — самая важная статья производственных ресурсов, комплекс предметов труда, необходимых для производства. Ресурсы материальные состоят из сырья, материалов, топлива, энергии, планируемых и учитываемых в натуральном и стоимостном выражении.

В современных условиях экономия материальных затрат на каждый рубль общественного продукта только на одну копейку позволяет получить дополнительно национального дохода более 14 млрд рублей. По натурально-вещественному критерию ресурсы материальные состоят из продуктов добывающей промышленности, сельскохозяйственного сырья, а также из предназначенных для дальнейшей переработки или сборки продуктов обрабатывающей промышленности, включая полуфабрикаты, узлы, детали, комплектующие изделия.

Стоимость ресурсов материальных формируется с учетом затрат не только на их добычу и производство, но и на транспортировку, заготовку (в том числе с учетом издержек снабжения и сбыта). Стоимость ресурсов материальных, используемых в народном хозяйстве за год, равна величине фонда возмещения за вычетом суммы амортизационных отчислений. В зависимости от специфики производства удельный вес одних или других видов материальных ресурсов в затратах на производство существенно различается, а отрасли промышленности являются, соответственно, металлоемкими, энергоемкими, топливоемкими. Следовательно, для разных отраслей факторы научно-технического прогресса существенно различаются по степени их влияния на снижение материалоемкости выпуска продукции (работ).

РЕСУРСЫ ПРИРОДНЫЕ — 1) фактор производства, который может быть использован в производстве в натуральной необработанной форме, например плодородные земельные участки, свободные участки для строительства, леса, минералы, полезные ископаемые, водоемы и др.; 2) пространство, на котором осуществляется некоторая производственная деятельность (см. рис. 88).

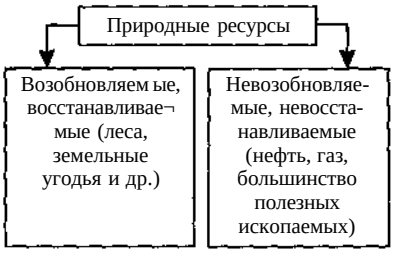


Рис. 88. Классификация природных ресурсов

По мере истощения невозобновляемых природных ресурсов будет изменяться конъюнктура на рынке факторов производства, цены на исчезающие ресурсы будут подниматься. Это будет побуждать к поиску их за-

менителей и еще более эффективному и рациональному использованию.

РЕСУРСЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ — ресурсы, используемые для производства товаров и услуг: труд, земля, капитал (созданные людьми средства производства).

Формы использования производительных ресурсов:

1) эффективное использование (ситуация, когда при имеющемся уровне знаний и определенном объеме производительных ресурсов нельзя выпустить большой объем производимого блага без уменьшения объема производства других благ);
2) неэффективное использование (ситуация, когда при имеющемся уровне знаний и определенном объеме производительных ресурсов существует возможность произвести больший объем блага без уменьшения производства других благ).

РЕСУРСЫ ТРУДОВЫЕ — живые носители физических и умственных способностей к трудовому процессу.

Трудовые ресурсы выражаются в отношениях, складывающихся между обществом, трудовым коллективом и индивидом по поводу производства, распределения, перераспределения и использования трудоспособности соответственно уровню развития научно-технического прогресса, общественным и личным интересам и потребностям.

Трудовые ресурсы включают функционирующее и нефункционирующее в общественном производстве трудоспособное население.

Трудовые ресурсы как экономическая категория выражаются в экономических отношениях по поводу их осуществления как в трудовом, так и в других процессах различных сфер человеческой деятельности.

Воспроизводство трудовых ресурсов охватывает:

1) все сферы человеческой деятельности;
2) рабочее и нерабочее время;
3) процессы производительного и личного потребления.

Трудовые ресурсы составляют:

1) трудоспособное население в трудоспособном возрасте (трудоспособный возраст для мужчин составляет 44 года (с 16 до 59 лет), для женщин — 39 лет, (с 16 до 54 лет));
2) работающее население любого возраста.

Трудовые ресурсы подразделяются на:

1) потенциальные (определяются возможностью использования всего трудового потенциала населения);
2) фактически используемые (определяются степенью использования трудового потенциала трудоспособного населения).

Сферы использования трудовых ресурсов:

1) общественный труд (государственные и кооперативные предприятия);
2) личный труд (личное подсобное хозяйство, индивидуальная трудовая деятельность, домашние и частные хозяйства);
3) обучение с отрывом от производства;
4) отрасль вооружения и вооруженных сил (военнослужащие).

Степень эффективности использования трудовых ресурсов характеризуется уровнем плодотворности использования живого труда.

РЕСУРСЫ ФИНАНСОВЫЕ — денежные средства, которыми располагают министерства, государство, предприятия и учреждения. Значительные финансовые ресурсы сосредоточиваются в бюджете республик, бюджете социального обеспечения.

В состав финансовых ресурсов входят: прибыль, налог с оборота, амортизационные отчисления, взносы в бюджет государственного социального страхования, средства населения, мобилизуемые государством, а также предприятиями на цели производственного и социального развития.

РЕСУРСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — источники и средства осуществления производственной деятельности.

Экономические ресурсы подразделяются на:

1) природные (сырье, геофизические ресурсы и др.);
2) трудовые (человеческий капитал);
3) капитальные (физический капитал);
4) оборотные средства;
5) информационные ресурсы (документы и др.);
6) финансовые ресурсы (капитал в деньгах).

Такая классификация не является единственной и строго однозначной.

РЕСУРСЫ ЭКСПОРТНЫЕ — 1) часть экспортного фонда государства, которая создается отдельными производителями; 2) товары, услуги, виды работ, финансовые средства, предназначенные для продажи на внешних рынках.

РЕТРОЦЕССИЯ (от фр. *retrocessione* — «переуступка») — 1) передача определенной доли комиссионных одним посредником другому; 2) передача (уступка) части комиссионных, полученных банком, другому коммерческому банку (агенту), который в какой-либо форме участвовал в осуществлении финансово-кредитной операции; 3) передача перестрахователем части принятого на себя по договору риска другим перестраховщикам.

Ретроцессия обеспечивает дробление рисков и распределение ответственности между большим количеством страховщиков. Доля рисков может передаваться первоначальному страховщику.

Ретроцессионер — перестрахователь, принимающий на себя часть риска в страховании посредством ретроцессии.

Экономическое значение ретроцессии увеличивается с ростом страховых сумм в условиях постоянного научно-технического прогресса.

Ретроцессия возможна, если в договоре страхования не было сделано часто вносимой перестрахователем оговорки: «Без права ретроцессии».

РЕТРОЦЕССИОНЕР — страхователь, осуществляющий перестраховку риска согласно порядку ретроцессии.

РЕФАКЦИЯ (от фр. *refaction* — «скидка», от лат. *re + factio* — «деление») — 1) скидка с оптовой цены партии товаров, которую предоставляет изготовитель (поставщик, посредник) в случае, если качество товаров ниже предусмотренного в торговом договоре стандарта, а также при порче, утечке, браке части товара. Такая рефакция наиболее распространена при торговых операциях с хлебопродуктами, зерновыми культурами, фуражом и др.; 2) скидка с цены, предусмотренной тарифом, предоставляемая грузоотправителю по соглашению при условии большого объема груза.

РЕФЕРЕНТ (от лат. *referens* — «сообщающий») — должностное лицо, в обязанности которого входят: подготовка докладов для руководителя, консультации по некоторым вопросам, выработка рекомендаций.

РЕФЕРЕНЦИЯ (от лат. *referre* — «сообщать»):

1) справка, в которой содержится информация о служебных обязанностях и службе должностного лица, а также отзыв о качестве работы должностного лица;
2) характеристика, выдаваемая одними физическими или юридическими лицами другим, утверждающая, что они могут пользоваться доверием в определенных деловых кругах и обладают необходимыми качествами и кредитоспособностью.

Референция предоставляется первым лицом, обладающим высокой репутацией в деловых кругах, в ответ на запрос третьего, которое, прежде чем начинать сотрудничество, хочет удостовериться в надежности второго лица, пользуясь мнением первого лица.

См. *Рекомендация.*

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ — Погашение старых государственных долговых обязательств посредством выпуска новых займов с целью улучшения условий займа.

Методы осуществления государственного рефинансирования:

1) замена краткосрочных долговых обязательств долгосрочными ценными бумагами;
2) замена долговых обязательств, по которым истекает срок погашения, новыми долговыми облигациями.

2. Повторное (дополнительное) вливание капитала в развитие отдельного предприятия, некоторой отрасли или экономики страны в целом посредством вложения извлеченной прибыли.

Термин «рефинансирование» чаще всего употребляется в отношении иностранного капитала.

Рефинансирование в банковском деле:

1) кредитование Центральным банком РФ коммерческих банков, в том числе учет и переучет векселей;
2) продление сроков погашения долга, займов;
3) обеспечение выдачи кредитов банком на более выгодных (льготных) условиях;

4) изменение условий выдачи личной ссуды (графика, срока погашения, суммы платежей, ставки ссудного процента и др.).

РЕФЛЯЦИЯ — управляемое оживление экономики; разновидность инфляции в период оживления экономики, при которой государством осуществляется восстановление снизившихся цен, проводимое посредством государственных мер (чаще монетарной политики), с целью поддержания такого оживления.

РЕФОРМА АГРАРНАЯ — государственные мероприятия по преобразованию сельскохозяйственных, аграрных отношений, форм землепользования и землевладения. Характер государственной власти и общественного строя определяет классовое содержание проводимой в стране аграрной реформы.

Социалистические аграрные реформы

Аграрные реформы, проводимые в странах социалистического лагеря, являлись частью революционных преобразований общественного строя.

Великая Октябрьская революция разрешила многие аграрные вопросы.

Второй всероссийский Съезд Советов 26 октября (8 ноября) 1917 г. принял Декрет о земле, согласно которому земля провозглашалась всенародным достоянием.

Декрет ВЦИК от 9 февраля 1918 г. «О социализации земли» устанавливал систему землепользования.

В государствах, ставших на путь социализма после Второй мировой войны, аграрные реформы проводились на рубеже 1945—1948 гг. в форме конфискации и раздела помещичьих земель и других средств сельскохозяйственного производства крестьянами под руководством рабочего класса при национализации части земель. Этот процесс сопровождался передачей большей части обрабатываемых земель нуждающимся в ней трудящимся представителям крестьянства и сельскохозяйственным рабочим в частную собственность с целью расширения старого хозяйства.

В собственности государства оказались лесные угодья, недра земли, водные ресурсы, часть обрабатываемой площади.

Согласно Закону об аграрной реформе от 17 мая 1959 г. на Кубе была ликвидирована крупная собственность помещиков, а также латифундии североамериканских компаний, был создан Национальный институт аграрной реформы.

Современная аграрная реформа в России

Цель земельной реформы в России определялась Законом «О земельной реформе», принятом в 1990 г., как перераспределение земли в целях создания условий для равноправного развития различных форм хозяйствования, формирования развитой экономики, эффективного использования и охраны земельных угодий на территории России.

Массовое перераспределение земель в основном коснулось сельскохозяйственных предприятий, у которых в 1990—1991 гг. было изъято из пользования около 10% земли. Эти земли передавались населению для создания фермерских, садовых, огородных и других хозяйств и расширения уже имеющихся личных подворий. К 2000 г. это привело к формированию рыночных механизмов экономики в сельскохозяйственном секторе страны.

Принятие в 2000—200) гг. нового Земельного кодекса, Федеральных законов «О государственном земельном кадастре», «О землеустройстве», «О разграничении государственной собственности на землю» и других, региональных и республиканских законов привело к окончательному правовому упорядочению земельных отношений в стране.

РЕФОРМА ДЕНЕЖНАЯ — преобразование, усовершенствование в денежной системе государства, которое предпринимает правительство, чтобы осуществить наладку расстроенной системы денежного обращения, укрепление национальной валюты страны, стабилизировать национальную денежную единицу.

Виды денежной реформы:

1) замена денежных знаков (полная или частичная) с выпуском денег другого образца при сохранении их нарицательной ценности;
2) деноминация в форме укрупнения денежных единиц;
3) деноминация в форме укрупнения денежных единиц и одновременной их замены или изменения;
4) единовременная девальвация (или ревальвация) государственной денежной единицы.

РЕФОРМА ДЕНЕЖНАЯ КОМПЕНСАЦИОННАЯ — преобразования в денежной сфере, состоящие в замене денежных знаков.

РЕФОРМА ДЕНЕЖНАЯ КОНФИСКАЦИОННАЯ — денежная реформа, которая предполагает ликвидацию и аннулирование старых денежных знаков, причем их обмен не предусматривается.

РЕФОРМАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА (от лат. *reformatio* — «преобразование») — изменения статей бухгалтерского баланса, связанные с окончательным распределением прибыли, после утверждения годового отчета, принятые на учредительском собрании.

В отчетном заключительном балансе на 1 января года отражается вся прибыль, полученная предприятием за истекший календарный год. Отчисления в специальные бюджетные и внебюджетные фонды, фонды предприятия указываются в балансе по статье отвлеченных средств. После утверждения годового баланса эти средства списываются за счет прибыли предприятия.

РЕЦЕПИССА (от лат. *recipere* — «получать») — предварительная расписка о получении партии товара, которая поначалу является свидетельством, а затем заменяется товарной квитанцией (коносаментом).

РЕЦЕССИОННЫЙ РАЗРЫВ — величина, на которую увеличатся совокупные расходы, выраженные совокупным платежеспособным спросом, если увеличить равновесный объем валового внутреннего продукта до неинфляционного уровня при полной занятости.

Если реальный совокупный объем производства ниже потенциального, то совокупный спрос является неэффективным. Это значит, что совокупные расходы населения недостаточны для обеспечения полной занятости и эффективного использования имеющихся производственных ресурсов. Недостаточность совокупного спроса приводит к депрессивному состоянию экономики. Чтобы этого избежать, необходимо стимулировать совокупный спрос и расходы, что повысит уровень равновесного состояния.

В этом случае увеличение совокупного равновесного дохода составит произведение величины рецессионного разрыва и величины мультипликатора автономных расходов.

РЕЦЕССИЯ — спад производственного уровня, который характеризуется отсутствием роста объема валового национального продукта или его падением в течение срока, превышающего шесть месяцев.

Рецессия является формой проявления видоизмененной структуры цикличности воспроизводства, которая вызывается трансформацией экономики индустриальных государств на новой ступени научно-технического или социального прогресса общества.

Рецессии присущи некоторые признаки циклических кризисов воспроизводства, однако в несколько ослабленной форме: она меньше по продолжительности, глубине и разрушительности даже в случае снижения объема производства валового национального продукта.

РЕЦИПИЕНТ (от лат. *recipient* — «получающий», «принимающий») — физическое, юридическое лицо или государство, которое принимает определенные платежи или получает какой-либо доход (субсидию).

Если рассматривать реципиентов в аспекте вопроса о государственных расходах, то в этом случае под реципиентом понимается любое лицо, которое получает какие-либо блага (в том числе денежные средства) непосредственно от государства.

Если результатом государственных расходов является создание чистого общественного продукта, то в качестве реципиентов выступают все члены общества.

В основном понятие «реципиент» используется применительно к государствам как к объектам иностранных инвестиций.

РЕШЕНИЕ — результат экономических действий, мероприятий, предпринимаемых руководителями государства, областей, регионов, предприятий, фирм в результате анализа нескольких вариантов. При этом указанные лица руководствуются соображениями целесообразности и учитывают имеющиеся в наличии ресурсы, факторы.

Проект решения разрабатывается системными аналитиками, затем он рассматривает-

ся должностным лицом, принимающим решение, и утверждается.

РЕШЕНИЕ ЗАПРОГРАММИРОВАННОЕ — выбор, достичь которого можно благодаря конкретной последовательности этапов, мероприятий. В данном случае количество возможных альтернатив ограничено.

РЕШЕНИЕ НЕЗАПРОГРАММИРОВАННОЕ — решение, которое необходимо выбирать в новой, неопределенной ситуации или в ситуации при неизвестных факторах воздействия.

РЕШЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЕ — выбор руководителя, применяемый им в процессе реализации управленческих функций при разрешении организационных задач. Организационное решение способствует продвижению к поставленным целям.

РЕШЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ — директивный выбор целенаправленного воздействия на объект управления, который базируется на анализе ситуации и содержит программу достижения цели.

Принятие решения управленческого — главное звено в технологическом цикле управления. Решение управленческое принимается полномочным линейным руководителем в пределах предоставленных ему прав, норм действующего законодательства и указаний вышестоящих органов управления.

Решения управленческие классифицируются по различным признакам:

1) по времени управления (стратегические, тактические, оперативные);
2) по степени участия трудящегося коллектива (индивидуальные, коллективные);
3) по содержанию процесса, который подвергается управлению (социальные, экономические, технические и др.).

Решение управленческое принимается согласно определенной технологии с такими этапами, как:

1) выявление проблемы, подлежащей решению (определение проблемной ситуации);
2) сбор и обработка информации для принятия управленческого решения;
3) организация его исполнения.

Последовательное соблюдение принципов демократического централизма и самоуправления предполагает широкое участие трудовых коллективов в выработке управленческих решений. Это не снимает ответственности с руководителя за правильность осуществляемых управленческих решений, обязанности всемерно добиваться наиболее эффективного их выполнения. Участие трудового коллектива в выработке управленческого решения способствует активизации человеческого фактора, пониманию каждым своей причастности к решению производственных и социальных задач.

РЕЭКСПОРТ — обратный вывоз из страны товаров, которые были экспортированы сюда ранее. Как правило, используется с целью выгодной перепродажи другим государствам. При этом перепродажа закупленных товаров может производиться как в первоначальном, т. е. неизменном, виде, так и в измененном (например после упаковки, сортировки и т. д.). Иногда реэкспорт используют для политических целей, например для поддерживания внешних связей с другими политически важными государствами.

К реэкспорту также относится купля-продажа товара за границей без завоза его в пределы страны.

РИЕЛТОР — 1) специалист по операциям с недвижимостью; 2) агент по продаже недвижимости.

РИКАРДО ДАВИД (1772—1823) — английский экономист, идеолог промышленной буржуазии в борьбе с землевладельческой аристократией во время промышленного переворота.

Краткая биография

Давид Рикардо родился в семье биржевого маклера. Отучившись два года в школе торговли, стал работать на предприятии, принадлежащем его отцу.

В период с 1793 по 1812 гг. осуществлял коммерческую деятельность. В 1818 г. был избран в Парламент.

Д. Рикардо

Основные труды

Основная капитальная работа — «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.). Она положила начало новому этапу развития политической экономии, а также сыграла роль в становлении марксистской теории.

Главные достижения

С точки зрения К. Маркса, историческая заслуга Д. Рикардо в развитии экономической науки состоит в том, что он сделал попытку исследования экономики капитализма трудовой теории стоимости:

1) доказал, что стоимость товаров, источником появления которой является труд работника, — это основа доходов различных классов буржуазного общества, т. е. заработной платы, прибыли, процента и ренты;
2) обнаружил и доказал противоположность экономических интересов пролетариата и буржуазии (закон обратно пропорциональной связи между заработной платой работника и величиной прибыли капиталиста).

Рикардо показывал, что земельная рента является лишь симптомом богатства, а не его создателем, абсолютное плодородие само по себе не порождает ее. Он подчеркивал, что присвоение ренты происходит через механизм цен, решающее значение при этом имеют относительное плодородие и местонахождение участков, степень их удаленности от рынка сбыта. Рикардо был первым экономистом, кто отстаивал специальную теорию международной торговли, обособленную от теории внутренней торговли. Основу этой специальной теории составляет относительная неспособность капитала к перемещению между странами.

Он внес большой вклад в теорию сравнительных издержек производства, определяющую выгоду от внешней торговли и международного разделения труда.

Основной причиной увеличения благосостояния общества Д. Рикардо считал развитие производства, а основным условием увеличения богатства народов — разделение труда, способствующее росту производительности труда и в конечном итоге экономии рабочего времени.

РИМЕССА (от итал. *rimessa* — «передача, перевод денег») — 1) в международных расчетах — это платежный документ (чек, переводный вексель, тратта) для международных расчетов в иностранной валюте, приобретаемый должником в своей стране за национальную валюту у третьего лица и пересылаемый иностранному кредитору для погашения задолженности; 2) всякий вексель, по которому предстоит получить деньги; 3) простой вексель по отношению к векселедержателю и переводной вексель по отношению к ремитенту и презентанту.

РИСК — вероятная опасность, действие наугад с расчетом на положительный результат. Выражается соотношением удачных и неудачных исходов.

Риск присутствует при осуществлении любой хозяйственной операции в рыночной системе хозяйствования.

Виды рисков в зависимости от их источников:

1) риск предпринимателя;
2) риск покупателя;
3) риск продавца;
4) риск страхователя;
5) риск инвестора;
6) риск аудитора и др.

Аудит подвержен риску вследствие нестабильности положения клиента, высокого уровня рентабельности субъекта хозяйствования, вероятности совершения ошибки при осуществлении аудиторской проверки, так как часто эта проверка основывается не на сплошной совокупности, а на выборке, поэтому заключение аудитора может быть неверным.

РИСК БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ — возможность потерь, связанных с банковскими операциями.

Виды банковского риска:

1) кредитный (возможность просрочки или непогашения платежа по вине заемщика средств как следствие его неплатежеспособности или недобросовестности);
2) банковский риск страны-контрагента и валютный (связан с колебаниями курсов национальной или иностранной валюты);
3) процентный банковский риск (связан с изменениями процентных ставок);
4) рыночный банковский риск (связан с изменением рыночной обстановки, цен, курса ценных бумаг и др.);
5) банковский риск несбалансированной ликвидности (возможная неспособность банка погасить свои обязательства по пассиву баланса требованиями по активу);
6) операционный банковский риск (возможность нарушения внутреннего контроля или правил корпоративного поведения);
7) банковский юридический риск (возможность непрофессионального юридического консультирования или неправильного ведения документов);
8) банковский риск, связанный с потерей банковской репутации.

Преодоление или предупреждение банковского риска возможно при обеспечении некоторых гарантий по кредитам, создании специальных резервных или страховых фондов, страховании рисков и др.

РИСК ВАЛЮТНЫЙ — возможность понесения потерь вследствие неблагоприятного изменения курса иностранной валюты по сравнению с национальной.

Валютный риск актуален для экспортеров и импортеров, если цены на их товары номинированы в иностранной валюте. При изменении курса они могут понести убытки в периоде между временем заключения договора и оплатой по нему.

Методы предупреждения валютного риска:

1) форвардные контракты;
2) соглашения о свопах.

РИСКИ ВАЛЮТНЫЕ (англ *.exchange rate exposure)* — опасность валютных потерь, связанных с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте при проведении внешнеторговых, кредитных, валютных операций, операций на фондовых и товарных биржах. Она появляется при наличии открытой валютной позиции. Для экспортеров и импортеров валютные риски возникают в случаях, когда валютной цены является иностранная для них валюта. Они могут понести материальный ущерб за период между заключением контракта и платежом по нему. Но у экспортеров и импортеров потери возникают при противоположном движении курсов.

Валютные риски могут понести должники и кредиторы, если их заем (кредит) выражается в валюте других стран, держатели авуаров в иностранной валюте, государственные организации и банки, а также официальные валютные резервы стран. Защитой стран от валютных рисков являются в первую очередь форвардные контракты, соглашения о свопах.

Основные направления минимизации валютных рынков: использование национальной валюты в качестве платежной; включение в договор условий об изменениях сумм денежных обязательств в зависимости от изменения курса валюты, хеджирования с помощью валютных фьючерсов.

Различают три вида валютных рисков:

1) *экономический риск* — состоит в том, что стоимость активов и пассивов может изменяться в ту или другую сторону из-за будущего изменения валютного курса, что относится и к внешним инвесторам, вклад которых в акции или долговые обязательства приносит доход в иностранной валюте;
2) *риск перевода* — связан с различиями в бухгалтерском учете активов и пассивов фирмы в иностранной валюте. Если курс валюты, в которой выражены активы компании, падает, то происходит уменьшение их стоимости;
i)*рисК сделок* — вероятность возможных убытков по конкретным операциям в иностранной валюте, существующая как при заключении торговых контрактов, так и при получении или предоставлении кредитов.

РИСК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — это вероятность образования неблагоприятных условий и последствий в период реализации инвестиционного проекта (см. рис. 89).

Неопределенность — свойство неполной либо неточной информации об обстоятельствах реализации инвестиционного проекта, финансовом состоянии предприятий, принимающих участие в данном проекте, главных технико-экономических показателях инвестиционного проекта.

Ситуации, связанные с рисками:

1) риски, связанные с текущей экономической ситуацией;
2) внешнеэкономический риск (введение торговых ограничений);
3) неопределенность политической ситуации;
4) колебания рыночной конъюнктуры и валютных курсов;
5) неопределенность;
6) производственно-технологические риски.

Классификация инвестиционных рисков:

1) внешне предсказуемые риски (рыночные, операционные, экологические, налоговые);
2) внешне не предсказуемые риски (природные катастрофы, государственное регулирование экономики, неожиданные внешние эффекты);
3) внутренние нетехнические риски (срывы плановых сроков);
4) технические риски (изменение технологии, ошибки, допущенные в документации, снижение уровня производительности труда);
5) правовые риски (невыполнение договорных обязательств, лицензирование, патентные права);
6) страхуемые риски (риски, подлежащие страхованию).

РИСК И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ — ситуация возможных потерь активов или инвестиций индивидов или фирм в результате деятельности в неопределенной экономической среде.

Проблема риска и неопределенности в экономической теории долгое время недооценивалась. Так, неоклассики XX в. изучали вопросы размещения ресурсов в рыночной экономике, игнорируя факторы риска и неопределенности, считая их внешними. Отдельные основоположники неоклассической теории рынков и размещения ресурсов с изрядной долей скептицизма относились

Рис. 89. Классификация инвестиционных рисков в зависимости от степени их изменения

к любой сфере деятельности, в которой фактор риска и неопределенности играл известную роль, например к рынку ценных бумаг. Они рассматривали биржевую деятельность в качестве своего рода «низменных удовольствий», аналогичных игре в рулетку или лотерею.

В качестве неизбежного спутника принятия экономических решений риск и неопределенность признаны в экономической теории только с 1940-х гг. после выхода книги Дж. фон Неймана и О. Моргенштейна (США) «Теория игр и экономическое поведение», в которой авторы впервые исследовали проблему максимизации полезности индивида и прибыли фирмы с учетом фактора риска и неопределенности. Согласно теории Неймана — Моргенштейна, индивид выбирает лишь те альтернативы, которые обеспечивают максимальную полезность блага, а фирмы выбирают альтернативы, где выше вероятность извлечения максимальной прибыли от инвестиций.

Большой вклад в исследование проблемы риска и неопределенности внесли американские экономисты, являющиеся лауреатами Нобелевской премии, — К. Эрроу, Г. Марковиц, У. Шарп, Дж. Акерлоф, Ф. Найт и др.

Неопределенность в отличие от риска возникает из-за изменений, которые достаточно трудно предсказать, или событий, вероятность которых невозможно оценить.

РИСК КРЕДИТНЫЙ — риск при продаже в кредит, предоставлении кредита; риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. Кредитный риск имеет отношение к просрочке платежа как по вине покупателя, так и по политическим причинам. *К специфическим кредитным рискам относятся* те, которые связаны с выходом на новые рынки и вызываются непредсказуемым ростом производственных издержек или колебаниями валютного курса. Кредиты защищаются от рисков посредством их лимитирования, диверсификации кредитных вложений, изучения платежеспособности заемщика.

РИСК МОРАЛЬНЫЙ — поведение индивида, намеренно увеличивающего риск причинения ущерба и знающего, что убытки будут возмещены страховой компанией. Так, владелец дома поджигает его в расчете получить страховку, а богатый хозяин инсценирует кражу драгоценностей.

Некоторые западные специалисты в области страхования проводят аналогию напрямую между моральным риском и нравственным риском. Под моральным риском они понимают нечестное поведение клиента, под нравственным риском — халатность клиента. Экономисты, как правило, объединяют оба эти типа в один. Страховые компании со своей стороны принимают все меры предосторожности, чтобы обезопасить себя от проявлений морального риска.

РИСК НЕСТРАХУЕМЫЙ — риск, для которого трудно рассчитать вероятность даже в общем виде и который принято считать слишком высоким для страхования. Законодательствами некоторых стран регламентируются списки нестрахуемых рисков, которые в обязательном порядке должны страховаться. Дабы не нарушать закон, осуществляется страхование этих рисков. В этих целях создаются пулы страховщиков, в рамках которых договором специально устанавливаются пропорции прав и обязанностей сторон — участниц пула.

РИСКОВАННОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ — показатель степени риска ценных бумаг различных видов.

РИСК ПОЛИТИЧЕСКИЙ — определяется нестабильной политической обстановкой в стране, связан со сменой правительства или его экономической программы, с неблагоприятными изменениями в законодательстве.

Такой тип риска характерен в основном для государств со слабой переходной экономикой.

Негативные последствия: препятствует притоку иностранных инвестиций в производство.

РИСК ПРОЦЕНТНЫЙ — опасность потерь для банков в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. Такая ситуация возникает в случаях, когда правила регулируют сроки предоставленных по фиксированным ставкам средств для их рефинансирования или процентные ставки по привлеченным банковским средствам.

Процентный риск 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 изменения нормы процента, они не могут избежать ситуации, при которой цена на их ценные бумаги упадет.

Величину риска определяют с помощью суммы позиций, продолжительности разрыва между сроками выхода привлеченных и размещенных средств, изменения процентных ставок.

РИСК СЛУЧАЙНОЙ ГИБЕЛИ ИМУЩЕСТВА — направление страхования от неблагоприятных последствий, случайной гибели, порчи имущества. Случайная гибель вещи — это ее утрата, порча, повреждение вследствие не связанных с виной владельца обстоятельств.

РИСК СТРАХОВОЙ — вероятность событий, на возможность наступления которых заключается страховой договор.

Виды страховых рисков:

1) страховой риск в имущественном страховании — вероятность потери или повреждения имущества в результате пожара, наводнения, землетрясения и других обстоятельств. Причем случайная гибель имущества — это его утрата, порча, повреждение, достигнутые в результате наступления обстоятельств, которые не имеют отношения к вине владельца застрахованного имущества;
2) страховой риск в личном страховании — вероятность потери трудоспособности вследствие несчастного случая, смерти.

Риск страховщика — величина обязательств по возмещению определенной договором страхования части возможного имущественного ущерба, которые страховая организация берет на себя в большинстве случаев.

Риск страхователя — величина невозмещенной части имущественного ущерба.

РИСК ФИНАНСОВЫЙ — риск осуществления операций на финансовых рынках.

Финансовые риски классифицируют согласно источникам их образования, возникновения. Они подразделяются на:

1) риск невозврата кредита;
2) риск изменения процентной ставки (если ставка растет, то риск относится к заемщику, если ставка падает — к кредитору);
3) валютный риск (возникает при изменении валютного курса);
4) риск ликвидации (изменения курсов) ценных бумаг;
5) портфельный риск (возникающий при влиянии снижения курсов некоторых ценных бумаг на курс других ценных бумаг в портфеле инвестора), подразделяется, в свою очередь, на диверсифицируемый и недиверсифицируемый риски.

РИСК ФОРМАЛЬНЫЙ — такая возможность наступления страхового случая, которая не превышает определенного предела.

РИТМИЧНОСТЬ — установленный порядок производственного процесса во времени и в пространстве, основанный на соблюдении плановых пропорций между работой отдельных производственных звеньев в отношении номенклатуры и объема продукции, календарных сроков, позволяющий обеспечить слаженность всего хода производства, бесперебойность и своевременность изготовления и выпуска изделий. В управлении производством ритмичность является целью систематического воздействия для достижения непрерывности и равномерности в движении производственных фондов предприятия, эффективной скорости в их кругообороте и обороте.

Обеспечение ритмичности на предприятии характеризуется равномерностью загрузки рабочих мест с учетом установленной периодичности запуска-выпуска изделия. В единичном и мелкосерийном производстве она проявляется в том, что за каждый календарный отрезок времени выполняются в заданных соотношениях определенные объемы различных видов работ. При этом учитывается комплексность, обеспечивающая выпуск продукции в установленные сроки.

В качестве показателя, характеризующего ритмичность производства, принимается коэффициент ритмичности:

$$K_р = П_ф / П_п,$$

где $П_ф$ — фактический выпуск продукции или объем трудовых затрат за сутки (месяц);

$П_п$ — плановое задание по выпуску продукции за сутки (месяц).

Работа по выполнению ритмичности производственных процессов является одной из важнейших задач аппарата управления.

РОБИНСОН ДЖОАН ВАЙОЛЕТ (1903—1983) — английский экономист, признанный лидер левого кейнсианства, которое сильно повлияло на развитие посткейнсианского течения в экономической теории.

Д. Робинсон

Краткая биография

В 1925 г. окончила Кембриджский университет.

С 1931 г. работала в Кембриджском университете сначала в должности ассистента, позже — лектором и профессором экономики.

В 1930-е гг. являлась активной участницей кейнсианского кружка, выступавшего против основных концепций неоклассической школы.

С 1949 г. являлась членом Британского королевского общества.

Основные труды

В 1933 г. вышла «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (первое существенное выступление против неоклассиков).

В 1950— 1960-е гг. появилось множество критических работ для неоклассиков, множество монографий, охватывавших широкий круг экономических интересов, где рассматривались проблемы занятости, накопления капитала, экономического развития, теории экономического роста, критический анализ экономической теории К. Маркса и др.

Главные достижения

Ввела термин «монопсония», означающий монополию со стороны покупателя на рынке факторов производства.

Пересмотр концепций неоклассической теории привел к отказу от предположения об атомистичности экономических структур и обоснованию неизбежного процесса концентрации, которая приводит к появлению монополистических объединений, способных воздействовать на рыночную конъюнктуру и обладающих рыночной властью.

Д. В. Робинсон активно выступала против гонки вооружения, за конструктивный диалог политических деятелей и экономистов-теоретиков различных направлений.

РОЗНИЦА — 1) товар, продаваемый или покупаемый поштучно либо в небольших количествах; 2) поштучная продажа для личного или домашнего потребления.

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ — это продажа товаров широкими массами потребителей. Формы розничной торговли многообразны: супермаркеты — крупные универсальные магазины с широким ассортиментом товаров, удобными и быстрыми формами обслуживания; торговля по заказам (заказы товаров по телефону с доставкой на дом, посылочная торговля); торговые центры, функционирующие в основном за городской чертой; мелкие торговые предприятия (часто в виде семейного бизнеса) с количеством работающих от одного до четырех человек (в Японии) или от одного до десяти (в Италии).

В сфере торговли немаловажное значение принадлежит товарным биржам. Они осуществляют оптовую торговлю сырьевыми и продовольственными товарами. Продукт реализуется по образцам и стандартам, которые содержат перечень необходимых признаков, таких как качество, сорт и пр. При этом устанавливается минимальный размер партии. Объектами биржевой торговли являются такие товары, как пшеница, хлопок, сахар, кофе и пр. На бирже часто продаются товары, находящиеся в других местностях и даже за границей. Так, на Лондонской бирже могут быть проданы канадская пшеница, австралийская шерсть или бразильский кофе. Сроки сделок разные, но самые распространенные — до шести месяцев.

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (РСПП) — образован в 1991 г. Учредителями союза являются предприятия различных форм собственности, научно-исследовательские организации, коммерческие структуры и общественные объединения. На правах ассоциированных членов в РСПП входит более пятидесяти отраслевых ассоциаций. Штаб-квартира находится в Москве. РСПП — независимая неправительственная организация, правопреемник Научно-промышленного союза на территории РФ.

Главная цель деятельности РСПП — защита и поддержка промышленников и предпринимателей путем всемерного содействия формированию в стране необходимого для их деятельности правового и нравственного климата, развитию высокоэффективного материального производства.

Основные принципы деятельности РСПП:
1) приверженность рыночной экономике;
2) последовательное выступление за государственное регулирование рынка, либеральный характер проводимых реформ и социальную направленность экономики;
3) учет национальных особенностей России;
4) ориентация в первую очередь на собственные силы;
5) открытость российской экономики, необходимость привлечения иностранных инвестиций.

РОСТ ВНЕШНИЙ — рост фирмы путем слияний, поглощений, создания современных предприятий. Рост внешний может выступать в виде горизонтального, вертикального либо диверсифицированного расширения. Рост внешний позволяет фирме увеличиваться быстрее и эффективнее с точки зрения издержек, нежели при внутренней экспансии, расширяя в то же время ее ресурсную базу.

Рост внешний имеет преимущества: при горизонтальном росте слияние с конкурентом либо его поглощение дают возможность фирме существенно повысить свой удельный вес на рынке.

Последствия роста внешнего неоднозначны. Так, фирмы, образованные вследствие слияния или поглощения, интегрируются в единую систему управления, требующую создания новых управленческих структур, что может уменьшить эффективность функционирования фирмы.

РОСТОВЩИК — основоположник первых денежно-кредитных отношений; лицо, которое предоставляет в долг денежные средства на жестких условиях: процент очень высок, а срок действия договора займа слишком мал.

Часто в качестве ростовщиков выступали лица, занимающиеся другим родом деятельности, например купцы, золотых дел мастера и др.

Несмотря на прибыльность такого рода деятельности, она подвергалась осуждению со стороны общества, причем начиная с античности.

РОСТОВЩИЧЕСТВО — деятельность по предоставлению денежного капитала под процент, который намного превосходит общепринятый и разрешенный законом. Приводит к чрезмерному процветанию и обогащению имущих граждан, не участвующих в производственном процессе, за счет заемщиков, поэтому подавляется государством. Такое явление способствует нарушению основных экономических пропорций.

Первоначально термин «ростовщичество» использовался применительно к любой деятельности, связанной с кредитованием под ссудный процент.

Ростовщичество было распространено в эпоху Средневековья. В конце XX — начале XXI вв. оно переместилось в теневой сектор экономики и в государства со слабо развитой системой денежного обращения как источник наличных средств. В настоящее время в большинстве развитых стран уже установлен максимальный уровень процентной ставки за кредит.

РОСТ ЦЕН СКРЫТЫЙ — снижение количества или сокращение объема продукции,

который предлагается по неизменным ценам. Пример — уменьшение веса брикета мороженого, реализуемого по прежней цене.

РОСТ ЧРЕЗМЕРНЫЙ — скачкообразное повышение стоимости активов с последующим постепенным восстановлением равновесия, связанное с изменением ожиданий. Обычно этот термин используется при анализе реальных валютных курсов.

В 1970—1980 гг. применяется для объединения исключительной неустойчивости валютных курсов (например за 1980—1984 гг. курс доллара по отношению к другим налогам вырос на 70%, а за 1985—1987 г. — упал на 40%). Чрезмерный рост зачастую используется как аргумент в пользу усиления государственного регулирования валютных курсов.

РОСТ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — количественные и качественные изменения результатов и факторов производства (измеряются годовыми темпами в процентах), в конечном итоге приводящие к повышению благосостояния общества.

Важнейшие показатели экономического роста:

1) увеличение за некоторый период времени реального валового национального продукта (с учетом изменения уровня цен) или чистого национального продукта на душу населения;
2) суммарное увеличение валового национального продукта или чистого национального продукта за некоторый рассматриваемый период времени.

Полученный прирост реального общественного продукта может использоваться для более эффективного удовлетворения потребностей или разработки и осуществления новых программ.

Темпы экономического роста:

1) высокие (не всегда являются оправданными, так как могут быть достигнуты за счет снижения качества производимой продукции, назревающих структурных экономических сдвигов, а следствием этого может явиться снижение темпов экономического развития);
2) низкие;
3) нулевые.

Типы экономического роста:

1) экстенсивный (увеличение объема производства материальных благ и услуг осуществляется за счет количественного роста используемых производственных факторов);
2) интенсивный (увеличение объема производимых в обществе материальных благ осуществляется за счет качественного совершенствования факторов производства).

На практике в чистом виде ни интенсивный, ни экстенсивный экономический рост не встречается. Прогресс общественного производства заключается в переходе к преимущественно интенсивному характеру экономического развития. Отнесение экономического роста к конкретному типу осуществляется в зависимости от удельного веса прироста товаров посредством количественного или качественного роста факторов производства.

Основные причины перехода к интенсивному типу экономического роста:

1) ограниченность источников роста из-за естественной невозобновляемости и уникальности природных ресурсов;
2) необходимость увеличения удельного общественного продукта;
3) необходимость высвобождения рабочей силы из сферы материального производства.

РОЯЛТИ — платежи, определяемые конкретной и фиксированной в соглашении ставкой роялти, производимые пользователем лицензии продавцу данной лицензии на протяжении действия соглашения между ними.

Методы определения ставки роялти:

1) определенный процент от величины себестоимости продукции, произведенной с использованием проданной лицензии;
2) процент от прибыли, полученной с использованием лицензии;
3) процент от стоимости продукции, произведенной и реализованной с использованием проданной лицензии.

Иногда роялти исчисляется при стоимостной оценке технологии, передаваемой в качестве взноса в уставный капитал совместных предприятий.

Формы выплаты роялти:

1) досрочная единовременная выплата (паушальный платеж) — чаще всего выгодна продавцу лицензии (лицензиару);
2) периодические платежи, размер которых определяется договором. Они обычно более выгодны пользователю лицензии (лицензиату). На практике размер платежа обычно составляет 3—10%.

Факторы, влияющие на ставку роялти:

1) экономические (степень монополизации рынка, товара, уровень коммерческого риска и т. д.);
2) технологические (уровень конкуренции со стороны других технологий).

Под роялти также понимается периодическая плата за право разработки недр, добычи полезных ископаемых. Она определяется как процент от добытых и реализованных ресурсов.

РУБЛЬ — национальная делимая денежная единица РФ, ставшая основной к XIII в.

Россия — первая страна, которая ввела десятичную денежную систему, т. е. национальная денежная единица подразделяется на сто разменных монет.

Первой русской денежной единицей была гривна, представляющая собой брусок серебра весом приблизительно 250 г. Из-за неудобства в применении гривну стали разрубать на более мелкие бруски. Слово «рубль» произошло от слова «рубить». В XIII в. рубль представлял собой серебряный слиток длиной около 20 см и весом около 200 г. В XIV в. рубль стал счетной денежной единицей, стоимость его была эквивалентной 100 деньгам. В XVI в. рубль приравнялся к 200 деньгам или 100 копейкам. А с 1704 г. наблюдалась регулярная чеканка рубля. С 1843 г. рубль выпускался в форме бумажного казначейского билета. С 1897 г. в обращение вошел золотой рубль весом приблизительно 0,77 г золота. В 1962 г. золотое содержание рубля составляло 0,987 г чистого золота за единицу. До 1990-х гг. рубль был практически не конвертируемой валютой. После 1990-х гг. рубль начал стремительно обесцениваться. В настоящей момент на территории РФ рубль свободно обменивается банками на конвертируемую валюту других стран.

РУКОВОДИТЕЛИ ВЫСШЕГО ЗВЕНА — высший уровень организации, который обладает минимальной численностью в управленческой системе предприятия, компании. Руководители высшего звена несут ответственность за принятие решений, которые являются главными для всей организации или для ее основной части.

РУКОВОДИТЕЛИ НИЗОВОГО ЗВЕНА — уровень организации, который занимает место непосредственно над рабочими и всеми неуправляющими работниками. В компетенции руководителей низового звена главным образом находится контроль над выполнением производственных заданий с целью непрерывного получения достоверной информации о правильности их выполнения. Также руководители низового звена несут ответственность за использование выделенных ресурсов: сырья, оборудования.

РУКОВОДИТЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ - лица, осуществляющие функцию управления предприятием в рамках предоставляемых им прав и возложенных на них обязанностей.

Руководитель предприятия может назначаться, избираться или нанимать собственником (собственниками) имущества. На государственных или муниципальных предприятиях это осуществляют учредители предприятия совместно с трудовым коллективом.

При найме руководителя предприятия заключается договор, который определяет права и обязанности должностного лица, его ответственность перед собственниками имущества и трудовым коллективом. В этом договоре обговариваются условия оплаты труда, срок контракта, условия освобождения от должности и т. д.

Руководитель имеет право действовать без доверенности от лица предприятия, представлять его интересы, распоряжаться доверенным имуществом, заключать договоры и контракты, открывать в банках различные счета предприятия и т. д.

Типы руководителей:

1) линейные (управляют структурными звеньями предприятия);
2) функциональные (управляют определенными участками в самом аппарате управления предприятием).

Уровни руководителей:

I)руководители высшего звена — высший организационный уровень управленческого аппарата предприятия, наиболее малочисленный в системе управления. Несут ответственность за принятие решений, ко-

торые являются самыми важными для всей организации или для основной части организации;

2) *руководители среднего звена* — руководители, осуществляющие координацию и контроль работы младших начальников. Данный организационный уровень является наиболее многочисленным в управленческой системе, поэтому иногда необходимо его разделение на два уровня: верхний средний и низший средний. Работа руководителей среднего звена в значительной степени характеризуется содержанием работы не всей организации, а подразделения. В основном они являются связующим звеном между руководителями высшего и низового звеньев;

У) *руководители низового звена* — организационный уровень, который располагается непосредственно над работниками и рабочими, которые не относятся к управляющим. Традиционно они контролируют выполнение производственных заданий, чтобы постоянно получать необходимую информацию о правильности выполнения этих заданий. Также руководители данного уровня ответственны за использование сырья и оборудования.

РУКОВОДИТЕЛИ СРЕДНЕГО ЗВЕНА. К должности руководителей среднего звена управления относятся: управляющий сбытом по району, области или по стране и директор отделения. К ним относятся управленческий персонал (топ-менеджеры и руководители среднего звена), которые контролируют работу младших начальников.

Руководитель среднего звена часто возглавляет крупное подразделение или отдел в организации.

Как правило, руководители среднего звена представляют собой буфер обмена информации между руководителями высшего и низового звена.

РУКОВОДСТВО — 1) в узком понимании это высший уровень управленческой системы предприятия. Многие специалисты придерживаются мнения, что важнейшие управленческие решения (определение долгосрочной политики предприятия, назначение на должность руководителей и др.) принимаются высшим звеном управленцев; 2) совокупность руководителей; 3) управленческая деятельность руководителей предприятия, которая имеет организующий, направляющий, регулирующий характер; 4) личный аспект менеджмента, заключающийся в системе воздействия на персонал предприятия с целью достижения определенных поставленных целей.

Аспекты руководства:

1) мотивация;
2) устранение и решение конфликтных ситуаций;
3) использование власти;
4) социальный контроль и др.

Руководство в качестве управленческой деятельности включает:

1) планирование;
2) организация;
3) контроль над деятельностью предприятия.

РУТИНА — 1) работа, состоящая из простых, но многократно повторяющихся однообразных операций; 2) следование шаблону, боязнь нового, консерватизм; 3) косность, отсутствие чувства нового; 4) компьютерная программа.

РЫНОК — институты и механизмы (юридические, организационные и т. п.), которые обеспечивают обмен товарами. Это форма контактов между продавцом и покупателем товаров и услуг, недвижимости, ценных бумаг, валюты. Также рынок — это место, где происходит обмен между продавцами и покупателями товаров и услуг.

Субъекты рынка:

1) физические лица;
2) юридические лица;
3) государство.

Объекты рынка — это все, по поводу чего возникают отношения купли-продажи. Рынок имеет многообразную структуру.

Классификация рынков:

1) *по объектам обмена* — рынки товаров, услуг, капиталов, ценных бумаг, труда, информации, научно-технических разработок, валютный рынок;
2) *по территориальному охвату* — мировой, национальный, региональный, местный рынки;
3) *в соответствии с действующим законодательством* — легальный (официальный рынок), нелегальный (теневой);
4) *по степени насыщенности* — равновесный, дефицитный, избыточный рынки;
5) *по механизму функционирования* — конкурентный, монопольный.

Элементы рыночного механизма:

1) платежеспособный спрос — D;
2) предложение — S;
3) равновесная рыночная цена (P_e) (формируется на свободном рынке под влиянием спроса и предложения, информирует товаропроизводителя о том товаре, который необходимо производить: чем меньше товара на рынке, тем выше на него цена). Сопоставление цены и издержек на производство товара позволяет предприятию определить, каким образом оно будет производить товар, то, насколько доход от реализации возместит затраты на производство, и величину прибыли от деятельности (см. рис. 90).

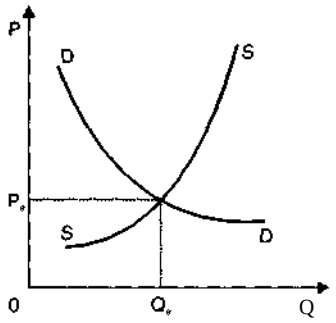


Рис. 90. График пересечения кривых спроса и предложения
D — платежный спрос;
S — предложение

Чистый совершенный (свободный) рынок обычно рассматривается в теории, однако на практике недостижим.

Условия достижения совершенного рынка:

1) атомичность рынка (большое количество независимых продавцов и покупателей);
2) однородность продукции;
3) возможность свободного вхождения в рынок покупателя и производителя;
4) «прозрачность» рынка (осведомленность участников рыночных отношений обо всех событиях, отсутствие «сговора» между продавцами или покупателями);
5) мобильность факторов производства, взаимозаменяемость труда и капитала.

Причины невозможности совершенного рынка:

1) невозможность выполнения всех условий;
2) стремление любого рынка к концентрации производства;
3) формирование различных типов рынка, таких как монополия, монопсония, олигополия, двусторонняя монополия и др.

Выделяют различные виды и типы рынков.

Рынок «быков» — рынок с твердой тенденцией к повышению цен (от образного названия биржевых маклеров, играющих на повышении).

Рынок «медведей» — рынок с твердой тенденцией к понижению цен (от образного названия биржевых маклеров, играющих на понижении).

Распыленный рынок — это такой рынок, на котором функционируют главным образом мелкие потребители.

Конкурентный рынок — форма существования открытого для конкуренции рынка, при которой нет входных барьеров, сговоров между субъектами экономических отношений, безвозвратных издержек и др.

Рынок спот — тип рынка, на котором производится торговля реальной продукцией с немедленной доставкой.

РЫНОК АКТИВНЫЙ — термин, обозначающий высокий уровень деловой активности на рынке опционов. В случаях неспособности биржи контролировать рынок может откладываться поступление новых заказов.

РЫНОК АКЦИЙ — комплекс экономических отношений между продавцами и покупателями акций. Торговля акциями осуществляется на фондовой бирже, но может осуществляться и внебиржевыми методами. Законодательство регламентирует условия и порядок проведения торговли акциями.

РЫНОК «БЫКОВ» («БЫЧИЙ») — рынок, в условиях которого наблюдается направленность в сторону повышения цен вследствие высокого спроса после истечения определенного срока. Для этого часто запускают такую информацию, которая влияет на спрос и вызывает искусственное повышение курса.

РЫНОК ВАЛЮТНЫЙ — область экономических отношений по поводу осуществления операций купли-продажи и обмена иностранной валюты, платежных документов, выраженных в иностранной валюте.

Первоначально валютный рынок не выделялся как отдельный и играл вспомогательную роль по отношению к рынкам товаров и капиталов.

С 1970-х гг. валютный рынок выделился как самостоятельный и стал отдельной областью приложения капитала.

В 1989 г. ежегодный оборот Лондонской валютной биржи составил 187 млрд долларов, в Нью-Йорке — 129 млрд, в Токио — 115 млрд, в Цюрихе — 57 млрд.

В 1991 г. Ассоциацией российских банков и Московским банковским союзом была учреждена Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), функционирующая под контролем Центрального банка РФ.

Валютный рынок образован сетью взаимосвязанных между собой коммерческих банков и других финансовых учреждений, которые осуществляют обменные операции. Длительность одной операции варьируется от нескольких секунд до трех минут. Проводки операций по банковским счетам, как правило, осуществляются в течение двух рабочих дней.

Формы операций на валютном рынке:

1) безналичная форма — операции по текущим и срочным счетам в банках;
2) реализация торговли или обмен денежных средств, находящихся в обращении.

Формы валютных сделок на валютном рынке:

1) кассовая (спот) — осуществляется по текущему валютному банковскому курсу в течение двух рабочих дней, используется с целью немедленного получения валюты для проведения внешнеторговых расчетов или чтобы избежать возможных потерь при изменении валютного курса;
2) срочная (форвардная) — применяется с целью страхования платежей, зарубежных капиталовложений, получения прибыли от произведенной валютной операции.

Российские валютные рынки тесно взаимосвязаны между собой посредством системы корреспондентских связей банков разных государств и образуют таким образом мировой валютный рынок. С развитием науки и техники, новых средств коммуникации появилась возможность осуществлять торговые валютные операции круглосуточно, без выходных.

Двойной валютный рынок — форма существования валютного рынка, при которой осуществляется двойная котировка валютных ресурсов, что характерно как для коммерческих, так и для финансовых операций.

РЫНОК ВАЛЮТНЫЙ ДВОЙНОЙ — разновидность валютного рынка, которая подразумевает вероятность двойной корректировки валютных ресурсов. Двойной валютный рынок осуществляется как по коммерческим, так и по финансовым сделкам.

РЫНОК ВНЕБИРЖЕВОЙ (ЦЕННЫХ БУМАГ) — рынок ценных бумаг, организованный дилерами, которые могут быть или не быть членами фондовой биржи. Внебиржевой оборот ценных бумаг производится, как правило, по телефону. Он связан с ценными бумагами таких компаний, у которых нет достаточного числа акций, акционеров либо доходов для регистрации своих акций на бирже. Внебиржевой рынок ценных бумаг представляет собой основной рынок облигаций всех видов. Котировка ценных бумаг на этом рынке осуществляется самой компанией (самокотировка), т. е. не принимаются во внимание рыночные факторы.

РЫНОК ВТОРИЧНЫЙ — 1) рынок без посредников, на котором совершаются операции по покупке или продаже ценных бумаг между лицами, не являющимися кредиторами, и заемщиками. Средства от подобной реализации поступают на счет инвестора, держателя бумаги, а не в пользу выпустившего ее органа. Поддерживается банками и специализированными фирмами; 2) товарные сделки по реализации или перепродаже, которые осуществляет не первоначальный продавец, а посредник.

РЫНОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ — государственные учреждения, которые приобретают товары и услуги для их последующего применения в сфере коммунальных услуг либо для того, чтобы передать их нуждающимся.

РЫНОК ДЕНЕЖНЫЙ — совокупность однородных национальных кредитных и депозитных рынков, в которой операции по краткосрочным ценным бумагам осуществляют: центральный банк, коммерческие банки и финансовые институты. Это такая часть рынка ссудных капиталов, где производят краткосрочные депозитно-ссудные операции, направленные на движение оборотного капитала, краткосрочных ресурсов.

К *инструментам операций денежного рынка* относят векселя (казначейские и коммерческие), сертификаты по депозитам, банковские акцепты. *Агентами денежного рынка являются*, как правило, банки, брокерские и дилерские фирмы, другие финансово-кредитные учреждения, которые принимают участие в купле-продаже кредитных денег, валюты, ценных бумаг.

Денежный рынок не означает куплю или продажу денег как товара. Денежный рынок — это обмен денег на такие ликвидные средства, которые обеспечивают получение дохода в виде процента.

РЫНОК ЕВРОВАЛЮТНЫЙ — 1) совокупность безналичных депозитно-ссудных операций, осуществляемых в валютах за пределами стран — эмитентов этих валют (в так называемых евровалютах); 2) международный рынок краткосрочных и среднесрочных кредитов.

Рынок евровалютный возник в конце 1950 — начале 1960-х гг. 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 1960-х гг. распространялся 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 предметами сделки, приносящими владельцу сертификата процент.

Основными стимулами интенсивного развития рынка евровалютного являются:

1) отсутствие государственного контроля его деятельности;
2) отсутствие ограничений, которые регламентируют деятельность банков на национальных рынках капитала; освобождение от налогов на прибыль банков по операциям. Эти льготы позволяют операциям с евровалютами быть более рентабельными для банков в сравнении с операциями в национальных валютах.

Рынок евровалютный обслуживает главным образом транснациональные корпорации, которые испытывают большую потребность в кредитах, поскольку осуществляет финансирование крупных капитальных вложений в различных странах. Заемщиками также являются государства, имеющие дефицитные платежные балансы. Кредиторами выступают коммерческие банки, инвестиционные компании, компании по торговле ценными бумагами, пенсионные фонды и др.

На рынке евровалютном широко используются операции своп с процентными ставками, позволяющие обмениваться долговыми обязательствами с различными условиями; фьючерсные сделки; операции с опционами.

Рынок евровалютный, с одной стороны, способствует развитию мирохозяйственных связей, с другой — дезорганизует экономику, увеличивая разрыв между фиктивным капиталом и материальным производством.

РЫНОК ЕВРООБЛИГАЦИОННЫЙ — международный рынок ценных бумаг, эмитированных в евровалютах. Рынок еврооблигационный 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 рынке еврооблигационном являются компании, банки, отдельные государства и международные организации. Устойчивые отношения по долгосрочным займам в евровалютах, их оформление осуществляются в виде облигаций заемщиков. Такие облигации содержат информацию о сумме долга, порядке получения процентных начислений согласно купонам.

РЫНОК ЕМКИЙ — рынок, на котором в большом объеме реализуются товары при заданном уровне цен.

РЫНОК ЗАБРОШЕННЫЙ — на биржевом сленге: такое состояние рынка, в условиях которого отсутствует интерес к заключению сделок.

РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫЙ — область рыночных отношений, в рамках которой осуществляются сделки купли-продажи информационных продуктов (книг, баз данных, компьютерных программ, информационной техники и др.) и оказание информационных услуг (доступ к архивным документам, базам данных, предоставление литературы в библиотеках и т. д.).

Области информационного рынка:

1) информация (включает в себя сектор экономической информации — биржевой и финансовой, статистической, коммерческой, деловые новости; сектор научно-профессиональной информации; сектор потребительской информации, ориентированной для потребительского, но отнюдь не служебного применения; сектор социально-политической информации и др.);
2) электронные сделки (ряд информации, эффективность которой обеспечивается только путем электронной передачи: система электронных банковских операций; электронные биржи; электронные системы заказа билетов и резервирования мест, заказа товаров и услуг и др.);
3) электронные коммуникации (сети передачи данных, электронная почта, телеконференции и др.).

Элементы информационного рынка:

1) сбор, подготовка и обработка информационных данных;
2) услуги библиотек и архивов;
3) информация гидрометеорологической, космической и других специальных служб;
4) разработки информационных систем, программного обеспечения и др.

Поставщики информационных услуг на мировом информационном рынке:

1) центры — генераторы баз данных;
2) центры — распределители информации;
3) шлюзовые информационные службы;
4) службы передачи информации и телекоммуникаций;
5) информационные брокеры;
6) центры по обслуживанию конечных потребителей информационных данных.

Основные рынки потребителей информации:

1) деловой (рынок типа «бизнес — бизнесу»);
2) потребительский (бытовой).

РЫНОК ИПОТЕЧНЫЙ — рынок, производный от рынка капиталов, на котором обращаются ипотечные ценные бумаги (в основном долгосрочные, приносящие стабильный процентный доход), к которым относятся долговые инструменты, обеспеченные недвижимым имуществом (т. е. закладные, ипотечные сертификаты, залоговые свидетельства), ипотечные облигации и другие, производятся операции купли-продажи ценных бумаг с целью получения прибыли.

Участники ипотечного рынка:

1) ипотечные и коммерческие банки;
2) страховые компании;
3) ссудосберегательные ассоциации;
4) инвестиционные фонды, кредитующие строительные фирмы и землевладельцев под обеспечение недвижимостью и др.

Источниками ресурсов являются: денежные накопления физических, юридических лиц или государства, аккумулированные на счетах финансово-кредитных учреждений.

РЫНОК КАПИТАЛОВ — сфера формирования спроса и предложения на капитал, аккумулирующая и перераспределяющая денежные средства, движение основного капитала, максимизирующая прибыль, поддерживающая экономические пропорции и т. д.

Субъектами спроса на капитал будут выступать субъекты хозяйствования: бизнес, предприниматели, государство. Субъектами предложения капитала являются домашние хозяйства, личные средства или средства юридических образований, а также средства государства.

Спрос на капитал предполагает спрос не на деньги, а на инвестиционные средства, поэтому капитал в данном случае может выступать не только в виде чистого финансирования, но и в виде капитального строительства или средств производства, материальных и нематериальных активов и т. д.

Спрос на капитал имеет ту же конфигурацию, что и спрос на другие факторы производства. Кривая потребительского спроса представляет собой кривую, имеющую отрицательный наклон (приближающийся к оси абсцисс — величине инвестиционных средств). Спрос на капитал подчиняется закону убывающей предельной производительности каптала, т. е. уровень доходности капитала снижается по мере роста инвестиционных средств (увеличения доли капитала).

Кривая предложения капитала аналогична кривым предложения других факторов производства, т. е. это восходящая кривая. При предоставлении капитала в виде инвестиционных средств домашние хозяйства упускают возможность использовать денежные средства в целях собственного бизнеса или производства, следовательно, чем больше денежных средств будет предложено в виде инвестиций, тем больше будет доля упущенных возможностей и издержек упущенных возможностей.

Через рынок капиталов привлекаются денежные накопления предприятий, государства, граждан, превышающие текущие потребности, с целью направления их в качестве кредитных средств на развитие производственной сферы страны.

РЫНОК КОНТАНГОВЫЙ — рынок, в условиях которого происходит прогрессивное увеличение цен фьючерсных контрактов в соответствии с отдалением от ближайшего месяца поставки.

РЫНОК КОНКУРЕНТНЫЙ — рынок совершенной конкуренции, где множество покупателей и продавцов, которые по отдельности не могут оказать значительного влияния на цену.

В современной рыночной экономике (смешанной) рынок почти любого товара можно считать конкурентным, так как очень много производителей, распространителей и покупателей.

Однако есть и совершенно неконкурентные рынки, например мировой рынок нефти, рынки, где есть монопольные объединения (которые обладают рыночной властью), и т. д.

Условия эффективности конкурентного рынка:

1) эффективность в обмене. Все распределения должны принадлежать кривой контрактов по обмену, так что предельные нормы замены еды одеждой одинаковы для всех потребителей;
2) эффективность в использовании вложений в производство. Все комбинации вложений должны лежать на производственной кривой контрактов, так что предельные нормы технологической замены труда капиталом у каждого производителя совпадают по обоим товарам.

   Конкурентный рынок достигает этого эффективного состояния, потому что каждый производитель максимизирует прибыль, выбирая такие величины затрат труда и капитала, при которых отношение цен на производственные ресурсы равно предельной норме технологической замены для данного производственного процесса;
3) эффективность на рынке продуктов. Набор выпусков должен быть выбран так, чтобы предельная норма трансформации продуктов была равна предельной норме замещения у потребителей.

Конкурентный рынок достигает этого эффективного состояния, поскольку производители, максимизирующие прибыль, увеличивают свой выпуск до уровня, при котором предельные издержки равны цене на продукцию.

Если все эти условия выполняются, то рынок считается конкурентным и удовлетворяет всем условиям эффективности конкурентного рынка.

Считается, что конкурентный рынок саморегулируется и самоуравновешивается, поэтому его лучше всего предоставить себе самому, так как единственной целью является максимизация общего благосостояния потребителей и производителей. Однако в некоторых случаях вмешательство государства приводит к увеличению всеобщего благосостояния:

1) в случае, предусматривающем, что действия потребителей или производителей способствуют возникновению издержек или выгоды, не являющейся частью рыночной цены. Такие издержки или выгоды именуются внерыночными эффектами, поскольку они внешние по отношению к рынку;
2) в случае трудности рынка, т. е. тогда, когда рыночные цены не отражают истинного положения потребителей и производителей, вследствие чего рынок функционирует не так, как должен.

Если не будет внерыночных эффектов и трудностей рынка, тогда нерегулируемый конкурентный рынок будет приводить к установлению цены и объема производства, максимизирующих общественное благосостояние.

РЫНОК «КОРОТКИХ ДЕНЕГ» — вид фондового рынка, где заключаются сделки на основе разницы между ставками по депозиту и ценой кредитов на различные сроки, обеспечивающие эффективность депозитных вкладов.

Эффективность игры на разнице между ставками процентов по депозиту и ценой кредитов прямо пропорциональна величине разрыва между ними.

Варианты операций на рынке «коротких денег»:

1) по простой схеме. Вначале берется кредит в банке (с залогом или без), заемные средства размещаются на депозитном счете на срок, значительно превышающий срок кредита, под более высокую ставку, чем цена кредита. Задолженность банку по кредиту погашается за счет средств, взятых в кредит в этом же или в другом банке. Такие операции осуществляются до тех пор, пока не наступит срок получения депозитных средств с начисленными процентами, за счет которых и уплачивается последний кредит;
2) по расширенной схеме. Последовательно открывается несколько депозитных вкладов, что увеличивает выгодность от осуществления депозитных операций за счет мультипликации дивидендов. Порядок операций носит более сложный характер, ввиду того что задействовано несколько банков.

Игра по обеим схемам может осуществляться без использования залога, равно как и с его использованием. При этом если залог используется, то большое значение имеет увеличение размера залога, т. е. депозитного вклада, ценных бумаг, а в игре без использования залога — норма прибыли на заемный капитал.

Условия игры на рынке «коротких денег»:

1) при кредитовании более эффективным является минимальный по времени кредит;
2) при депозитном вкладе более эффективны максимальные сроки.

РЫНОК КРАТКОСРОЧНОГО КАПИТАЛА — рынок для биржевых дилеров, занимающихся куплей-продажей надежных краткосрочных ценных бумаг.

РЫНОК КРЕПКИЙ — рынок, в условиях которого наблюдается высокий уровень цен, а также тенденция к их повышению.

РЫНОК ЛЕНИВЫЙ — рынок, в условиях которого практически не наблюдается процесс торговли.

РЫНОК МАЛОАКТИВНЫЙ -– ситуация на рынке, при которой держатся неизменные цены при малочисленности сделок.

РЫНОК «МЕДВЕДЕЙ» — рынок, в условиях которого характерна тенденция резкого снижения цен и ускорения этого процесса по истечении конкретного срока. Для этого часто запускают такую информацию, которая влияет на спрос и вызывает искусственное понижение курса.

РЫНОК МЕЖБАНКОВСКИЙ — составляющая часть рынка ссудных капиталов, на которой банки размещают между собой временно свободные денежные ресурсы кредитных учреждений. Такой вид привлечения и размещения традиционно имеет форму межбанковских краткосрочных депозитов. Наиболее распространенными считаются такие сроки, как один, три и шесть месяцев, предельными — от одного дня до двух, иногда пяти лет.

Средства межбанковского рынка используются банками и для среднесрочных, и для долгосрочных активных операций, регулирования балансов, выполнения требований регулирующих органов межбанковского рынка наряду с учетным рынком, где обращается значительная масса краткосрочных ценных бумаг, главные характеристики которых — высокая ликвидность и мобильность, и валютным, где на основе спроса и предложения совершается купля-продажа валют, как части рынка ссудных капиталов. Банки же служат посредниками и функционирующими заемщиками, накапливают большие свободные денежные средства и предоставляют кредиты производителям, государству, другим юридическим и физическим лицам.

РЫНОК МЕЖДИЛЕРСКИЙ — рынок, характерной чертой которого является телефонная купля-продажа облигаций и отдельных видов акций между дилерами, причем происходит игнорирование торгового зала биржи.

РЫНОК МИРОВОЙ — представляет собой совокупность национальных рынков отдельных стран, связанных друг с другом устойчивыми торгово-экономическими отношениями. Следует заметить, что международная торговля зародилась в глубокой древности. Формированию мирового рынка исторически предшествовал длительный период развития региональных международных рынков (Средиземноморья, Балтики, Междуречья, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии и др.). Зарождение мирового рынка относится к мануфактурной стадии развития капитализма (XVI—XVII вв.), когда происходило первоначальное накопление капитала. В дальнейшем (на рубеже XIX—XX вв.) с развитием крупной машинной индустрии, при которой производство товаров переросло в национальные рынки, произошло объединение местных рынков межнационального обмена в единый мировой рынок.

Формирование рынка мирового — закономерный процесс, выражающий индустриальное развитие экономики и растущее международное разделение труда, интернационализацию хозяйственной жизни. Вопросы выгодности и эффективности внешней торговли давно интересовали экономистов. Еще меркантилисты считали, что государство должно больше продавать товары на внешнем рынке и как можно меньше их покупать, чтобы накапливать золото — абсолютное выражение богатства.

РЫНОК НАЛИЧНОГО ТОВАРА — рынок, на котором производятся сделки на действительный товар (в противоположность фьючерской бирже). На рынке реального товара заключаются различные сделки: с немедленной поставкой товара (слот) и с поставкой товара в течение определенного срока.

Формами организации рынка реального товара являются аукционы, контракты на длительные сроки, разовые сделки, телефонно-телефаксные рынки, тендеры, биржи реального товара и т. д.

РЫНОК «НА ОБОЧИНЕ» — внебиржевой рынок, торговля ценными бумагами вне фондовой биржи.

РЫНОК НЕСОВЕРШЕННЫЙ —рынок с различными условиями реализации основных товаров.

РЫНОК НОРМАЛЬНЫЙ — рынок, в условиях которого ценовая разница между ближними и более отдаленными позициями превышает расходы на хранение товара.

РЫНОК ПЕРЕВЕРНУТЫЙ —рынок, на котором цены находятся в соотношении бэквардейшн: товар с поставкой в ближайшие сроки стоит дороже, чем с поставкой в более поздние сроки. По этой причине расходы, связанные с хранением, не покрываются благоприятным соотношением цен.

Как правило, такой рынок характеризует усиление активности спекулянтов на товарных биржах, изменение практики и эффективности хеджирования.

РЫНОК ПЕРЕГРУЖЕННЫЙ — рынок, на котором наблюдается значительное превышение численности продавцов над численностью покупателей. Характерным явлением для такого рынка является снижение цен.

РЫНОК ПЕРЕСЕЧЕННЫЙ — биржевая ситуация, в условиях которой предложенная брокером цена превышает минимальный запрос другого брокера или наоборот.

РЫНОК ПОКУПАТЕЛЯ — ситуация на рынке, когда предложение значительно превышает спрос, обеспечивая при этом рыночную власть покупателям, которые обладают возможностью широкого выбора товаров и определения условий покупки-продажи, в том числе цены.

На рынке покупателя более активными участниками являются продавцы, которые вынуждены бороться за потребителя. При этом широко используются маркетинговые методы борьбы: изучение вкуса потребителя, реклама и пропаганда, инструменты эффективной организации сбыта и др.

Такая ситуация на рынке складывается в условиях развитого крупномасштабного производства, когда объем произведенной продукции превышает потребность в нем, а также в условиях ограниченного круга потребителей, монопсонии.

В странах с развитой рыночной экономикой такая ситуация начала складываться в начале 1950-х гг., т. е. предложение това-

ров начало превышать спрос на них. Рынок продавца превратился в рынок потребителя.

РЫНОК ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ — рынок с прогнозируемым платежеспособным спросом на товар.

РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ — рынок, где физические лица приобретают товары и услуги для личного потребления, пользования.

РЫНОК ПРАВ НА ЗАГРЯЗНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ — сектор рынка, где производятся операции купли-продажи прав на промышленное загрязнение окружающей среды.

Наибольшее развитие такой рынок получил вСША.

Особенности:

1) неэластичное предложение прав на загрязнение;
2) цена, которую потребитель прав должен уплатить за них, определяется только спросом на объекты купли-продажи.

РЫНОК ПРИНЦИПАЛОВ — такая система расчетов, при которой члены биржевого кольца, участники контрактов по получению собственных клиентов, обязуются исполнять свои обязательства по заключенным контрактам в роли непосредственных участников договора (или принципалов).

РЫНОК ПРОДАВЦА — ситуация на рынке, возникающая в случае, если спрос значительно превышает предложение товара. Это приводит к появлению дефицита. При этом продавцы обладают рыночной властью и могут диктовать условия купли-продажи покупателям, включая и цены. Рынок продавца характеризуется монополизацией производителей и высоким уровнем конкуренции между покупателями за покупку приемлемого товара на приемлемых условиях. Этим определяется наибольшая активность покупателей на рынке продавца.

Условия возникновения рынка продавца:

1) для производства определенных товаров требуется использование уникальных ресурсов, дефицит ресурсов определяет дефицит товаров и монополию производителя, а также возможность получения монопольной прибыли;
2) стихийное бедствие, непредвиденные обстоятельства, которые делают товар редким;
3) намеренная монополизация рынка, сознательное ограничение производства с целью получения монопольной прибыли.

РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ — экономические отношения, формируемые по поводу купли-продажи рабочей силы. На рынке рабочей силы также формируется спрос, предложение, равновесная цена на рабочую силу.

Конъюнктура рынка рабочей силы определяется соотношением количества свободных рабочих мест и еще не занятых, но ищущих работу трудоспособных лиц. Складывающиеся на рынке рабочей силы цены на рабочую силу определяют ставки заработной платы, которая является денежным выражением стоимости рабочей силы.

Субъекты экономических отношений:

1) предприниматели (монополии, средние и мелкие бизнесмены);
2) государство;
3) отдельные работники, ищущие работу, их ассоциации (союзы).

Российский рынок рабочей силы характеризуется относительно небольшой территориальной, профессиональной и квалификационной мобильностью трудовых ресурсов, различиями в жизненных условиях в разных районах государства.

Около 90% свободных рабочих мест приходится на профессии рабочих, в то время как приблизительно 85% ищущих работу имеют высшее или среднее специальное образование.

Причины обострения проблем на российском рынке рабочей силы:

1) массовая приватизация и разгосударствление собственности привели к значительному увеличению количества безработных;
2) сокращение кадров на государственных предприятиях;
3) банкротство мелких и средних предприятий;
4) сокращение сферы народного образования.

Конкурентный рынок рабочей силы — форма существования рынка, характеризующаяся тем, что имеется огромное количество независимых фирм, предъявляющих спрос на определенный вид рабочей силы большого количества рабочих, не являющихся членами профсоюза. При этом исключается наличие сговора между фирмами с целью приобретения рыночной власти.

Это самая совершенная форма существования рыночных отношений.

РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ МИРОВОЙ — область экономических отношений на международной арене. Она определяется регулярными, устойчивыми операциями купли-продажи рабочей силы, обеспечивает перемещение трудовых ресурсов, реализуется в форме международной трудовой миграции.

Факторы международной трудовой миграции:

1) неэкономические (определяются политическими, национальными, религиозными, семейными, расовыми и другими причинами);
2) экономические (разница в уровне экономического развития государств).

Мировой рынок рабочей силы начал формироваться в середине XIX в., трудовые ресурсы эмигрировали из менее развитых регионов Европы и Азии. Процесс формирования рынка динамично развивался и постоянно увеличивался в масштабе. К середине 1950-х гг. в мире насчитывалось более 35 млн мигрирующих трудящихся.

Основные центры мирового рынка рабочей силы:

1) Ближний Восток;
2) США;
3) Западная Европа;
4) Латинская Америка.

Существует определенная выгода от миграции трудовых ресурсов в различные регионы, однако есть и негативные стороны явления, носящие социально-экономический характер: «утечка умов», появление дискриминации по отношению к иностранцам, недовольство коренных жителей.

Организации, регулирующие международные отношения на рынке рабочей силы:

1) Международная организация труда (МОТ);
2) Международная организация по миграции (МОМ).

РЫНОК СОВРЕМЕННЫЙ — сложноструктурированный рынок, который можно классифицировать по определенным признакам:

1) по экономическому назначению объектов рынка (рынок потребительских товаров и услуг, рынок товаров промышленного назначения, рынок ноу-хау, сырьевой рынок, рынок квалифицированной рабочей силы, рынок ценных бумаг, рынок вторсырья);
2) по географическому положению (локальный, национальный, мировой);
3) по степени ограничений (монополия, олигополия, монопсония, свободный и смешанный рынки);
4) по отраслям (продовольственный, автомобильный, компьютерный, нефтяной);
5) по характеру и объему продаж (оптовый, розничный).

РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ — система экономических сделок, в которых в роли объекта выступает предоставляемый в ссуду денежный капитал. На него формируется спрос и предложение, которые способствуют аккумуляции свободных денежных средств, превращению их в ссудный капитал и его перераспределению между участниками процесса воспроизводства. Это совокупность финансово-кредитных учреждений, посредством которых происходит перераспределение ссудного капитала. Продавцами здесь выступают финансово-кредитные учреждения, фондовые биржи, страховые компании, пенсионные фонды и другие учреждения (организации); покупателями — государство, промышленные и торговые фирмы, другие юридические и физические лица.

С помощью рынка ссудных капиталов временно свободные денежные средства превращаются в ссудный капитал и вновь вовлекаются в кругооборот капитала, обеспечивая непрерывность воспроизводства.

В зависимости от функционального назначения такие рынки подразделяются на:

1) *краткосрочный денежный рынок*, который обеспечивает главным образом движение оборотного капитала;
2) *рынок капиталов (среднесрочный и долгосрочный)*, где формируются спрос и предложение на среднесрочные и долгосрочные кредиты. Он обеспечивает функционирование и расширение основного капитала.

На практике их трудно разграничить ввиду их тесной связи и отсутствия четкой границы. Необходимость рынка ссудных капиталов обусловливается тем, что в ходе

движения капитала постоянно происходит, с одной стороны, его высвобождение, а с другой — возникает потребность в дополнительном капитале. Высвобождение осуществляется в результате износа основного капитала (накапливания амортизации) и резервирования части оборотного, формирования фонда оплаты труда, накопления прибыли. Потребность же в дополнительном капитале может быть вызвана, например, необходимостью закупки сырья и материалов, создания запасов, выплаты заработной платы до реализации (продажи) продукции, осуществления реконструкции или модернизации, выставления аккредитивов, погашения задолженности и т. д. Регулирование проблем, связанных с высвобождением капитала и дополнительной потребностью в денежных ресурсах, осуществляется через кредитные отношения, что позволяет уравновесить спрос и предложение. Кредитные отношения (между кредитором и заемщиком) осуществляются, как правило, в письменной форме и сопровождаются передачей со стороны должника особых обязательств, представляющих собой кредитные документы. Рынок ссудных капиталов включает рынок ценных бумаг и ипотечный.

В соответствии с источниками и сферой приложения выделяют международный и национальные рынки ссудных капиталов.

РЫНОК СТРАХОВОЙ — сфера денежных отношений, особенность которой заключается в том, что в качестве объекта купли-продажи выступает страховая защита (услуга), а на нее, в свою очередь, формируются спрос и предложение. Субъектами рынка страхового являются страховые организации (страховщики), которые в определенной степени оказывают страховую услугу, страхователи и застрахованные. Таким образом, атрибутами данного рынка являются: продавец, покупатель, товар (или услуга), свободный выбор товара или услуги покупателем. Страховая услуга, как и любой товар, *имеет потребительскую и меновую стоимость.*

Потребительская стоимость — это предоставление услуги (страховой защиты), которая приобретает форму страхового покрытия, заключающегося в страховом обеспечении конкретного объекта на случай определенных договором страховых событий.

Меновая стоимость — это цена страховой услуги, которая находит свое выражение сначала в страховом тарифе, а затем взносе или платеже. Такая цена устанавливается на конкурентной основе при сопоставлении спроса и предложения.

Купля-продажа страховой услуги оформляется заключением договора страхования, в подтверждение чего страхователю выдается *страховое свидетельство (полис)* — документ, удостоверяющий факт страхования.

Выделяют следующие категории продавцов страховой услуги рынка страхового:

1) страховщиков, непосредственно заключающих договоры страхования;
2) так называемых страховщиков для страховщиков — организации, которые занимаются перестраховкой и принимают на себя часть крупных рисков за вознаграждение;
3) посредников в отношениях страховщиков и страхователей;
4) различные объединения страховщиков, создаваемые с конкретной целью (например обмена информацией, разработки перспективных программ, координации условий страхования и др.).

Каждая категория продавцов может быть представлена разными формами собственности: государственной, акционерной, кооперативной, частной. *Посредники* в страховании — это брокеры (или брокерские фирмы), а также страховые агенты. В роли покупателей страховой услуги выступают любые юридические и физические лица в случаях, не противоречащих правилам и условиям конкретного вида страхования.

Рынок страховой как форма организации общественного хозяйства требует наличия реальных условий конкуренции между страховщиками, в основном по таким направлениям, как предложение новых видов страхования на основе новых потребностей; разработка договоров страхования с различной комбинацией рисков, чтобы страхователь мог выбрать из них подходящий для принадлежащего ему объекта страхования; пониженные страховые тарифы по сравнению с предлагаемыми другими страховщиками при той же ответственности и том же наборе рисков; более удобные формы договора и более высокое качество обслуживания страхователя.

Страховой рынок должен формироваться на основе специального страхового законодательства, призванием которого является прежде всего защита интересов страхователей.

РЫНОК ТОВАРНЫЙ — рынок, на котором предлагают средства производства или потребительские товары. Такие рынки могут охватывать какой-либо конкретный товар или его группу, связанную между собой отдельными признаками производственного характера или предназначенную для удовлетворения одной и той же потребности, например рынок нефти, компьютеров, шерстяных тканей, строительных материалов и др. Они могут выделяться и по принципу отраслевой принадлежности определенного товара, например рынок машиностроительной, бумажной, сельскохозяйственной и другой продукции.

РЫНОК ТРУДА — совокупность социально-трудовых отношений в обществе по поводу найма и использования работников в сфере общественного производства, обусловленная многообразием форм собственности, неоднородностью рабочей силы и интересов субъектов производства.

Особенность рынка труда и его механизма: объектом купли-продажи на нем является право на использование рабочей силы, знаний, квалификации и способностей к трудовому процессу.

В широком смысле рынок труда — система социально-экономических и юридических отношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить нормальный непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и эффективное использование труда. Рынок труда включает систему социально-экономических отношений между свободными трудоспособными владельцами рабочей силы и физическими и юридическими лицами (владельцами средств производства) по поводу распределения, перераспределения или найма и включения рабочей силы в процесс общественного производства.

Рынок труда в России имеет ряд особенностей по сравнению с рынками труда других развитых государств:

1) российский рынок труда еще не окончательно сформирован;
2) особенность российского менталитета приводит к тому, что рабочая сила в России не отличается мобильностью и гибкостью;
3) по данным официальной статистики в России чрезвычайно низкий уровень безработицы, однако официальная статистика не может учесть фактора теневой экономики и занятости в нем. Проблема безработицы носит скрытый характер;
4) поведение предприятий и проведение ими кадровой политики, не соответствующей требованиям экономической эффективности труда («раздутие» кадров предприятия, своего рода резервирование рабочей силы);
5) чрезвычайно низкая цена на рабочую силу (уровень оплаты труда) позволяет предприятиям содержать дополнительные трудовые кадры. Низкая оплата труда приводит к низкой производительности, эффективности труда и снижению качества производства.

Низкие расценки рабочей силы приводят к тому, что в России вынуждено работать большинство трудоспособного населения. Это приводит к снижению официального уровня безработицы по данным статистики.

Отношения на рынке труда регулируются общественными и государственными институтами. Эти отношения противоречивы в силу действия законов спроса и предложения. В процессе обмена устанавливается состояние их временного равновесия, которое выражается определенным уровнем занятости и оплаты труда.

Спрос на рабочую силу в условиях свободной конкуренции формируется под влиянием двух основных показателей: реальной заработной платы и стоимости предельного продукта труда (продукта труда, произведенного последним нанятым работником).

Предложение труда прямо зависит от уровня оплаты труда: чем выше заработная плата, тем выше уровень предложения рабочей силы.

Рынок труда определяет качество и условия предложения рабочей силы и спроса на нее. С развитием производства спрос и предложение рабочей силы качественно и количественно меняются. Предложение рабочей силы имеет профессиональную, квалификационную, образовательную структуру. Основные ее характеристики — активность и мобильность рабочей силы.

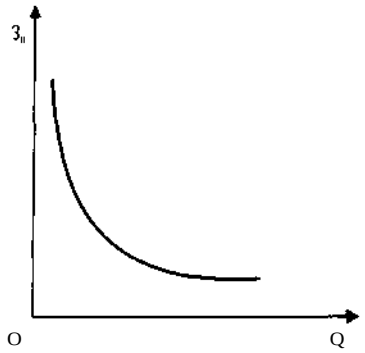


Рис. 91. Кривая предложения труда

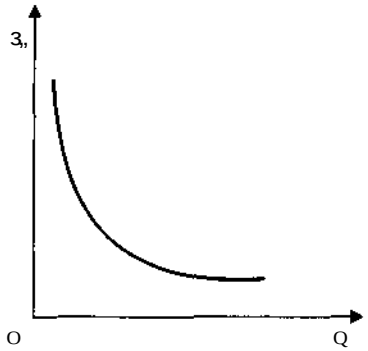


Рис. 92. Кривая спроса на труд

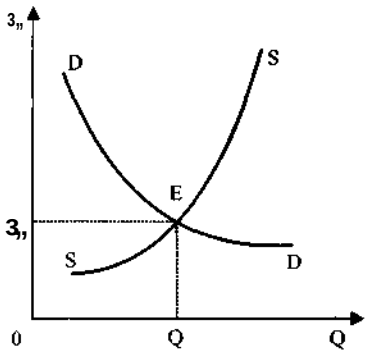


Рис. 93. Положение на рынке труда

Спрос формируется потребностями производства и зависит от количества и наличия свободных рабочих вакансий, особенной технологии и формы организации труда, условий труда, формы и уровня оплаты труда и т. д. Количественные и качественные структуры спроса на рабочую силу зависят от социально-экономических факторов и особенности воспроизводственного процесса. Спросом на рабочую силу определяется емкость рынка труда.

Величина предложения рабочей силы зависит от уровня развития производительных сил общества и социально-экономических условий самого общества в целом.

РЫНОК УЧЕТНЫЙ (ДИСКРЕТНЫЙ) — 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 XI в. на базе развития торговли и банковского дела.

В Англии сделки на этом рынке проводятся учетными домами, которые используют займы коммерческого банка для покупки векселей, которые они держат до наступления срока их погашения, либо продают друг другу, либо перепродают коммерческим банкам.

РЫНОК ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА — включает в себя операции, связанные со сделками купли-продажи земли, капитала и рабочей силы. Купля-продажа земли означает, что приобретаются не только производительные свойства самой земли как средства сельскохозяйственного производства, но и ее недра, а также то, что в недрах (т. е. полезные ископаемые). На рынке средств производства предприниматели находят элементы основных и оборотных средств, а крестьяне, фермеры — сельскохозяйственные машины, удобрения, корма и др.

РЫНОК ФИНАНСОВЫЙ — отражает спрос и предложение финансовых средств (денег, облигаций, акций, чеков и др.). Функционирование финансового рынка обеспечивают фондовые биржи.

Фондовая биржа играет доминирующую роль на вторичном рынке ценных бумаг. Она является организационной основой рынка капиталов.

Функции фондовой биржи:

1) обеспечивает доступ к заемному капиталу (заемные средства становятся собственностью фирмы);
2) способствует размещению государственных ценных бумаг (управлению государственным долгом);
3) реализует ценные бумаги как источник дохода;
4) перемещает капитальные средства из одних сфер экономической деятельности в другие;
5) является показателем деловой активности и состоятельности ее участников в экономической среде (примененяет специальных индексы и показатели конъюнктуры, такие как индекс Доу—Джонса в Нью-Йорке, индекс Никкей в Токио и др.).

РЫНОК ФЬЮЧЕРСНЫЙ — рынок фьючерсных договоров на товары, иностранную валюту, казначейские векселя, облигации и др.

Формирование фьючерсного рынка обусловлено желанием производителей (посредников, продавцов) застраховать себя от неблагоприятного изменения цен. Первоначально фьючерсные контракты заключались между сельскохозяйственными производителями, позже — между спекулянтами, желающими заработать путем использования разницы в ценах.

Купля-продажа фьючерсных контрактов осуществляется посредством брокерских бирж или контор.

В бюллетене биржи отражаются:

1) товар или финансовый инструмент, на который заключается договор;
2) размер контракта;
3) цена единицы;
4) количество договоров в обращении.

Типы оптовых торговцев:

1) хеджеры (производители, поставщики, использующие фьючерсные договоры в своих интересах в качестве защиты от неблагоприятных ценовых потрясений);
2) спекулянты (заключают фьючерсные договоры с целью получения прибыли в результате резких изменений курса фьючерсного контракта).

Первые из торговцев способствуют стабилизации рынка, вторые же вносят элемент неустойчивости.

В России фьючерсный рынок является одним из центральных звеньев современных рыночных отношений. Он представляет собой хорошо организованную систему биржевой и внебиржевой торговли.

РЫНОК ЦЕЛЕВОЙ — представляет собой одну из ключевых стратегических задач маркетинга. Это сегменты рынка, на которых фирма сосредоточит свои основные усилия. Эти сегменты отличаются друг от друга по показателям предпочтительности, ответных реакций и доходности. Разумным поступком фирмы будет концентрация усилий на тех сегментах, которые она может лучше всего обслужить с конкурентной точки зрения. Для каждого из целевых сегментов необходима разработка отдельной маркетинговой стратегии.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ (РЦБ) — рынок, который опосредует кредитные отношения и отношения совладения с помощью ценных бумаг. Особенностью привлечения финансовых ресурсов таким путем является то обстоятельство, что, как правило, они могут свободно обращаться на рынке. По этой причине лицо, вложившее свой капитал в производство за счет покупки ценных бумаг, может вернуть их (полностью или частично) путем реализации этих бумаг. Одновременно с этим его действия не оказывают влияния на сам производственный процесс, поскольку денежные средства не изымаются из предприятия, которое продолжает функционировать. Возможность свободной купли-продажи ценных бумаг позволяет вкладчику гибко определять время, на которое он желает разместить свои средства в определенный хозяйственный проект.

По организационной структуре РЦБ делится на:

1) *первичный рынок ценных бумаг,* где производится эмиссия и осуществляется первичное размещение ценных бумаг;
2) *вторичный рынок ценных бумаг,* где производится купля-продажа (обращение) ранее выпущенных ценных бумаг.

Объектом сделок на рынке ценных бумаг является ценная бумага. Ценную бумагу можно определить как денежный документ, который удостоверяет отношения совладения или займа между ее владельцем и эмитентом. Она характеризуется следующими признаками: закрепляет совокупность иму-

щественных и неимущественных прав; размещается выпусками; имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

Выпуск ценных бумаг в значительной степени оказывает влияние на финансирование венчурных (рискованных) предприятий, занимающихся новыми разработками. Банки в таких случаях не всегда могут предоставить кредит на инновационные цели, поскольку являются консервативными организациями. Эмиссия акций под рискованные проекты способствует финансированию новых предприятий. Вкладчики сильно рискуют, но в случае успеха могут получить большие доходы. К примеру, компания IBM начала функционировать как венчурное предприятие. Таким образом, наличие рынка ценных бумаг позволяет расширить финансирование научно-технических разработок.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ ВТОРИЧНЫЙ — это рынок ценных бумаг, которые предназначены для непосредственной реализации после первичного публичного размещения. Таким образом, на вторичном рынке проводятся все операции с ценными бумагами. Здесь уже нет аккумуляции новых финансовых средств для эмитента, а происходит перераспределение ресурсов среди последующих инвесторов. Такой рынок играет важную роль, так как обеспечивает инвесторам свободную покупку и продажу бумаг. При отсутствии вторичного рынка или его слабой организации отсутствие перепродажи ценных бумаг оттолкнуло бы инвесторов от приобретения ценных бумаг, в результате чего общественные начинания не получили бы необходимой финансовой поддержки.

Вторичный рынок делится на:

1) *рынок ценных бумаг биржевый* — представлен обращением ценных бумаг.
2) *рынок ценных бумаг внебиржевый* — охватывает обращение ценных бумаг вне бирж.

Такое деление вторичного рынка существует постольку, поскольку не все ценные бумаги имеют возможность обращения на бирже. Исторически сначала рынок внебиржевой торговли, а затем увеличение операций с ценными бумагами потребовали более высокой организации упорядоченной торговли. В результате появились фондовые биржи. Кратко фондовую биржу можно определить как организационный рынок ценных бумаг. Значение ее состоит в том, что торговля ценными бумагами осуществляется по правилам, в конкретном месте, в определенное время.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ ПЕРВИЧНЫЙ — рынок, на котором эмитент осуществляет размещение вновь выпущенных бумаг. Первичная реализация ценных бумаг осуществляется непосредственно покупателям. Следовательно, категория «первичный рынок» имеет отношение к продаже новых выпусков ценных бумаг, в результате которой эмитент получает необходимые финансовые ресурсы, а бумаги направляются к первоначальным держателям. Таким образом, функция первичного рынка ценных бумаг заключается в мобилизации новых капиталов. Ценные бумаги главным образом выпускаются юридическими лицами. Однако некоторые бумаги, например вексель, могут выписывать физические лица. Лицо, которое выпускает ценные бумаги, называют *эмитентом,* а выпуск бумаг — *эмиссией.* Лицо, приобретающее ценные бумаги, именуют *инвестором.* Главные покупатели на фондовом рынке ценных бумаг — это юридические лица, потому что именно в их распоряжении находятся наибольшие средства. По отношению к фондовому рынку употребляется такой термин, как «институциональный инвестор», используемый применительно к специалистам, управляющим чужими активами. Данным термином также именуются организации, для которых главным видом деятельности является покупка финансовых активов за счет привлеченных средств.

РЫНОК ЧЕРНЫЙ — рынок товаров, валюты, ценных бумаг, функционирующий в скрытой форме, так как на нем осуществляется торговля запрещенными, дефицитными, ворованными, незаконно приобретенными товарами либо торговля ведется лицами, не желающими торговать открыто.

РЫНОЧНОЕ ПОВЕДЕНИЕ — действия, которые осуществляются покупателями товаров и услуг.

Ключевыми элементами рыночного поведения выступают:

1) цели фирмы, например прибыль, продажи, рост активов;
2) методы конкуренции, применяемые фирмами для достижения своих целей, особенно политика цен, уровень производства, дифференциации продукции;
3) межфирменное взаимодействие, относительная мера интенсивности конкуренции фирм на рынке или мера скоординированности их ценовой политики.

В теории рынков рыночное предложение вместе со структурой рынка характеризуют действительность рынка, а рыночная структура и действительность рынка воздействуют на рыночное поведение.

РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ И РЫНОЧНАЯ ЦЕНА — состояние рынка и уровень цен, отражающие равенство спроса и предложения. Точка равновесия находится в пункте пересечения кривой спроса и кривой предложения. Соответствующая точке равновесия цена получает название равновесной цены, ибо именно при этом ее уровне уравновешиваются спрос и предложение. Более высокая цена развивает 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, что приводит к повышению цены. Свободная рыночная конкуренция ведет к равновесию спроса и предложения, следовательно, к равновесному уровню цен. Однако точка равновесия и равновесная цена модифицируются под воздействием ряда других факторов, таких как изменение уровней доходов семей, наличие товаров-заменителей, цены которых могут успешно конкурировать. Рыночное равновесие бывает мгновенным (при неизменном предложении), кратковременным (при изменении объема 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 — 1) период, в течение которого производители продукта не могут изменить объем производства в ответ на изменение цены продукта; 2) период, в течение которого предложение полностью неэластично; 3) период, в течение которого все ресурсы являются неизменными.

РЫНОЧНЫЙ СОЦИАЛИЗМ — в зарубежной экономике 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 — это сумма объемов спроса на ресурс со стороны всех отраслей при любой данной цене на него, а эластичность рыночного спроса по цене связана с эластичностью спроса по цене в каждой из отраслей, которая составляет рынок. Например, рыночный спрос на неквалифицированную рабочую силу в определенном районе представляет собой сумму объемов спроса со стороны фирм и всех отраслей, где применяется этот вид рабочей силы. Все отраслевые составляющие рынка находятся в условиях конкуренции за работников на одном рынке рабочей силы определенного региона. Независимо от размера заработной платы с ростом занятых работников в одной отрасли сокращается возможность занятости рабочих в других отраслях. Региональный рыночный спрос представляет собой совокупность объемов спроса трех основных отраслей на рынке труда при любой данной заработной плате. Кривые спроса на труд для каждой отрасли учитывают ценовые последствия от увеличения объема производства в отрасли. Рыночный спрос на ресурсы образуется тем же методом, что и рыночный спрос на продукт. При каждой цене объемы спроса отрасли суммируются с целью определения объема рыночного спроса. При любой заданной цене эластичность рыночного спроса на ресурсы зависит от пропорции, в которой ресурсы применяются в различных отраслях, и эластичности спроса на ресурс по ценам в каждой из этих отраслей.

РЯД ДИНАМИКИ — динамический временной ряд, который выражается хронологической последовательностью значений некоторого статистического показателя, называемых уровнями ряда динамики.

Виды ряда динамики:

1) моментный ряд (если уровни последовательности относятся к какому-либо моменту времени);

2) интервальный ряд (если уровни последовательности относятся к какому-либо промежутку времени). Может быть полным (непрерывным) или неполным (с перерывами, например моментный ряд).

Уровни ряда динамики в зависимости от типа данных могут быть:

1) абсолютными величинами;
2) относительными величинами;
3) средними величинами;
4) показателями вариации, связи, структуры, динамики и др.;
5) индексами и др.

Ряд динамики является важнейшей информацией, служащей для изучения и анализа количественных параметров какого-либо явления. С помощью ряда динамики выявляются основные тенденции и особенности развития изучаемого объекта, а именно: цикличность, длина волны, длительность цикла, уменьшение или возрастание уровней, регулярность колебаний и др.

РЯД РАСПРЕДЕЛЕНИЯ — группировка, объединяющая единицы одной генеральной совокупности по доминирующему признаку: количественному или качественному. При группировке информации по количественному признаку будет сформирован вариационный ряд.

Ряд распределения включает:

1) значение признака (варианты);
2) численное значение данного признака (частоты).

Ряд распределения позволяет проанализировать полученную статистическую, экономическую, социологическую информацию сточки зрения ее однородности, измерить размер вариации, изучить характер распределения, асимметрию и др.

С

САБЛЕТ — передача чартера одним фрахтователем другому для исполнения с условием ответственности основного фрахтователя за выполнение принятых им по договору обязательств.

САБОТАЖ — 1) преднамеренное расстройство или срыв работы при соблюдении видимости ее выполнения; сознательное, умышленное неисполнение или небрежное исполнение своих служебных или иных обязанностей; 2) пассивное противодействие осуществлению чего-либо. Того, кто занимается саботажем, называют саботажником.

САЛЬДО — разность между денежными поступлениями и расходами фирмы, предприятия за определенный промежуток времени; разность между стоимостью экспорта и импорта страны (сальдо торгового баланса), между платежами за границу и поступлениями средств из-за границы (сальдо платежного баланса страны).

Положительное, активное сальдо означает превышение поступлений над расходами, а отрицательное — наоборот.

САЛЬДО АКТИВНОЕ — превышение доходов над расходами в торговом или платежном балансе. *Активное сальдо по невидимым статьям экспорта и импорта* — превышение поступлений от невидимого экспорта над платежами за невидимый импорт. *Активное сальдо торгового баланса* — активный торговый баланс — превышение стоимости товарного экспорта страны над стоимостью товарного импорта. *Пассивное сальдо торгового баланса* — превышение товарного импорта страны над ее товарным экспортом.

САЛЬДО ВЗАИМНЫХ РАСЧЕТОВ — результат соотношения платежей и поступлений средств, отражаемых по зачету на лицевом счете хозяйственной организации за определенный период.

САЛЬДО ДЕБЕТОВОЕ — превышение итоговых сумм по дебету счета в сравнении с кредитом, отражается в активе баланса.

САЛЬДО КОНВЕРСИИ — разница между стоимостью конвертируемых облигаций и стоимостью получаемых взамен акций.

САЛЬДО К ПЕРЕНОСУ — операция по переносу сальдо из одного отчетно-финансового периода в другой.

САЛЬДО КРЕДИТОВОЕ — бухгалтерский термин, означающий превышение итоговых сумм по кредиту счета в сравнении с дебетом. Показывается, как правило, в пассиве баланса.

САЛЬДО НЕТТО-ПРОЦЕНТОВ — разница между процентом, получаемым банком за предоставление кредита, и процентом, уплачиваемым за привлеченные средства, использованные для кредитования.

САЛЬДО ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА — разность между платежами страны за границу и поступлениями средств из-за границы.

САЛЬДО РАЗВЕРНУТОЕ — сальдо, которое выводится одновременно по кредиту и дебету счета.

САЛЬДО ТОРГОВОГО БАЛАНСА — разность между стоимостью экспорта и импорта страны.

САЛЬДОВЫЙ БАЛАНС — бухгалтерский баланс, содержащий данные об остатках (сальдо) счетов бухгалтерского учета на определенную дату; характеризует имущество хозяйствующего субъекта и источники образования имущества по состоянию на определенную дату в денежной оценке.

САЛЬДОВЫЙ МЕТОД УЧЕТА ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ — в основе его лежит количественный учет, который отражается в карточках или книгах складского учета и ведении сальдовой книги, куда заносятся остатки ценностей на начало месяца. При применении этого метода бухгалтерия не ведет количественно-суммового учета материалов, а также не составляет оборотных ведомостей по всей номенклатуре товаров.

САЛЬДОВЫЙ СЕРТИФИКАТ — сертификат, который выдается вместо акционерного сертификата при продаже части указанных в нем акций.

САМОДЕЯТЕЛЬНОЕ НАСЕЛЕНИЕ — лица, занятые производственной деятельностью, включая тех, которые в данный момент не имеют работы по не зависящим от них причинам. К самодеятельному населению относятся также сезонные, иностранные рабочие, дипломаты за рубежом, военнослужащие.

САМООБСЛУЖИВАНИЕ — способ продажи товаров, обслуживание самого себя без помощи обслуживающего персонала. Покупатель получает возможность прямого доступа к ним и отбора нужного ему товара с последующей оплатой через расчетно-кассовый узел.

САМООКУПАЕМОСТЬ — принцип хозяйствования, состояние финансов предприятия, при котором его расходы полностью покрываются собственными доходами.

Самоокупаемость представляет главный принцип, основное условие коммерческого расчета.

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ — наличие в экономической системе элементов, свойств, позволяющих автоматически устанавливать и поддерживать желаемый режим функционирования.

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЕ — автоматическое воздействие рыночного механизма взаимодействия спроса и предложения, конкуренции на формирование цен, объемы производства и продаж товаров, уровень потребления, эффективность производства, качество работы. Рыночное саморегулирование не имеет всеобщего характера и должно дополняться государственным регулированием, менеджментом, реакцией общественности, индивидуумов.

САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ — свобода действий хозяйственного субъекта с предоставлением ему соответствующих полномочий для управления производством.

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ НЕЗАВИСИМЫЙ РОЗНИЧНЫЙ ТОРГОВЕЦ — в Великобритании значительная часть рынка принадлежит независимым розничным торговцам, большинство из которых полностью независимо, т. е. не входит ни в одну группу или торговое звено. Небольшие розничные торговцы стали основным каналом распределения потребительских товаров, хо-

тя значение их уменьшается. Розничные торговцы принимают на себя обязательство закупать большую часть товаров у оптовика, входящего в ассоциацию оптовиков (обычно 60—80%). Розничный торговец получает возможности для экономии за счет крупных закупок объединением, концентрации усилий на продаже, освобождения от забот по приобретению, снижения затрат на физическое распределение товаров в связи с рационализацией этой операции в рамках объединения. Объединение обычно склонно благоприятствовать маркам-лидерам, поэтому малоизвестным маркам товара весьма трудно получить доступ на рынок. Вместе с тем объединение не поощряет прямую продажу розничным торговцам, входящим в объединение.

САМОСТРАХОВАНИЕ — создание страхователем собственных страховых (резервных) фондов за счет регулярных отчислений, откладывания денежных средств.

САМОУПРАВЛЕНИЕ — способ, режим управления предприятием, при котором основные функции управления его деятельностью осуществляет само предприятие без внешнего вмешательства.

САМОУПРАВЛЯЮЩАЯСЯ ФИРМА — образование, принадлежащее коллективу работников. Как само это явление, так и рыночное поведение самоуправляющихся фирм пока слабо исследованы. Поскольку цель такой фирмы — максимизация трудового дохода, можно предположить, что кривая предложения самоуправляющейся фирмы получит отрицательный наклон. Это вызвано тем, что при росте предельного продукта труда повышение рыночной цены продукции будет стимулировать фирму к использованию труда в больших количествах для получения повышенного дохода. Значит, чем выше цена, тем больше предложение. Когда предельный продукт труда снижается, фирма уменьшает занятость, а значит, и предложение. Рост предельного продукта чаще всего характерен для сравнительно малых значений переменного ресурса и имеет узкие рамки. В этом случае кривая предложения самоуправляющейся фирмы получит отрицательный наклон. Между тем самоуправляющиеся фирмы нацелены не на максимизацию дохода, а прежде всего на сохранение занятости. Поэтому в действительности рыночное поведение такой фирмы будет более сложным, чем можно предположить.

САМОФИНАНСИРОВАНИЕ — осуществление финансово-хозяйственной деятельности предприятия, при которой не только текущие расходы, но и капиталовложения, а также расходы текущих периодов обеспечиваются из собственных источников.

САМУЭЛЬСОН ПОЛ ЭНТОНИ (род. в 1915 г.) — известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии (1970 г.). Он внес исключительный вклад в повышение уровня научного анализа в экономических науках.

П. Э. Ссшуэльсон

За свою работу «Основы экономического анализа» (1947 г.) получил ряд премий и медаль Дж. Б. Кларка. Это одно из наиболее крупных произведений современной экономической мысли. Содержит исчерпывающее изложение буквально всех разделов экономической теории, переведенное на мощный язык математики.

Внес большой вклад в формирование так называемого неоклассического синтеза, в рамках которого пытался создать непротиворечивую систему аналитического инструментария и принципов экономической политики регулируемого рынка, что сближало бы неоклассиков и кейнсианцев. Известен также исследованиями теории потребительских предпочтений и модели «мультипликатор — акселератор».

Для П. Э. Самуэльсона характерно увлечение широким кругом проблем, некий экономический энциклопедизм. Это проявилось в создании им капитального учебника по экономике, выдержавшего уже более 10 изданий (первое — в 1948 г.) и переведенного на все основные языки (в 1964 г. — на русский). Миллионы студентов (теперь и в России) учатся по нему до сих пор.

П. Э. Самуэльсон не только ученый-теоретик и педагог. Он активно участвует в организации научных исследований, был одно время советником президента, вел колонку в журнале «Ньюс-Уик», избирался президентом Американской ассоциации экономистов и Международной экономической ассоциации.

САНАЦИЯ (от лат. *sanatio* — «лечение, оздоровление») — система государственных и банковских мер по предотвращению банкротства предприятий, фирм, улучшению их финансового состояния посредством кредитования, реорганизации, изменения вида выпускаемой продукции или иным образом.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПАРАДОКС — парадокс предложил швейцарский математик Даниил Бернулли, сформулировав его следующим образом: индивиды готовы заплатить всего лишь небольшую сумму денег за участие в игре, в которой математическое ожидание выигрыша бесконечно велико. Игра заключается в подбрасывании монеты до тех пор, пока не выпадет заданная ее сторона, например «орел», а размер выигрыша определяется количеством подбрасываний монеты до выпадения заданной стороны. При первом подбрасывании в случае выпадения «орла» субъект *X* выплачивает субъекту *У* 1 доллар. Во втором таком же случае субъект *Y* получит 2 доллара; в третьем — 4 доллара, т. е. за каждый бросок с выпадением «орла» субъект *X* выплачивает при n-ом броске *2n* - — / доллара. Вероятность выигрыша в игре с подбрасыванием монеты согласно теории вероятности составляет 50%, или 0,5 при каждом броске. Общее ожидаемое значение представляет собой сумму ожиданий на каждой стадии игры и составит, следовательно, 0,5 доллара + 0,5 доллара + 0,5 доллара + ... Сумма этого бесконечного ряда представляет бесконечно большую величину. Таким образом, парадокс заключается в том, что ожидаемый денежный выигрыш в такой игре бесконечен, однако большинство людей уклонится от участия в ней. Как объяснить такой парадокс? Д. Бернулли предположил, что в данном случае люди стремятся не к максимуму денежного выигрыша, а их привлекает моральное ожидание выигрыша, впоследствии названного ожидаемой полезностью.

САНКЦИИ (от лат. *sanctio* — «строжайшее постановление») — меры принудительного воздействия по отношению к нарушителям правил нормального ведения хозяйственной и финансовой деятельности.

Санкции применяются государственными, финансовыми и налоговыми органами, а также банками.

Санкции включают:

1) запрещение деятельности и (или) ее ограничение;
2) штрафы;
3) лишение кредитов;
4) закрытие счетов в банках;
5) изъятие материальных и денежных средств.

САНКЦИИ ДОГОВОРНЫЕ — предусмотренные законом или договором меры имущественного воздействия в случае ненадлежащего исполнения условий заключенного договора.

САНКЦИИ КРЕДИТНЫЕ — применяются банками в случае нарушения хозяйственными органами кредитной дисциплины.

Виды кредитных санкций:

1) перевод на особый режим кредитования;
2) досрочное взыскание выданных ссуд;
3) взыскание в бесспорном порядке просроченных платежей;
4) временное прекращение кредитования.

САНКЦИИ ШТРАФНЫЕ — зафиксированные договором виды и размеры штрафов, взимаемых с лиц, нарушивших принятые ими условия, обязательства по контракту. Штрафные санкции предусматриваются за срыв сроков или невыполнение заказа, неудовлетворительное качество продукции, товаров, услуг, нанесение других видов ущерба, убытков.

САНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — форма материальной ответственности за отрицательные результаты хозяйственной деятельности. Сюда относятся принудительные меры, применяемые при нарушении установленного порядка осуществления хозяйственной деятельности и выражающиеся в неблагоприятных имущественных последствиях для нарушителя.

САНТИМ — мелкая разменная монета и счетно-денежная единица Франции, Бельгии, Швейцарии и некоторых других государств, равная сотой доле франка.

САРАКИНЫ — нерегулируемые кредитные учреждения, которые специализируются на кредитовании потребителей. Распространены в Японии.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ ИНФЛЯЦИЯ — инфляция, сопровождающаяся ценовой сбалансированностью, при которой цены изменяются в одном направлении и примерно одинаковыми темпами.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА — система, включающая синтетические данные по объектам управления. В рамках сбалансированной системы различают показатели, которые измеряют достигнутые результаты, и показатели, которые отражают процессы, способствующие получению этих результатов. Эти показатели связаны друг с другом. Например, для достижения определенного уровня производительности нужно добиться известной загрузки и развития мощностей фирмы. Сбалансированная система показателей представляет собой базу для формулирования гипотез при постановке целей фирмы и их увязке между собой.

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ — состояние бюджетов хозяйственной системы предприятия, региона, государства, при котором доходы и расходы сбалансированы, уравновешены, согласованы, близки или равны друг другу-

СБАЛАНСИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ — 1) бюджет, в котором расходы соответствуют доходам; 2) равенство правительственных расходов и налоговых поступлений в течение года.

СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ПОРТФЕЛЬ ЦЕННЫХ БУМАГ — портфель ценных бумаг, в котором, по представлению приобретающего их инвестора, рационально сочетаются доходность, ликвидность, надежность.

СБАЛАНСИРОВАННЫЙ (РАВНОВЕСНЫЙ) ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ — что тот идеальный вариант развития, когда все элементы хозяйственной системы работают согласованно, обеспечивая поступательный рост благосостояния всех участников производства. Сбалансированный рост рассматривается как нечто среднее, погашающее крайние отклонения. Иначе в экономике нарастают конфликтные ситуации: разбалансированность действий, бессистемное манипулирование ресурсами. Это приводит к снижению экономической эффективности и деловой активности. Наступает экономический кризис, когда валовый национальный продукт перестает расти и может произойти прямое падение производства. В такие периоды повышенный риск предпринимательской деятельности может гасить импульсы производства. Макроэкономические диспропорции усиливают риск предпринимательства, возникает ситуация экономической нестабильности. Углубляется спад производства, растет безработица, которая ведет к утечке капиталов. Это ухудшает экономическую конъюнктуру и отодвигает горизонты сбалансированного роста. Поэтому требуются специальные меры по сокращению армии безработных.

СБЕРБАНК РОССИИ — представляет собой отдельную самостоятельную категорию. Сбербанк ориентирован на привлечение вкладов сектора домашних хозяйств, которые до недавнего времени автоматически направлялись на финансирование дефицита государственного бюджета. Функции Сбербанка России резко отличаются от функций всех других коммерческих банков. Он быстро осваивает новые виды деятельности: кредитование предприятий и домашних хозяйств, а также привлечение депозитов предприятий.

СБЕРЕГАТЕЛЬНАЯ КВОТА — отношение суммы прироста сбережений к сумме денежных доходов населения за год.

СБЕРЕГАТЕЛЬНАЯ КНИЖКА — документ, выдаваемый вкладчику сберегательным банком. Он представляет собой лицевой счет, отражающий наличие и сумму вклада, а также движение средств.

СБЕРЕГАТЕЛЬНАЯ НЕТТО-СТАВКА — часть годовой ставки, которая откладывается в резерв страховых взносов.

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ БАНКИ — кредитные учреждения, которые специализируются на привлечении временно свободных средств населения в виде сберегательных вкладов, по которым выплачиваются проценты. Этот процесс регламентируется законом в интересах вкладчиков. Банки служат обеспечению безналичных расчетов и кассового обслуживания населения, могут выдавать гражданам кредиты. Сберегательные банки вправе оформлять чековые книжки, предоставлять частные ссуды, выступать в форме сберегательных касс, ссудосберегательных ассоциаций, взаимно-сберегательных банков, кредитных союзов. Они размещают и реализуют государственные ценные бумаги, участвуют в их покупке у владельцев за счет привлекаемых ресурсов. Действуют в пределах конкретных территорий под контролем местных органов власти, которые могут выступать гарантами. Сберегательные банки воздерживаются от рисковых кредитных операций. Существует тенденция к укрупнению банков за счет объединения мелких, превращению их в коммерческие банки универсального типа. Они становятся центрами сосредоточения денежных ресурсов, способом накопления денежных масс государством. Эти средства направляются на решение важных народно-хозяйственных задач. Во многих странах в сберегательных банках накапливается внутренняя задолженность населению, т. е. так называемый государственный долг.

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ МАРКИ — одна из форм организации мелких сбережений.

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ — взаимно-сберегательные банки, ссудосберегательные ассоциации, кредитные союзы. Они аккумулируют сбережения населения и часто вкладывают капитал в коммерческое и жилищное строительство.

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД — денежные средства, внесенные физическими лицами на хранение в банки и сберегательные учреждения с целью получения процентов. Сберегательный вклад может быть срочным и до востребования.

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ — счет в депозитном учреждении, который приносит проценты и обычно может быть востребован в любое время вкладчиком.

СБЕРЕЖЕНИЯ — денежные средства населения (домохозяйств), остающиеся после выплаты налогов и потребительских расходов. Согласно современной экономической теории потребители склонны увеличивать свое потребление в меньшей степени по сравнению с реальным ростом доходов. Сбережения — источник инвестиций. Их рост становится объективным условием общего экономического развития.

СБЕРЕЖЕНИЯ ЛИЧНЫЕ — часть личного располагаемого дохода, не используемая на потребление.

Величина сбережений равна разнице между величиной дохода после уплаты налогов с располагаемого личного дохода и величиной потребительских расходов. Сбережения, являясь основным источником будущих инвестиций, играют важную роль в системе макроэкономических связей. Величина сбережений образуется из суммы средств сбережений, под которыми понимаются активы и ценности, откладываемые домохозяйствами для использования в будущем.

СБЕРЕЖЕНИЯ СОВОКУПНЫЕ — это частные, государственные сбережения и сбережения внешнего мира.

$$S = Sp + Sg + Sr,$$

где *Sp* — частные сбережения,
Sg — государственные сбережения,
Sr — сбережения внешнего мира.

Частные сбережения равны сумме доходов (У), трансфертов (77?), процентов по государственному долгу (/V) за вычетом налогов (7) и потребления (С): *Sp = (Y+TR + N-— T) — C. Сбережения государственные* определяются формулой: *Sg = (T - TR — N) — G.* Сбережения государства, если они являются положительной величиной, составляют бюджетный излишек. Если же они отрицательны, это свидетельствует о наличии бюджетного дефицита *(BD): BD = —Sg. Сбережения внешнего мира (остального мира)* в самом простом определении равны доходу, который внешний мир получает за счет импорта *(IM)* минус затраты на экспорт *(X): Sr = IM—X,* или *Sr = -Xn.* Сбережения внешнего мира могут быть использованы для покупки финансовых активов в стране, для сокращения иностранной задолженности, и тогда имеется приток капитала в страну. Равенство сбережений и инвестиций выполняется для экономики в целом, но необязательно для каждого из секторов (частного, государственного, внешнего мира).

Государственными сбережениями покрывается государственный долг. Частные сбережения нередко используются для увеличения реальных активов. Они могут оставаться в форме государственных облигаций или наличных денег. Сбережения других стран могут быть направлены на покупку государственных облигаций данной страны.

СБИВАНИЕ ЦЕНЫ — интенсивная продажа товара с целью сбить, снизить цены на него.

СБОРЫ — разновидность обязательных платежей, взимаемых за те или иные операции или услуги в пользу бюджета или организаций, выполняющих соответствующие работы и услуги.

Виды сборов

Основными видами сборов являются следующие:

1) *административные,* взимаемые с юридических и физических лиц за административные действия в их интересах;
2) *бандерольный,* взимаемый посредством продажи бандеролей, наклеиваемых на товар в виде свидетельства об уплате акцизного сбора, налога;
3) *гербовый,* взимаемый за регистрацию документов, государственная пошлина. Сумма гербового сбора устанавливается государством и относительно постоянна. Большинство документов требуют маркировки в соответствующих местных учреждениях. К ним можно отнести такие документы, как определенные соглашения о продаже земли или интересах участвующих в этом сторон, уставы акционерных компаний, назначения доверенного лица, аренда, полномочия поверенных и доверенности; оформление передачи собственности, договора с печатями, акты, свидетельства на получение дивиденда, договорные записки и договоры страхования;
4) *грузовой,* представляющий собой оплату грузовладельцем услуг, оказываемых ему морским портом;
5) *кчиринговый,* взимаемый расчетной палатой за регистрацию фьючерсного контракта. Уплачивается только при покупке или только при продаже контракта;
6) *комиссионные,* взимаемые за посреднические услуги;
7) *консульские,* взимаемые за услуги консульств;
8) *лицензионный,* взимаемый за получение лицензий на экспорт и импорт;
9) *патентный,* взимаемый с физических и юридических лиц, имеющих доходы при занятиях промыслом;
10) *портовые* — платежи, которыми порт облагает суда и грузы. К числу портовых сборов относятся сборы: маячный, тоннажный, корабельный, навигационный, якорный, причальный, доковый, канальный, ледовый, речной, шлюзовый, таможенный, грузовой, санитарный, больничный и др.;
11) *регистрационный,* представляющий собой косвенный налог на сделки;
12) *рыночный* — плата за право торговли на рынке;
13) *страховой* — плата за страхование пассажиров и багажа;
14) *сбор с владельцев транспортных средств* и т. д.
15) *акцизный* — государственный косвенный налог на продукты массового потребления.
16) *десятинный* — вид промысловой пошлины. Брался натурой в России в XVI—XVII вв. с промышленных и торговых людей.
17) *канальный* — обязательный платеж, взимаемый с торговых судов за пользование каналами, ведущими к портам.
18) *местный* — земельный налог; налог на имущество физических лиц; налог на рекламу; налог на наследование или дарение; местные лицензионные сборы.
19) *разовый* — однократный денежный сбор, взимаемый за предоставление услуги временного пользования благом.
20) *уравнительный* — сбор, взимаемый с тонны погруженного или выгружаемого груза в целях создания специального уравнительного фонда, средства которого расходуются на оплату диспача, причитающегося соответствующим лицам.
21) *федеральный* — налог на добавленную стоимость; акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья; налог на прибыль (доход) организаций; налог на доходы от капитала; подоходный налог с физических лиц; взносы в государственные социальные внебюджетные фонды, государственные пошлины; таможенные пошлины и таможенные сборы; налог на пользование недрами; налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы; налог на дополнительный доход от добычи углеводородов; сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами; лесной налог; водный налог; экологический налог; федеральные лицензионные сборы.
22) *таможенные* — сборы для возмещения таможенных расходов; дополнительные сборы, взимаемые сверх таможенных пошлин. Взимаются в связи с ввозом, вывозом или транзитом товаров для покрытия услуг таможни (в виде оформления таможенных документов, хранения и складирования товаров, санитарного контроля и др.), иногда вводятся в протекционистских целях. К таможенным оборам относятся: статистический сбор, связанный с учетом внешнеторговых товаров; марочный сбор, взыскиваемый при приеме различных деклараций и выдаче квитанций таможней; сбор за сохранность и складирование товаров; сбор за право вывоза товара со склада таможни; сбор за пломбирование, а также за штемпелевание почтовых посылок; санитарные сборы при осуществлении санитарного контроля; лицензионные сборы, взимаемые при выдаче разрешения на ввоз и вывоз товаров; бандерольный сбор.
23) внешнеторговый — денежный сбор, взимаемый правомочными государственными органами сверх внешнеторговых пошлин при экспортно-импортных сделках и транзитных перевозках, например за складирование внешнеторговых грузов в таможенных помещениях, их пломбирование и сохранность; выдачу различного рода квитанций и др.
24) исполнительский — в случае неисполнения исполнительного документа без уважительных причин в срок, установленный для добровольного исполнения указанного документа, судебный пристав-исполнитель выносит постановление, по которому с должника взыскивается исполнительский сбор в размере 7% от взыскиваемой суммы или стоимости имущества должника.

СБРОС — поставка на рынок большого количества товаров, валюты, ценных бумаг или других ценностей по низкой цене с целью:

1) любыми средствами избавиться от активов;
2) получить прибыль, подрывая позиции других поставщиков.

СБЫТ — продажа, реализация предприятием, организацией, предпринимателями изготовляемой ими продукции, товаров с целью получения денежной выручки, обеспечения поступления денежных средств.

СУЩНОСТЬ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ — это одна из функций предприятия, система мероприятий после выхода готовой продукции за пределы предприятия. С точки зрения системного

маркетинга сбыт представляет собой транспортировку, складирование, хранение, доработку товара, продвижение к оптовым и розничным торговым звеньям, предпродажную подготовку и собственно продажу товаров.

Роль сбыта в деятельности предприятия состоит в следующем:

1. В сфере сбыта окончательно определяется результат всех усилий предприятия, направленных на развитие производства и получение прибыли.

2. Развивая сбытовую сеть применительно к запросам покупателя, производитель получает больше шансов одолеть конкурентов.

3. Сбытовая сеть как бы продолжает процесс производства. Она дорабатывает товар и готовит его к продаже (сортировка, фасовка, упаковка).

4. Во время сбыта выявляются и изучаются вкусы и предпочтения потребителей.

На сбыт продукции влияют 3 группы факторов:

1) факторы товара:
   а) отличие цены товара от цен товаров конкурентов;
   б) взаимозаменяемость товаров другими товарами-субститутами;
   в) зависимость товара от необходимого для его производства оборудования;
   г) возможность предприятия быстро переключаться на производство других товаров;
   д) уровень платежеспособного спроса на товары;
2) факторы положения предприятия:
   а) общее положение предприятия на рынке;
   б) давление конкуренции;
   в) престиж предприятия;
   г) финансовые средства, которыми предприятие располагает для производства товара и его сбыта;
   д) общая структура номенклатуры выпускаемой продукции;
   е) гибкость производственной и сбытовой программ;
3) факторы рынка:
   а) общая емкость рынка;
   б) соотношение сил предприятия с фактором положения предприятия;
   в) эластичность спроса;
   г) роль оптовой торговли.

СБЫТ ИНТЕНСИВНЫЙ — данный вид сбыта означает подключение к сбытовой программе всех возможных торговых посредников независимо от формы их деятельности. Этот вид сбыта практикуется при продаже товаров широкого потребления, а также марочных или фирменных товаров.

Преимущества интенсивного сбыта — плотная сбытовая сеть и множество покупателей, интересующихся товаром.

Недостатки интенсивного сбыта — существование большого числа мелких покупателей. Это усложняет контроль над их платежеспособностью и вызывает необходимость крупных затрат на проведение рекламных мероприятий.

СБЫТ КОСВЕННЫЙ — продажа товаров через торговые организации, независимые от производителя. Распространен по отношению ко всем товарам широкого потребления, а при экспорте осуществляется через торговых агентов-комиссионеров.

СБЫТ НАЦЕЛЕННЫЙ — сбыт, при котором товары реализуются с учетом конкретной группы покупателей, нацеленных на определенный сегмент рынка.

СБЫТ НЕНАЦЕЛЕННЫЙ — при использовании данного вида сбыта происходит обработка всего рынка без ограничения. Он требует осуществления больших рекламных расходов, и его рекомендуется использовать лишь по товарам широкого потребления.

СБЫТ ПРОДУКЦИИ — продажа, реализация предприятием,организацией, предпринимателями изготовляемой ими продукции, товаров с целью получения денежной выручки, обеспечения поступления денежных средств.

Сбыт продукции для предприятия важен по ряду причин: объем сбыта определяет другие показатели предприятия (величину доходов, прибыль, уровень рентабельности).

Так же от сбыта зависят производство и материально-техническое обеспечение.

СБЫТ ПРЯМОЙ — позволяет установить прямые контакты с покупателями. Шире используется на рынке средств производства и реже на рынке товаров широкого потребления. В прямой сбыт входит: директ-маркетинг — прямая работа с клиентами; телефон-маркетинг; продажа по объявлениям в газетах и журналах с купонами для ответов; развитие и создание сети фирменных магазинов.

СБЫТ СЕЛЕКТИВНЫЙ (ВЫБОРОЧНЫЙ) — при таком сбыте предусматривается ограничение числа торговых посредников в зависимости от характера их клиентуры, возможности обслуживания и ремонта продукции, а также от уровня подготовки персонала. Применяется в тех случаях, когда речь идет о товарах, требующих специального обслуживания, обеспечения запасными частями, создания ремонтных мастерских, а также при сбыте дорогих престижных товаров, которые целесообразно продавать в хороших магазинах и в соответствующем окружении.

СБЫТОВАЯ ЛОГИСТИКА (ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ) — неотъемлемая часть логистики, обеспечивающая наиболее эффективную организацию распределения производимой продукции. Она охватывает всю цепь системы распределения: складирование, транспортировку, продажу.

Стратегия сбыта

В целостной стратегии сбыта продукции фирмы можно выделить две основополагающие стороны. Во-первых, это изучение потребностей рынка, и, во-вторых, это методы наиболее полного удовлетворения указанных потребностей созданием распределительной сети. Углубление интеграции маркетинга и сбытовой логистики может послужить одним из наиболее эффективных путей для совершенствования сбытовой деятельности фирм и увеличения объема продаж.

Цель логистической системы

Основная цель логистической системы распределения — доставить товар в нужное место в нужное время. Логистика призвана удовлетворить сформированный маркетингом спрос с минимальными затратами.

СБЫТОВАЯ СКИДКА — скидка с оптовой цены предоставляется организации, которая занимается сбытом продукции предприятия-производителя, за сбыт и оказание помощи в продаже. Она составляет определенный процент от цены на товары. Таким образом, возмещаются издержки обращения сбытовых и оптовых организаций, а также образуется прибыль. Информация об издержках снабженческих, сбытовых, торговых, иных посреднических организаций содержится на счете 44 «Издержки обращения», где отмечаются расходы на перевозку товаров, оплату труда, аренду и содержание зданий, рекламу, а также износ малоценных предметов. По дебету счета 44 накапливаются суммы расходов предприятия. Они списываются в снабженческих, сбытовых, торговых и других подобных им предприятиях в дебет счета 80 «Прибыли и убытки» полностью. Исключение составляют суммы, подлежащие распределению между реализованными товарами и остатком товаров на конец отчетного периода.

СВЕРХНЕЙТРАЛЬНОСТЬ (СУПЕРНЕЙТРАЛЬНОСТЬ) ДЕНЕГ — предположение о том, что ожидаемые изменения денежного предложения не влияют на реальные показатели экономики ни в долгосрочном, ни в краткосрочном периодах. Теория рациональных ожиданий говорит о том, что адаптация хозяйствующих субъектов к ожидаемому росту денежной массы не вызовет каких-либо изменений в реальных показателях даже в краткосрочном периоде. В этом позиция новых классиков отличается от взглядов монетаристов, стоящих на позиции нейтральности денег и допускающих влияние денег на реальные показатели в краткосрочном периоде.

СВЕРХНОРМАТИВНЫЕ ЗАПАСЫ — фактические запасы оборотных фондов и фондов обращения могут не совпадать с расчетными нормативами. В случае превышения создаются так называемые сверхнормативные запасы, которые отвлекают денежные средства из оборота, что свидетельствует об их неэффективном использовании, а также возникают дополнительные затраты, связанные с обслуживанием большего, чем необходимо, объема производственных запасов (складских площадей, обслуживающего персонала, транспортных расходов и т. д.).

СВЕРХПРИБЫЛЬ — крайне высокий уровень прибыли. Достигается монополь-

ным поведением предприятий — изготовителей товаров и поставщиков товаров на рынок.

СВЕРХУРОЧНАЯ РАБОТА — это такая работа, которая выполняется сверх введенного рабочего времени, она, как правило, не допускается. В трудовом законодательстве существует перечень случаев, когда разрешается сверхурочная работа, и она оплачивается в повышенном размере. Если работник отказывается без уважительной причины от сверхурочной работы, то это рассматривается как нарушение трудовой дисциплины, введенной на законных основаниях.

Сверхурочные работы разрешаются в исключительных случаях.

К таким случаям отнесены:

1) производство работ, необходимых для обороны страны и для предупреждения общественного или стихийного бедствия, производственной аварии и немедленного устранения их последствий;
2) производство общественно необходимых работ по водоснабжению, газоснабжению, отоплению, освещению, канализации, транспорту, связи — для устранения случайных или неожиданных обстоятельств, нарушающих правильное их функционирование;
3) необходимость доделать начатую работу, которая вследствие непредвиденной или случайной задержки по техническим условиям производства не могла быть закончена в течение нормального числа рабочих часов;
4) производство временных работ по ремонту и восстановлению механизмов или сооружений в тех случаях, когда неисправность их вызывает прекращение работ для значительного числа трудящихся;
5) продолжение работы при неявке сменяющего работника, если работа не допускает перерыва.

СВИДЕТЕЛЬСТВО — документ, подтверждающий что-либо.

Различают следующие виды свидетельств:

1) закладное — документ о залоге должником имущества, дающий кредитору право продажи заложенного имущества в случае неуплаты долгов в срок;
2) о вкладах — банковский сертификат, подтверждающий факт сделанного клиентом вклада и определяющий условия дальнейших поступлений, снятия средств с данного счета, а также оплаты процентов;
3) о происхождении товара — документ, подтверждающий страну происхождения товара, выдаваемый таможенными властями этой страны;
4) паевое — документ, подтверждающий внесение пая, не является ценной бумагой и не может быть передан другому лицу;
5) страховое — временный страховой документ, выдаваемый страховщиком при заключении договора страхования до момента выдачи полиса; иногда может являться окончательным документом о заключении страхового договора.

СВИДЕТЕЛЬСТВО АВТОРСКОЕ — документ, подтверждающий право на изобретение. Автор может сохранять за собой исключительное право на использование изобретения. В этом случае ему выдается патент на изобретение, удостоверяющий авторство и исключительное право на использование изобретения.

СВИДЕТЕЛЬСТВО ДЕПОЗИТНОЕ — удостоверяет право владельца на средства, размещенные на депозите. Представляет собой письменное свидетельство банка-эмитента о помещении денежных средств на депозит в банк. По этому документу вкладчик или его правопреемник имеет право по истечении установленного срока получить вклад и проценты по нему. Размер ставки по депозитам показывает, на каких условиях банк принимает средства. Но в случае крупного вклада банк может эти условия изменить. При крупной инфляции стабильность процента не гарантируется.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА — документ, удостоверяющий страну происхождения или вывоза товаров, выдается таможенными властями этой страны или другими органами, уполномоченными национальным законодательством.

Используется как наряду, так и вместо заявления товаровладельца о стране происхождения товара, которое может быть сделано в транспортных или коммерческих документах либо в таможенной декларации. В отличие от такого заявления свидетельство о происхождении товара (или сертификат) выдается органам, независимым от импортера или экспортера товаров. Представление свидетельства о происхождении товара необходимо в случаях, предусмотренных законодательством страны, ввоза или международными договорами для применения к товарам льготного режима или режима наибольшего благоприятствования в отношении таможенного обложения, либо мер фитосанитарного или ветеринарного характера.

СВИДЕТЕЛЬСТВО СОХРАННОЕ — свидетельство, выдаваемое учреждениями Сбербанка при приеме на хранение облигаций граждан.

СВИНГ (от англ. *swing* — «колебание») — устанавливаемый фирмами, осуществляющими клиринговые взаимные расчеты по двусторонним соглашениям, верхний предел клирингового кредитования таких расчетов, исчисляемый в процентном отношении к объему товарооборота сторон.

СВИТЧ — ликвидация обязательства с одними ценными бумагами или валютами и заключение сделок по другим; переуступка третьей стране остатка на клиринговом или другом двустороннем счете по курсу со скидкой против официального; операция по использованию блокированного счета.

СВИТЧ АНОМАЛЬНЫЙ — переход, переключение, переведение инвестиций из одних ценных бумаг в другие для получения прибыли от аномального изменения конъюнктуры рынка.

СВИФТ — общество международных межбанковских телекоммуникаций. Представляет собой систему электронной передачи информации по международным расчетам. Внедряется с 1973 г., частично вступила в действие в 1977 г. Банки связаны с центральными пунктами системы и через них — друг с другом. Процесс передачи информации о расчетах таким путем сокращается до 1—20 минут.

Свифт — автоматизированная система осуществления международных денежных расчетов и платежей с использованием компьютеров и межбанковских телекоммуникаций. Создана в 1973 г. в Брюсселе представителями 240 банков 15 стран с целью упрощения и унификации международных расчетов. Функционирует с 1977 г.

СВОБОДА ВЫБОРА — свободное право собственника использовать по своему усмотрению имеющиеся ресурсы и деньги; свободное право работников выбирать по своему желанию место и вид труда; свободное право потребителей расходовать свои доходы на собственные нужды.

СВОБОДА ДЕЙСТВИЙ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ (политика свободы действий, или свободы инициативы) — непоследовательная макроэкономическая политика. Означает она то, что правительство и центральный банк дают оценку экономических проблем в каждом конкретном случае по мере возникновения и в каждый данный момент дискреционно подбирают подходящий тип политики. Поэтому такую политику также называют дискреционной. Свобода действий означает отсутствие каких-либо количественных рамок, ограничивающих возможности правительства и центрального банка по изменению госрасходов, налогов и денежной массы. Опыт макроэкономического регулирования в индустриальных странах свидетельствует о том, что игра по правилам имеет неоспоримые преимущества перед произвольной политикой.

СВОБОДА ДОГОВОРА — основополагающий принцип договорного права, означающий, что стороны договора по собственному усмотрению решают вопросы о заключении договора и его содержании.

СВОБОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА — свободное право частных фирм использовать экономические ресурсы для производства товаров по собственному выбору и продавать произведенные товары на рынках, которые они сами выбрали по свободным ценам.

СВОБОДА ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — право производителя товара на самостоятельный выбор профиля, структуры и объема производства, условий реализации, цен на продукцию. Достигается компромиссными

соглашениями с другими участниками рынка.

СВОБОДА ТОРГОВЛИ — отсутствие искусственных (установленных правительством) барьеров в торговле между отдельными лицами и фирмами разных стран.

СВОБОДА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — возможность для субъектов хозяйствования выбора форм собственности и сферы приложения своих способностей, знаний, возможностей, профессии, способов распределения доходов, потребления материальных благ.

Ответственность — основной принцип организации рыночного хозяйства.

Экономическая свобода реализуется на базе законодательных государственных норм и неотделима от экономической ответственности граждан. Это основополагающий принцип организации рыночного хозяйства, гарантирующий свободу предпринимательства — возможность приобретать ресурсы, производить блага и получать доход.

Регламентация свободы предпринимательства

Предоставляемая предпринимателю свобода не абсолютна, а определяется самой системой рыночных отношений. Во-первых, экономическая свобода предпринимателя — это власть, делегированная ему потребителями. Она усиливается при совпадении их интересов и ослабевает, если они расходятся. Во-вторых, она регулируется системой правил, вырабатываемых в процессе рыночного обмена. Благодаря этому устанавливается экономический порядок, определяющий институциональные рамки, внутри которых участники рыночного процесса делают свой выбор.

СВОБОДНАЯ ЗОНА — зона на территории государства, например морской порт, аэропорт, пакгауз и другие, в пределах которой осуществляется беспошлинный ввоз иностранных товаров.

СВОБОДНАЯ ОФЕРТА — оферта, которая делается и предлагается нескольким покупателям и используется продавцом для предварительного изучения рынка.

СВОБОДНАЯ ТАМОЖЕННАЯ ЗОНА - как таможенный режим означает, что иностранные товары размещаются и используются в соответствующих территориальных границах без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к указанным товарам мер экономической политики (квотирования и лицензирования), а российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта, в порядке, определенном таможенным режимом страны. Свободная таможенная зона также представляет собой ограниченный участок таможенной территории, в пределах которой устанавливается особый режим предпринимательской деятельности. Свободная таможенная зона является беспошлинной территорией, где товары иностранного происхождения могут храниться, продаваться и покупаться без уплаты таможенных пошлин и налогов. С точки зрения налогового режима она рассматривается как находящаяся за пределами таможенной территории страны.

Свободная таможенная зона производственного типа

Свободные таможенные зоны производственного типа создаются на участках территорий, имеющих развитую производственную и транспортную инфраструктуру, а также другие условия для предпринимательской деятельности.

Свободные таможенные зоны торгового типа

Свободные таможенные зоны торгового типа создаются в портах, железнодорожных узлах, на участках важнейших автомобильных магистралей, пограничных пунктах и других участках. Территория такой зоны используется для проведения выставок, доработки, сортировки, упаковки, маркировки ввозимых товаров для последующего их вывоза за пределы территории страны или на остальную часть ее территории за пределами зоны. Свободные таможенные зоны освобождаются от уплаты налогов, таможенной пошлины, налогов на импорт и других видов контроля над импортом, обычно устанавливаемых таможенным законодательством принимающей страны. Кроме того, может иметь место освобождение от налогов деятельности, разрешенной в свободной экономической зоне.

СВОБОДНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ — непрокредитованная часть обеспечения ссуды, под которую может быть выдан дополнительный кредит при наличии незаполненного общего размера кредитования. Рассчитывается как разница между обеспечением и задолженностью по ссуде.

СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — предложение без обязательств, не связывающее продавца и не устанавливающее срока для ответа; такое предложение на одну партию товара может быть послано нескольким возможным покупателям для выявления спроса; если сторона, получившая такое предложение, принимает его условия и направляет продавцу подтверждение, то это равносильно твердому предложению; в случае его акцепта продавцом сделка считается заключенной.

СВОБОДНО КОНВЕРТИРУЕМАЯ ВАЛЮТА — валюта, свободно обмениваемая на валюты других стран, страна-эмитент не устанавливает каких-либо ограничений по использованию наличных платежных средств в ее валюте, а обменный курс определяется условием спроса и предложения валют. Свободно конвертируемая валюта широко используется для международных расчетов.

СВОБОДНОПЛАВАЮЩИЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС — свободно меняющийся курс валюты, который определяется рыночной конъюнктурой, спросом и предложением, другими рыночными факторами; валютный курс, который не контролируется, а следовательно, может повышаться и понижаться.

Сущность понятия

Это такой курс, который складывается на валютном рынке в результате взаимодействия спроса и предложения без какого-либо вмешательства государства в этот процесс. При плавающем обменном курсе его величина, т. е. цена иностранной валюты, выраженная в национальной валюте, зависит от факторов, определяющих спрос и предложение иностранной валюты. Изменение курса национальной валюты означает либо ее обесценение, когда на покупку единицы иностранной валюты потребуется больше национальной, либо удорожание. В этом случае на покупку единицы иностранной валюты затрачивается меньше национальной.

Достоинства системы свободноплавающих обменных курсов

Одним из важнейших достоинств системы является то, что при этом происходит автоматическая корректировка платежного баланса и нет необходимости в использовании валютных резервов. Среди других достоинств системы гибких курсов можно отметить возможность более эффективного использования преимуществ международного разделения труда, облегчение задач поддержания внутреннего равновесия. В этом случае кредитно-денежная политика, свободная от решения задач урегулирования платежного баланса, т. е. внешнеэкономического равновесия, может использоваться в целях достижения внутриэкономического равновесия: антиинфляционной политики, борьбы со спадами и безработицей и др.

Недостатки системы свободноплавающих курсов

В числе недостатков системы свободноплавающих курсов можно отметить неопределенность и нестабильность, связанные с неконтролируемым колебанием обменного курса. Эти факторы могут привести к таким негативным последствиям, как сокращение объема внешней торговли, инвестиций, ухудшение условий торговли, усиление внутренней нестабильности, особенно для стран с высоким уровнем стабильности экономики.

СВОБОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ — превышение имеющихся резервов над суммой займов, полученных от федеральных резервных банков.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ (СЭЗ) — специальные экономические зоны, ограниченная часть национально-государственной территории, на которой действуют особые льготные экономические условия для иностранных и национальных предпринимателей (льготы таможенного, арендного, валютного, визового, трудового режима и т. д.), что создает условия для развития промышленности и инвестирования иностранного капитала.

Виды свободных экономических зон (СЭЗ):

1) торгово-складские зоны;
2) свободные таможенные зоны;
3) зоны свободной торговли;
4) экспортно-производственные зоны;
5) комплексные зоны;
6) свободные научно-технические зоны.

Принципы организации СЭЗ:

1) принцип управленческого и предпринимательского риска;
2) принцип конкурентных преимуществ;
3) принцип равноправного партнерства;
4) принцип рефлексивного поведения;
5) принцип информативной достаточности;
6) принцип согласования по целям;
7) принцип прибыльности и эффективности.

СВОБОДНЫЙ ОБМЕН РЕСУРСАМИ — важное условие возникновения рынка, существующее в спонтанных стихийных порядках, которое позволяет сформироваться свободным ценам. Они и будут подсказывать хозяйственным агентам наиболее эффективные направления их деятельности.

СВОБОДНЫЙ ОСТАТОК — сумма средств на отдельном брокерском счете клиента биржи, которая может быть использована для покупки или продажи новых контрактов или снята с учета.

СВОБОДНЫЙ РЫНОК — рынок с неограниченным числом участников, рынок, на котором цены устанавливаются только согласно спросу и предложению независимо от влияния каких-либо внешних факторов, т. е. предложение и спрос свободно выражаются в условиях цены, в противоположность контролируемому рынку, на котором предложение, спрос и цена могут регулироваться. На таком рынке имеет место абсолютно свободный доступ к любой хозяйственной деятельности всех членов общества. Имеют место: абсолютная мобильность факторов производства; неограниченная свобода передвижения капитала; наличие у каждого участника абсолютно полной информации о рынке; абсолютная однородность одноименных товаров; отсутствие монополии, монопсонии и государственного регулирования; установление цен стихийно в ходе свободной конкуренции. Ни один участник свободной конкуренции не в состоянии непосредственно влиять на решение другого неэкономическими методами;

Преимущества свободного рынка

Преимущества свободного рынка в том, что он функционирует на основе саморегулирующегося механизма. Через цены на основе спроса он создает ориентиры для капиталовложений в производство. Это механизм заведомо бездефицитного рынка. Он обеспечивает эффективное распределение в обществе ресурсов; гибкость и высокую адаптивность к изменяющимся условиям; свободу выбора и действий рыночных субъектов; максимальное использование достижений НТР (научно-технической революции). Ему присущи способность удовлетворять разнообразные потребности населения; повышать качество товаров и услуг; относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия. Создается впечатление, что рынок функционирует почти автоматически. На самом деле регулирование здесь осуществляется методом проб и ошибок. Но свободный рынок имеет и серьезные недостатки. Рынок приводит к дифференциации уровня жизни населения, и он же обеспечивает высокую мотивацию к труду.

Недостатком свободного рынка является то, что он не обеспечивает социальную защиту населения. Социальные последствия свободного рынка — безработица, разорение, бедность отдельных групп населения. Свободный рынок не гарантирует полную занятость населения, а также стабильный уровень цен. Он не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования, не в состоянии обеспечить общество услугами, в которых нуждается любой человек, но от которых никто не получает прибыли. Экономика, функционирующая на основе свободного рынка, подвержена нестабильному развитию. Могут происходить спад или замедление темпов роста производства и инфляционные процессы. Рынок не распространяется на те виды деятельности, которые не могут быть подчинены исключительно коммерческим критериям (здравоохранение, образование, науку, культуру, единую транспортную систему, убыточные производства), но необходимы обществу. Свободный рынок — это абстракция: в настоящее время, да и в прошлом (в различной мере) рынок регулируем, ибо условиям свободного рынка не отвечает никакая государственность.

СВОДКА — свод, сведение, объединение определенного рода сведений, данных, показателей в единый список, в один отчет.

Например сводка затрат или данных о выпуске продукции.

СВОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТАБЛИЦА (СЭТ) — форма составления прогноза на следующий год, которую иногда называют экономическим бюджетом, где концентрируются данные доходов и расходов, на этой основе предполагается решить проблему выбора действий. Решение сводится к выделению на основе СЭТ сектора деятельности и категорий агентов, на которые распространяется влияние принятых мер.

СВОДНЫЕ УЧЕТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ — составляются для осуществления контроля и упорядочения обработки данных о хозяйственных операциях на основе первичных учетных документов. Сводные учетные документы могут составляться на бумажных и машинных носителях. В последнем случае организация обязана изготовлять за свой счет копии таких документов на бумажных носителях для других участников хозяйственных операций, а также по требованию органов, осуществляющих контроль в соответствии с действующим законодательством.

СВОДНЫЙ БАЛАНС — система показателей, характеризующая важнейшие пропорции формирования и использования финансовых ресурсов народного хозяйства, обобщающая балансовый отчет, объединяющая частные балансы по отдельным видам затрат, ресурсов, источников доходов и расходов.

СВОДНЫЙ ИНДЕКС АЭН — итоговый индекс, выведенный из индексов АЭН по отдельным группам товаров.

СВОДНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ — суммарный обобщающий экономический показатель, в который сведены многие составляющие его показатели.

СВОП — торгово-финансовая обменная операция, в которой заключение сделки о купле (продаже) ценных бумаг, валюты сопровождается заключением контрсделки, сделки об обратной продаже (купле) того же товара через определенный срок на тех же или иных условиях.

Существуют следующие виды своп-операций:

1) своп с целью продления сроков действия ценных бумаг представляет собой продажу ценных бумаг и одновременную покупку такого же вида ценных бумаг с более длительным сроком действия;
2) валютная своп-операция заключается в покупке иностранной валюты с немедленной оплатой в национальной валюте с условием последующего обратного выкупа;
3) своп-операция с золотом состоит в продаже золота на условиях наличной поставки с одновременным заключением сделки на обратную покупку золота через определенный срок;
4) своп-операция с процентами заключается в том, что одна сторона (кредитор) обязуется выплатить другой проценты, получаемые от заемщиков по ставке «либор», в обмен на обратную выплату по фиксированной в договоре ставке.

СВОПИНГ — продажа и последующая, почти одновременная покупка ценных бумаг, осуществляемая с целью уйти от налогов, которые приходится платить при длительном обладании ценными бумагами.

СВОП-КУРС — цены одновременной покупки и продажи банками иностранной валюты при условии расчетов по ним в разные сроки.

СВОП-ОПЕРАЦИЯ ВАЛЮТНАЯ — заключается в покупке иностранной валюты с немедленной оплатой в национальной валюте с условием последующего обратного выкупа.

СВОП-ОПЕРАЦИЯ С ДОЛГОВЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ — состоит в том, что кредиторы обмениваются не только процентами, но и всей суммой долга своих клиентов согласно условиям заключенного между ними контракта.

СВОП-ОПЕРАЦИЯ С ЗОЛОТОМ — состоит в продаже золота на условиях наличной поставки с одновременным заключением сделки на обратную покупку золота через определенный срок.

СВОП-ОПЕРАЦИЯ С ПРОЦЕНТАМИ — заключается в том, что одна сторона (кредитор) обязуется выплатить другой сто-

роне проценты, получаемые от заемщиков по ставке «либор», в обмен на обратную выплату по фиксированной в договоре ставке; выигрывает та сторона, которая лучше спрогнозировала динамику ставок.

СВОП С ЦЕЛЬЮ ПРОДЛЕНИЯ СРОКОВ ДЕЙСТВИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ — представляет продажу ценных бумаг и одновременную покупку такого же вида ценных бумаг с более длительным сроком действия.

СВОПЦИОН — комбинация свопа и опциона в форме опциона на заключение операции своп на определенных условиях.

СВОРАЧИВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА — сокращение или даже прекращение производства определенных видов продукции, товаров, услуг на предприятиях в связи со снижением спроса, отсутствием требуемых ресурсов, нерентабельностью производства.

СВЯЗАННЫЕ СТАВКИ ТАМОЖЕННОГО ТАРИФА — ставки, сохраняемые на основании соглашений с иностранными государствами на уровне существующего таможенного тарифа.

СВЯЗАННЫЙ КРЕДИТ — кредит, выдаваемый с дополнительной оговоркой, связывающим условием, т. е. не только условием своевременного возврата ссуды и выплаты процентов по ней, но и дополнительными условиями, выдвигаемыми кредитором, например целевой кредит.

СВЯЗИ МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ — экономические связи между предприятиями разных отраслей хозяйства.

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ — неличное и не оплачиваемое спонсором продвижение товара, услуги или компании в целом посредством распространения о них коммерчески важных сведений в печатных средствах информации или благожелательного представления по радио, телевидению или со сцены. Для обеспечения связей с общественностью необходимо использовать редакционное, а не платное место во всех средствах распространения информации, которые доступны для всех клиентов фирмы (как реальных, так и потенциальных) для последующего чтения, просмотра или прослушивания ими, такое применение необходимо для достижения стратегических целей и задач фирмы. Практика использования связей с общественностью имеет место при популяризации товаров (вне зависимости от того, марочные они или обычные), лиц, мест, идей, деятельности, организаций, кроме того, связи с общественностью применяют в тех же целях относительно отдельных стран. Многими торговыми ассоциациями посредством связей с общественностью предпринимается попытка возрождения интереса к некоторым товарам, например к яйцам, молоку, картофелю. Организации прибегают к помощи связей с общественностью в целях привлечения внимания или исправления неблагоприятно сложившегося представления о данной организации. Что касается отдельных стран, то они используют связи с общественностью, чтобы привлечь большее число туристов, увеличить долю иностранных капиталовложений и обеспечить себе поддержку на международной арене.

В числе множества задач, решаемых при формировании связей с общественностью, важное место занимают следующие: обеспечение фирме, компании положительной известности, складывание о ней такого мнения, которое позволяет судить о высокой гражданской ответственности, формирование мер, противодействующих распространению неблагожелательной информации, которая может испортить репутацию фирмы. Для решения этих задач отделы по связям с общественностью пользуются несколькими средствами.

1. *Установление и поддержание связей с прессой.* Целью этой деятельности является распространение познавательно-событийных данных, сведений в средствах массовой информации, дабы привлечь должное внимание к кому-либо (лицам) или чему-либо (товарам, услугам).

2. *Товарная пропаганда.* Деятельность, направленная на усиление популяризации определенных товаров.

3. *Общефирменная коммуникация.* Совокупная деятельность по коммуникации, цель которой сводится к тому, чтобы общественность поняла и прочувствовала специфику данной фирмы.

4. *Лоббизм.* Работа с органами правительства и законодательной власти, направленная на лоббирование интересов одной компании. Например, действия, направленные на то, чтобы усилить или не допустить какое-либо законодательство, считаются проявлением лоббизма.

5. *Консультирование.* Выдача благожелательных рекомендаций руководству по поводу общественной значимости данной фирмы, по поводу того, что касается положения и образа организации.

Организация работы по формированию связей с общественностью

Специалисты по связям с общественностью обычно сосредоточены не в отделе маркетинга фирмы, а в отделе по организации общественного мнения. Этот отдел обычно находится в штаб-квартире фирмы, а его сотрудники настолько заняты работой с различным контактными аудиториями (акционерами, собственными служащими, законодателями, представителями городских властей), что о мероприятиях, призванных содействовать решению задач товарного маркетинга, могут и забыть. Чтобы этого не случилось, можно, к примеру, включить специалиста по связям с общественностью и в штат отдела маркетинга. Иногда связи с общественностью называют «падчерицей маркетинга», поскольку в маркетинговой деятельности эти связи применяются ограниченно и крайне редко. По силе связи с общественностью могут равняться с наиболее часто применяемой рекламой, хотя затраты на связи с общественностью уступают расходам на рекламу, ибо фирма не должна платить за время и место, занимаемое в средствах распространения информации. Оплачиваются только работа персонала и рассылка самих информационных материалов. Если фирма подготовит интересный материал, его могут использовать сразу все средства распространения информации, что равнозначно экономии миллионных затрат на рекламу. Более того, материалу этому поверят больше, чем рекламе. При решении вопроса о том, когда и как использовать отдел по связям с общественностью для достижения маркетинговых целей, руководству следует сформулировать свои задачи, отобрать особые обращения и средства их распространения, проследить за претворением плана мероприятий по формированию общественного мнения в жизнь и оценить достигнутые благодаря этой деятельности результаты.

СВЯЗИ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРЯМЫЕ — форма производственных отношений между организациями, предприятиями, реализуемая на основе непосредственных договорных контактов между участниками без привлечения промежуточных звеньев в виде государственных, межведомственных и других посреднических структур.

СВЯЗКА — это пакет различных выпусков корпоративных ценных бумаг, предлагаемый к продаже инвестиционным дилером по одной цене.

СВЯЗЬ ПОЗИТИВНАЯ — связь между экономическими переменными, которые изменяются в прямой пропорции, т. е. когда прирост одной величины порождает прирост другой, и наоборот. Примером позитивной связи служит соотношение между денежной выручкой от продажи определенного товара и ценой единицы товара.

СВЯЗЬ ТЕЛЕКСНАЯ — единая международная автоматизированная система телеграфной абонентской связи в сети для оперативной передачи информации. Любой абонент сети имеет свой оригинальный номер, код. В России действует аналог телексной сети — телетайпная сеть.

СВЯЗЬ ФАКСИМИЛЬНАЯ — передача по телефонным каналам с помощью телефакса изображений, писем, фотографий, документов на бумажных носителях.

СГОВОР — предварительная, предшествующая совершению экономических операций, не оглашаемая договоренность нескольких участников таких операций действовать определенным образом в собственных интересах и в ущерб интересам других экономических субъектов.

Как правило, характер сговора неравноправен и противозаконен, часто в его результате ущемляются государственные интересы или права третьей стороны.

СГОВОР МОЛЧАЛИВЫЙ — метод установления согласованных цен, объемов производства, районов сбыта товаров на основе формальных соглашений между пред-

приятиями в условиях рыночной олигополии. Одной из форм молчаливого сговора служит лидерство в ценах.

СГОВОР ТАЙНЫЙ — одна из форм недобросовестной конкуренции, заключающаяся в том, что несколько лиц, фирм тайно договариваются о совместных действиях, например на закрытом аукционе, устанавливают цены, делят рынки и т. п. Множество фирм в условиях совершенной или монополистической конкуренции не могут прийти к соглашению и ведут между собой острую борьбу преимущественно в области цен. В отличие от них две-четыре фирмы-олигополиста могут напрямую договориться о совместной стратегии и тактике, установить выгодные каждому партнеру цены и поделить рынок между собой, определив оптимальный размер отраслевого предложения и долю каждого участника в отраслевом производстве.

СДАЧА ИМУЩЕСТВА В ПРОКАТ — отдельный вид арендных отношений. Предприятия могут периодически передавать имущество в аренду в случае появления временно не задействованных объектов; сдача имущества в прокат осуществляется на постоянной основе. Имущество, переданное по договору аренды, обычно используется арендатором для ведения предпринимательской деятельности; при сдаче имущества в прокат оно, как правило, используется для потребительских целей. Срок действия договора аренды не ограничен, в то время как договор проката, как правило, заключается на период до одного года. Кроме этого, в основном не допускается сдача имущества, предоставленного по договору проката, в субаренду.

СДВИГ КРИВОЙ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — стремление получить на рынке самую высокую цену, объясняющееся тем, что чем выше будет цена, тем активнее продавцы будут пытаться продать большее количество товара, т. е. увеличивать предложение.

Кривая предложения обозначается как 5. Считая, что функция предложения линейна, уравнение кривой предложения можно представить в общем виде: $Qs = a + b \times P$. Уравнение функции предложения характеризует прямую зависимость между уровнем цены *(P)* на рынке и объемом *(Qs)* выпускаемой и предлагаемой на этом же рынке продукции производителя.

Факторы, влияющие на изменение кривой предложения

Параметры *а* и *Ь* являются показателями динамики экзогенных (неценовых) факторов предложения. Если изменяется величина *а*, то имеет место *сдвиг кривой предложения*, если же изменяется параметр *Ь*, то это влечет и изменение наклона кривой. Главным фактором, оказывающим значительное воздействие на предложение, считаются производственные издержки. Поэтому смещение кривой 5, вправо возможно при снижении издержек производства различными способами (использование научно-технических достижений) или при благоприятном стечении обстоятельств (погодные условия — это касается сельского хозяйства). Величина предложения (объем продаваемой продукции) возрастает с Q_t до Q_2 в условиях постоянной цены $P_г$ Также кривая предложения может сдвигаться в результате изменения условий налогообложения: если величина налогов производителя растет, то кривая предложения двигается влево, а при снижении налогов происходит перемещение кривой вправо.

СДВИГ КРИВОЙ СПРОСА. Цена товара на рынке и объем предложения, удовлетворяющего данному спросу, находятся в определенном соотношении: обычно с ростом цен на продукцию уменьшается величина спроса (при данном уровне доходов); и, наоборот, при снижении цен на товар наблюдается увеличение спроса.

Кривая спроса

В экономике кривая спроса обозначается как *D.* Проецируя цены на кривую *D,* можно установить изменение величины спроса при динамике цены. Если данной рыночной цене P_t соответствует величина спроса £?„ то при снижении этой цены до P_2 произойдет увеличение спроса до Q_2 и т. д. Принимая во внимание линейность функции спроса, в общем виде уравнение кривой спроса можно представить так: $Qd = a — Ъ \times P$. Уравнение функции спроса отражает обратную зависимость между уровнем цены *(P)* на рынке и объемом спрашиваемой величиной спроса *(Qd).*

Факторы, влияющие на изменение кривой спроса

Параметры *а* и *Ь* отражают изменение экзогенных (неценовых) факторов спроса. При изменении величины *а* происходит *сдвиг кривой спроса,* а при изменении величины *Ъ* изменяется наклон кривой. Если снижается цена, то величина спроса увеличивается, спрос же как выражение потребности в данном товаре постоянен в данный момент времени. Можно сказать, что спрос увеличивается, покупатели будут увеличивать свое потребление вне зависимости от цены на данный товар. В таком случае кривая спроса займет новое положение. Кроме цены, на величину спроса могут воздействовать уровень доходов, масштаб рынка, уровень цен и полезность других, как правило, аналогичных товаров-заменителей (субститутов), субъективные предпочтения клиентов, мода и пр. Например, при увеличении среднего дохода потребителей (покупателей) при прочих равных условиях произойдет смещение вправо кривой спроса D_p и тому же уровню цены P_t придет в соответствие возросший уровень спроса Q_r

СДЕЛКА — соглашение двух или нескольких экономических субъектов, граждан или юридических лиц в виде устного и письменного договора о проведении некоторых действий, связанных с куплей-продажей, передачей имущества, денег, ценных бумаг, предоставлением ссуд, совместным производством, выполнением бизнес-операций или с другими формами экономического, торгового взаимодействия.

Как правило, заключение и осуществление сделки предполагает взаимную (или равную) выгоду для всех ее участников. Посредством сделки формируются, изменяются, прекращаются экономические отношения между ее субъектами. Все виды сделок различаются и классифицируются в зависимости от их субъектов (участников), объекта сделки, места заключения сделки, объема сделки, ее правового и юридического обеспечения, гарантий и степени ответственности сторон, способа передачи ценностей, вида оплаты сделки.

СДЕЛКА АЛЕАТОРНАЯ — случайная биржевая сделка, пари.

СДЕЛКА АРБИТРАЖНАЯ — сделка на бирже, которая учитывает различия в ценах на одинаковый биржевой товар на нескольких биржах или разные сроки поставки; акт замены одних акций на другие, осуществляемый для получения дополнительной прибыли. Выделяют несколько видов арбитражных сделок: *валютные* — сделки, в результате которых можно получить прибыль от разницы в валютных курсах в конкретный момент времени; *простые* — то же самое, только в пределах одной валюты; *сложные* — касаются нескольких валют; *процентные* — сделки, в результате которых можно получить прибыль от разницы в процентных ставках на рынках капиталов; *товарные* — сделки, которые приносят прибыль из-за разницы в ценах на товарных рынках; *фондовые* — сделки по одновременной купле-продаже ценных бумаг, причем покупка осуществляется по более низкому курсу, а продажа, соответственно, по высокому; одновременные операции на биржевом и внебиржевом рынках в разных странах, регионах, а также сделки, считающиеся прибыльными за счет курсовой разницы на биржах; приобретение права подписки или конвертации ценных бумаг с их одновременной реализацией. В зависимости от вида приобретения дохода различают дивидендные и дисконтные арбитражные сделки.

СДЕЛКА БАРТЕРНАЯ — экспортно-импортная операция по обмену определенного количества одного или нескольких товаров на эквивалентное по стоимости (цене) количество другого товара или товаров.

Благодаря бартерной сделке можно напрямую осуществить обмен товарами во внешнеторговом обороте, не применяя при этом валютных средств.

СДЕЛКА БИРЖЕВАЯ — соглашение о взаимной передаче прав и обязанностей в отношении имущества (товаров, ценных бумаг и др.), допущенного к обращению на бирже. Биржевая сделка заключается участниками биржи на биржевой сессии в порядке, установленном законодательством о товарных и фондовых биржах и биржевыми уставами.

Сделки различаются:

1) по срокам проведения (кассовые или срочные);
2) по способу заключения (от собственного имени действует дилер, по поручению клиента — брокер);

3) по объектам (различные виды ценных бумаг);
4) по субъектам (государство, фирма, банк, инвестор);
5) по цели проведения (спекуляция, наличная поставка, хедж);
6) по покрытию (без покрытия или с покрытием);
7) по движению самого финансового инструмента (переход его из рук в руки или переход только курсовой разницы в цене на него);
8) по стандартизованности (стандартная форма заключения или по договоренности сторон);
9) по обращаемости (контракт имеет хождение на одной бирже или на нескольких).

СДЕЛКА ВНЕ БИРЖИ — термин использовался в Лондоне для обозначения сделок, заключаемых после окончания официальной торговли на бирже (совершались на улице вне здания биржи).

Сейчас обозначают любые сделки, заключенные вне биржи.

СДЕЛКА В СЧЕТ «НОВОГО ВРЕМЕНИ» — сделка на фондовой бирже, заключаемая в течение двух дней, предшествующих новому расчетному периоду, позволяет получать отсрочку платежа по сделке до следующего расчетного дня.

СДЕЛКА ДЕПОРТНАЯ — это вид биржевой сделки на срок, которая заключается на фондовой бирже лицами, играющими на понижение курса ценных бумаг («медведями»). Такие лица, заключая сделку на продажу акций через некоторый срок по определенной цене, рассчитывают, что они смогут при наступлении этого срока приобрести акции по более низкой цене. В итоге «медведь» надеется получить прибыль в виде курсовой разницы между ценой, по которой он продал акции, и более низкой ценой их приобретения.

СДЕЛКА КАБАЛЬНАЯ — крайне невыгодная сделка, заключенная под влиянием угрозы, вследствие стечения обстоятельств, обманным путем. Однако признать такую сделку недействительной бывает весьма затруднительно.

СДЕЛКА КАССОВАЯ — один из видов операций с ценными бумагами, совершаемых на фондовых биржах. Особенность кассовой сделки заключается в том, что ценные бумаги оплачиваются и передаются покупателю, как правило, в день заключения сделки. Кассовая сделка является одним из видов валютных операций на валютном рынке. Как правило, кассовыми сделками считаются операции с небольшими партиями ценных бумаг.

СДЕЛКА КОНСЕНСУАЛЬНАЯ — сделка, для признания совершения которой требуется лишь согласие ее участников.

СДЕЛКА КОНТАКТНАЯ — биржевая сделка на наличные деньги с условием немедленной поставки купленных товаров.

СДЕЛКА МАРГИНАЛЬНАЯ — сделка, при заключении которой надо заплатить наличными 50% всей суммы стоимости ценных бумаг, а остальные можно занять у брокера, при этом ценные бумаги играют роль гарантийного залога.

Перед покупателем появляется возможность купить вдвое больше ценных бумаг, а значит, возникает вероятность увеличить свою прибыль. Риск данной сделки состоит в следующем: в случае падения курсовой стоимости ценных бумаг брокер вправе потребовать наличного возврата долга. Если покупатель признается несостоятельным, то брокер имеет право на продажу акций должника.

СДЕЛКА НА РЕАЛЬНЫЙ ТОВАР — сделка купли-продажи товара, предусматривающая ее завершение передачей, поставкой реального, имеющегося у продавца товара с оплатой в момент его передачи новому собственнику.

СДЕЛКА НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНАЯ — сделка, совершенная с прямым нарушением законодательных актов, признанная незаконной по суду. Сделка, при заключении которой сознательно нарушены требования закона, называется противозаконной.

СДЕЛКА ОБМЕННАЯ — на бирже: сделка «обмен за наличные», в соответствии с которой покупатель передает продавцу свой долгосрочный фьючерсный контракт в обмен на наличный товар в эквивалентном размере или же соответствующий краткосрочный фьючерсный контракт в обмен на товар по согласованной цене.

СДЕЛКА ОНКОЛЬНАЯ — сделка на покупку определенного вида товара, по которой цена не устанавливается до тех пор, пока этого не потребует покупатель товара. Продавец страхует себя хеджированием продажи, а цена, по которой он закрывает хедж, становится ценой закупки данного товара.

СДЕЛКА ОФСЕТНАЯ — сделка, предусматривающая зачет купли-продажи ценных бумаг и других финансовых инструментов; сделка, прекращающая обязательства сторон на фьючерсной бирже; компенсационная сделка на открытой товарно-фьючерсной бирже без непосредственного товарного покрытия перед куплей-продажей контракта; предусматривает стандартизированный контракт.

СДЕЛКА ПАРАЛЛЕЛЬНАЯ — товарообменная операция, связанная с другой операцией наличием двух взаимодействующих договоров, согласно которым продавец товара обязуется в течение определенного срока произвести контрпокупку.

СДЕЛКА ПРИТВОРНАЯ — сделка, совершаемая с целью прикрытия другой сделки.

СДЕЛКА ПРОЛОНГАЦИОННАЯ — сделка с ценными бумагами, предоставляющая покупателю или продавцу право продлить операцию и отсрочить окончательный расчет в зависимости от изменения курса ценных бумаг на рынке.

СДЕЛКА РЕПОРТНАЯ — продажа спекулянтом ценных бумаг по курсу дня с условием их покупки через определенный срок по повышенному курсу; специфическая форма денежного займа. К ней часто прибегают биржевые маклеры. Клиент приобретает ценные бумаги и обязуется по истечении договорного срока продать бывшему владельцу ценных бумаг другие ценные бумаги, общая стоимость которых равняется стоимости купленных первоначально акций и облигаций. Это своего рода кредит под обеспечение ценных бумаг. Сделка не имеет смысла, если курсовая стоимость акций по истечении срока договора оказывается ниже. Доход клиента в таком случае представлен в виде курсовой разницы (репорта).

СДЕЛКА С НАЛИЧНЫМ ТОВАРОМ — сделка, в которой товар передается одним контрагентом другому на оговоренных в договоре между ними условиях и оплачивается в момент его поступления в собственность покупателя.

СДЕЛКА С ОБРАТНОЙ ПРЕМИЕЙ — приобретаемое при уплате определенной премии право продать ценные бумаги или товар по установленной заранее цене в течение определенного времени.

СДЕЛКА С ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ПРЕМИЕЙ — приобретаемое при уплате известной премии право купить (продать) ценные бумаги или товары по установленной цене в течение определенного времени, когда спрос значительно превышает предложение, происходит рост цен и числа заключаемых сделок на бирже.

СДЕЛКА С ПРЕМИЕЙ — биржевая сделка, в которой один из участников за заранее обусловленное соглашением вознаграждение (премию) приобретает право осуществить покупку или отказаться от нее в течение определенного срока, периода.

Сделка с предварительной премией позволяет покупателю отказаться от оговоренной в сделке покупки ценных бумаг, при этом стоимость его отказа равняется стоимости предварительной премии продавцу. При заключении сделки имеет место обратный механизм; продавец может отказать в продаже ценных бумаг (как предусмотрено в договоре), но при этом его отказ должен быть уплачен в виде премии покупателю.

СДЕЛКА СПЕКУЛЯТИВНАЯ — основана на стремлении получить прибыль за счет разницы в курсовой стоимости финансовых активов, которая может возникнуть во времени. Если спекулянт ожидает в будущем повышения цены актива, то он купит его сейчас с целью продать в будущем по более высокой цене. Подобные действия спекулянтов («быков») принято называть игрой на повышение. Если же спекулянт ожидает, что цена актива будет уменьшена, то его действия та-

ковы: он берет в долг актив, сразу продает его, а затем выкупает по более низкой цене — подобное поведение характерно для спекулянтов, которых называют «медведями» в игре на понижение.

СДЕЛКА СПОТ (сделка на наличный товар, сделка на товар с немедленной сдачей, кассовая сделка) — сделка с условием расчета и выполнения на второй рабочий день от ее совершения; сделка, по которой товары продаются за наличные деньги и поставляются немедленно.

СДЕЛКА СРОЧНАЯ — контракт, по которому одна сторона обязуется поставить определенное количество товара или финансовых инструментов в определенный момент в будущем, другая сторона гарантирует оплату по установленной цене.

Такие контракты обычно заключаются каждый по отдельности в отличие от фьючерских контрактов, условия которых стандартизованы.

Виды срочных сделок:

1) форвардные;
2) фьючерсные;
3) своп;
4) опционы;
5) сделки на основе комбинации различных опционов (двойной опцион, спрэд, стрэнгл).

Срочные сделки отличаются друг от друга способами заключения и исполнения, гарантийными условиями, местом заключения, степенью защиты от рисков (кредитного, финансового, операционного). Чаще всего срочные сделки используются либо с целью страхования (хедж), либо с целью спекуляции (пространственной или временной).

СДЕЛКА СРОЧНАЯ ТВЕРДАЯ — биржевая сделка, по которой обязательства должны быть выполнены в определенный срок по курсам (ценам), зафиксированным в момент заключения сделки.

СДЕЛКА ТВЕРДАЯ — сделка, согласно которой ее участники берут на себя обязательства по поставке и покупке ценных бумаг в определенный срок; условия сделок не подлежат изменению.

СДЕЛКА УСЛОВНАЯ — сделка, условия которой предусматривают право одного из участников отказаться от выполнения своих обязательств, уплатив другому участнику определенную денежную сумму, именуемую премией.

СДЕЛКА ФОРВАРДНАЯ — вид операций по купле-продаже товаров на срок, в том числе предварительный, в оговоренное время (обычно от недели до нескольких лет) по курсу на момент заключения контракта.

СДЕЛКА ФЬЮЧЕРСНАЯ — сделка на фьючерсной бирже по купле-продаже фьючерсного контракта.

СДЕЛКА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — представляет собой любой обмен стоимости, т. е. акт, в котором передается право собственности на товар, оказывается экономическая услуга или право собственности на активы переходит от резидента данной страны к резиденту другой страны.

СДЕЛЬНАЯ ОПЛАТА ТРУДА — такая организация оплаты труда, при которой начисление заработной платы осуществляется по количеству и качеству выпущенной продукции; форма оплаты труда, при которой заработная плата работников устанавливается в соответствии с количеством произведенной работником продукции заданного качества. При этом за каждую единицу продукции выплачивается определенная сумма денег.

Сдельная форма оплаты труда имеет следующие системы:

1) *прямая сдельная*, при которой расценки за единицу выпущенной продукции не изменяются в зависимости от степени выполнения рабочим норм выработки;
2) *сдельно-премиальная система*, при которой, кроме оплаты по прямым сдельным расценкам, рабочим выплачиваются премии за выполнение и перевыполнение норм выработки;
3) *сдельно-прогрессивная*, при которой оплата в пределах установленной нормы выработки производится по прямым сдельным расценкам, а расценки за продукцию, произведенную сверх установленного задания, прогрессивно нарастают в зависимости от степени перевыполнения установленных норм выработки;
4) *аккордная система*, при которой оплата труда производится за всю работу в целом (за комплекс работ) в определенной договорной сумме;
5) *аккордно-премиальная система*, при которой, кроме оплаты труда по прямому аккордному наряду, рабочим выплачиваются премии за количественные и качественные показатели работы. Сдельная форма оплаты труда имеет два вида: индивидуальная заработная плата и коллективная заработная плата (бригадная, групповая).

СДЕРЖИВАЮЩАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА (сдерживающая бюджетно-налоговая политика, фискальная рестрикция) — политические меры правительства, которые направлены на резкое снижение правительственных закупок или на увеличение чистых налогов, данная политика проводится в целях преодоления инфляции; также целью такой политики является сокращение совокупного спроса на продукцию за счет сокрщтения расходов правительства на закупки товаров и услуг и (или) совокупный рост чистых налоговых поступлений. Благодаря снижению госрасходов и увеличению налоговых поступлений в краткосрочной перспективе можно добиться снижения инфляции спроса ценой роста безработицы и спада производства. Что касается долгосрочной перспективы, то увеличивающийся объем налогов может способствовать спаду совокупного предложения и распространения механизма стагфляции, особенно если государственные расходы сокращаются пропорционально по всем статьям бюджета без каких-либо льгот в пользу государственных инвестиций в инфраструктуру рынка труда. Длительная стагфляция вместе с неэффективным управлением правительственными расходами (что так характерно для переходных экономик, прежде всего для России) может стать толчком к разрушению экономического потенциала. В условиях краткосрочного периода наряду с мерами бюджетно-налоговой политики применяются эффекты мультипликаторов государственных расходов, налогов и сбалансированного бюджета.

СЕБЕСТОИМОСТЬ — часть стоимости товара, текущие производственные издержки и расходы, связанные со сбытом и реализацией продукции, выраженные в деньгах.

СЕБЕСТОИМОСТЬ КАЖДОЙ ЕДИНИЦЫ материально-производственных запасов используется: предприятиями с небольшим объемом запасов, где склад вообще отсутствует или очень мал; для материально-производственных запасов, учитываемых в особом порядке (драгоценные камни, драгоценные металлы и т. п.), или для запасов, которые не могут обычным образом заменять друг друга. Примерами могут служить: для дома моделей (ателье) — дорогой натуральный мех, для сборочных производств — номерные электронные детали.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ОБРАБОТКИ — в зависимости от доли затрат на обработку продукции различают: *полную себестоимость*, в ней содержатся расходы предприятия, связанные с производством и продажей, сбытом продукции; чтобы посчитать значение полной себестоимости, необходимо сложить производственную себестоимость и внепроизводственные расходы; *производственную себестоимость*, которая включает расходы предприятия в целом; ее величина исчисляется в результате сложения цеховой себестоимости и общезаводских, целевых расходов; *цеховую себестоимость*, сюда входят затраты всех цехов, которые задействованы в производстве продукции.

В зависимости от характера начисления различают *индивидуальную себестоимость*, характеризующую затраты на производство и сбыт продукции в условиях конкретно взятого предприятия; *среднеотраслевую себестоимость*, отражающую затраты на изготовление и сбыт однотипной продукции в среднем по отрасли.

Исходя из момента исчисления, выделяют *плановую и фактическую себестоимость*. В *фактическую себестоимость* включаются все затраты, связанные с приобретением материально-производственных запасов, за исключением общехозяйственных расходов. *Плановая себестоимость* — это планируемые расходы на производство продукции, в которые можно включить материальные затраты, общепроизводственные затраты.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПЕРВЫХ ПО ВРЕМЕНИ ПРИОБРЕТЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ (метод ФИФО *(FIFO — First In-*

put First Output)) — предполагает следующую оценку запасов: считается, что материальные ресурсы расходуются в течение определенного периода времени согласно последовательности их приобретения. Иными словами, производственные ресурсы должны подлежать оценке по себестоимости ресурсов первых по времени приобретения с учетом себестоимости запасов, числящихся на начало месяца. Согласно такому методу запасные на конец месяца (на складе) материальные ресурсы оцениваются по фактической себестоимости ресурсов, последних по времени приобретения, а в себестоимости продажи и сбыта выпускаемой продукции учитывается себестоимость ресурсов, самых ранних (первых) по времени приобретения.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПОЛНАЯ — совокупность всех затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПОСЛЕДНИХ ПО ВРЕМЕНИ ПРИОБРЕТЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ (метод ЛИФО *(UFO — Last In put First Output))* — оценка запасов методом ЛИФО *(L1FO)* основана на допущении, что ресурсы, поступающие в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости ресурсов, последних в последовательности приобретения. При применении этого метода оценка материальных ресурсов, находящихся в запасах (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости ресурсов, ранних по времени приобретения, а в себестоимости реализации продукции учитывается себестоимость ресурсов, поздних по времени приобретения.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ — выраженные в денежной форме текущие затраты объединения, предприятия, организации на производство и реализацию продукции (работ и услуг).

СЕБЕСТОИМОСТЬ СРЕДНЯЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ — определяется по каждому виду (группе) запасов как частное от деления общей себестоимости вида (группы) запасов на их объем, складывающийся из остатка на начало месяца и поступлений запасов в данном месяце.

СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ (НАФТА *(NAFTA — North-American Free Trade Alliance))* — соглашение, заключенное в 1993 г. между Канадой, Мексикой и США, составившими торговый блок. Его целью является свободная торговля между этими тремя странами. В конце 1994 г. к этому соглашению присоединилась Чили.

СЕГМЕНТАЦИЯ — стратегия работы с потребителями, базирующаяся на двух основных принципах:

1) неоднородном характере рынка или совокупности потребителей, предполагающем возможность выделения их групп (сегментов), каждая из которых предъявляет свои специфические запросы к выпускаемой фирмой продукции;
2) дифференциации продукции, форм и методов сбыта, рекламы, упаковки и другого в зависимости от специфики каждого сегмента. Использование принципов сегментации особенно эффективно при проникновении на рынки, характеризуемые высокой степенью конкуренции.

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА — разделение рынка на отдельные части (сегменты) по признаку вида продаваемого товара, территориального расположения, типа наиболее распространенных на данной части рынка покупателей, по социальным признакам.

Выделяют следующее сегментирование рынка: по географическому типу (основные факторы сегментирования — географические); по демографическому принципу (сегментирование основывается на демографических признаках); по поведенческому принципу — здесь рынки сегментируют согласно субъективным поведенческим особенностям потребителей (покупателей).

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА — разбивка рынка на четкие группы покупателей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары и (или) комплексы маркетинга; процесс разбивки потребителей на группы на основе различий в нуждах, характеристиках и (или) поведении. Единогласно принятого метода сегментирования рынка не существует. Необходимо разбивать рынок, опираясь на различные переменные в поисках оптимального подхода к изучению и анализу рыночной структуры.

Сегментирование по географическому принципу

Сегментирование по географическому принципу, как следует из названия, подразумевает разделение рынка на географические единицы (государства, штаты, регионы, округа, города, села). Фирма может функционировать в одной или нескольких (или всех) географических единицах — главное то, что необходимо учитывать разницу во вкусах и нуждах в зависимости от данной единицы. Иногда некоторые фирмы в своей политике сбыта применяют более мелкую разбивку географических единиц: один город делят на несколько мелких районов (субрынков).

Сегментирование по демографическому принципу

Сегментирование по демографическому принципу основывается на делении рынка в соответствии с такими демографическими категориями, как половозрастная структура населения, количество членов семей, этап жизненного цикла семьи, уровень доходов, уровень образования, профессиональная принадлежность, религиозные и идеологические убеждения, принадлежность к той или иной расе, национальности, этнической группе и т. д. Демографические переменные являются самыми популярными и легко поддающимися замеру, кроме того, потребности, предпочтения, интенсивность потребления товара часто напрямую зависят от демографических признаков. Демографические параметры применяют даже при описании рынка не с демографической точки зрения.

СЕГМЕНТ РЫНКА — совокупность потребителей, одинаково' реагирующих на один и тот же набор побудительных стимулов маркетинга.

СЕГРЕГАЦИЯ — разделение средств и операций клиента и брокера, разных клиентов.

СЕЗОННАЯ РАБОТА — работа, выполняемая в определенные периоды, время года, сезон в связи с природными и климатическими условиями.

СЕЗОННОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА — неравномерность выпуска продукции ряда отраслей промышленности, строительства, сельского хозяйства, связанная с сезонами года. Фактор сезонности проявляется в немонотонном, пульсирующем виде графиков зависимости объемов производства от времени.

Сезонность работы на сельскохозяйственных предприятиях

На масштабы и структуру материально-технических ресурсов сельского хозяйства сильное влияние оказывает сезонность производства, которая объясняется тем, что процесс производства в этой отрасли связан с биологическими стадиями развития растений и животных, которые не могут быть произвольно изменены. Поэтому в данном случае производственный процесс рассеивается во времени на несколько агротехнических и зоотехнических сроков, периодов. В отличие от промышленности здесь рабочая сила и техника не могут функционировать непрерывно в течение всего года, рабочий период может не совпадать с периодом производства.

Аренда труда на сельскохозяйственных предприятиях

Кроме сезонности, для сельскохозяйственного производства характерны огромная аренда труда и максимальное приложение труда и средств в сжатые сроки: в период уборки, пахоты и других работ. Из этого следует, что в сельском хозяйстве для выполнения того же самого объема работ требуется больше средств производства, чем в промышленности, более высокая энерговооруженность труда. Это подтверждает опыт США и других стран с развитым сельским хозяйством.

СЕЗОННЫЕ КОЛЕБАНИЯ - - повышение или понижение уровня экономической активности, масштабов экономической деятельности вследствие смены годовых сезонов. В трудовых книжках сотрудников обязательно делают запись о том, что в течение сезона сотрудники проработали на данном предприятии.

СЕЗОННЫЕ РАБОТНИКИ — лица, поступившие на работу на период сезонных работ на срок, не превышающий шести месяцев.

СЕЗОННЫЕ ЗАПАСЫ — образуются при сезонном характере производства про-

дуктов, их потребления или транспортировки. Сезонные запасы должны способствовать нормальной работе организации, когда в производстве, потреблении, транспортировке продукции наблюдается сезонный перерыв.

СЕЗОННЫЕ ЦЕНЫ — цены, изменяющиеся в зависимости от времени года (цены на сельскохозяйственную продукцию), сезона (цены на одежду и обувь). Такие изменения называются сезонными колебаниями цен.

СЕЙЛЗ-ПРОМОУШН — продвижение товара, стимулирование сбыта; поощрение труда торговых работников с помощью премий, подарков.

СЕКВЕСТИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА — путь сокращения государственных программ. Расходная часть бюджета обеспечивает реализацию экономических и социальных государственных программ: это военные расходы; расходы на содержание административного аппарата; расходы на обслуживание государственного долга — выплату процентов и погашение займов; расходы на социально-культурные цели (просвещение, здравоохранение, науку, спорт и т. д.). В условиях дефицита государственного бюджета многие страны (как правило, слаборазвитые) с целью покрытия растущих бюджетных расходов сокращают государственные целевые программы с помощью *секвестироеания бюджета.*

СЕКВЕСТР — передача имущества третьему лицу на хранение до разрешения спора между двумя другими лицами о праве на это имущество.

Виды секвестра:

1) договорной и судебный;
2) возмездный и безвозмездный.

СЕКРЕТАРЬ КОМПАНИИ — располагает определенными полномочиями в соответствии с законом, но иногда его круг обязанностей несколько шире. Секретарь компании не является директором. Он выполняет функции секретаря перед правлением и в связи с этим является должностным лицом совета директоров. Главные обязанности секретаря компании предполагают следующее: контроль над выполнением компанией предусмотренных законом и уставом требований; ведение необходимых для отчетности документов; подготовка регулярных и специальных отчетов; обеспечение соответствия всех работников компании меморандуму, уставу; подготовка заседаний и собраний (совета акционеров и пр.), предоставление на таких собраниях повестки дня и составление и ведение соответствующих протоколов. Часто практикуется поручение секретарю компании ответственности за управление делами компании в целом.

СЕКТОР — ограниченный участок, отдел учреждения, организации; отрасль, область государственной, хозяйственной деятельности; крупная, значительная часть, отрасль экономики.

СЕКТОР ГОСУДАРСТВЕННЫЙ — часть экономики, управляемая, контролируемая государственными органами, находящаяся в собственности государства.

СЕКТОР ИМУЩЕСТВА — деньги являются составной частью имущества в неоклассической и кейнсианской теориях, поэтому изменения в кредитно-денежной политике оказывают воздействие на экономическую конъюнктуру через сектор имущества. Однако сектор имущества в неоклассической и кейнсианской моделях трактуется по-разному, что обусловливается различными представлениями о механизме денежной трансмиссии, или передаточном механизме. Другими словами, речь идет о различной оценке влияния предложения денег на объем номинального ВВП.

Сектор имущества в трактовке кейнсианской модели

В кейнсианской модели, помимо денег, в состав имущества входят ценные бумаги (облигации), и поэтому одним из передаточных звеньев монетарного импульса является ставка процента.

Сектор имущества в трактовке неоклассической модели

В неоклассической модели, помимо денег и облигаций, в состав имущества входит и реальный капитал, поэтому изменения денежного предложения влияют на совокупный спрос и номинальный ВВП через эффект замещения и эффект имущества. Так, при увеличении предложения денег процентная ставка падает и наблюдается рост реальных денежных запасов. В таком случае сработает эффект замещения, поскольку сокращение доходности по ценным бумагам способствует росту спроса на реальный капитал и инвестиции. Эффект имущества заключается в том, что увеличение реальных запасов денежных средств будет способствовать повышению спроса и на финансовые и реальные активы, и на товары и услуги потребления.

СЕКТОР ОБЩЕСТВЕННЫЙ включает в себя: министерства, учреждения социального обеспечения и здравоохранения, учебные заведения, вооруженные силы, местные органы власти, публичные корпорации (муниципальные корпорации, государственные корпорации, открытые акционерные общества), национализированные отрасли промышленности.

СЕКТОР «ОСТАЛЬНОЙ МИР» — внешний сектор системы национальных счетов, к которому относятся институциональные единицы — резиденты, которые работают за пределами территории страны. Категории агентов или институциональных субъектов соответствуют разделению населения, т. к. каждый индивид может входить в несколько категорий или секторов.

СЕКТОР СТРАХОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ — внутренний сектор системы национальных счетов, который включает все предприятия, основная деятельность которых состоит в страховании, превращении индивидуального риска в риск коллективный с гарантией выплаты возмещения ущерба или пособия в случае реализации риска. Ресурсы этих учреждений складываются из добровольных общественных взносов или платы по страховым договорам.

СЕКТОР ФИНАНСОВЫЙ — охватывает институциональные единицы, которые осуществляют финансовые операции. Основные ресурсы деятельности финансовых учреждений формируются из фондов, образованных в результате принятия финансовых обязательств (денежных депозитов и процентов, акций, облигаций, долгосрочных государственных фондов и др.).

СЕКТОР ЧАСТНЫЙ — экономические объекты, находящиеся в частной собственности, принадлежащие частному капиталу.

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ — расширение использования ценных бумаг в качестве инструмента регулирования рыночных отношений и движения ссудного капитала.

СЕЛЕКТИВНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СБЫТА — использование более 1, но менее 100% от числа посредников, готовых заняться продажей товара.

СЕЛЕКТИВНОЕ ХЕДЖИРОВАНИЕ - распространенный вид хеджирования, при котором сделка по реальному товару и сделка на фьючерсном рынке проводятся не одновременно и не на одинаковое количество товара.

СЕЛЕКТИВНЫЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМ — протекционизм в торговле с отдельными странами и по отдельным группам товаров; протекционизм отдельной отрасли, группы предприятий, а не всего национального производства в целом.

СЕЛЕКТИВНЫЙ СПРОС — избирательный спрос на отдельные виды товаров при низком уровне спроса на другие товары; повышенный спрос на отдельные товары определенного вида при гораздо более низком спросе на другие товары той же товарной группы.

СЕЛЕКЦИЯ ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ - возникает, когда информация о риске для разных групп клиентов недоступна страховой компании. В этих условиях страховаться будут как раз те, кто имеет самый высокий риск. Если компания попробует исправить положение, увеличив плату за страховку, она только усугубит проблему: теперь страховаться будет выгодно только тем, кто имеет самый высокий риск, гораздо выше, чем средний. У данной проблемы есть два решения: либо собирать необходимую информацию, расходуя на это средства, либо заставить клиентов как-то проявить свои свойства, сигнализировать о риске. Так, страхование автомобиля для молодежи обходится гораздо дороже, чем для пожилых людей, так как компании полагают, что риск для первых выше, чем для вторых. Но это от-

нюдь не идеальное решение проблемы, так как риск может быть совершенно различным для разных людей, и страховаться по-прежнему будут прежде всего те, кто обладает самым большим риском (например среди молодежи — самые неосторожные водители).

Эффект отрицательной селекции также действует на рынке кредита. Чем выше процентные ставки, тем сложнее вернуть кредит, вкладывая деньги только в надежные предприятия.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ — сельское кооперативное движение, которое имеет свои социально-экономические особенности, связанные с состоянием переходной экономики страны.

Среди этих особенностей, во-первых, следует отметить то, что сельскохозяйственное кооперирование осуществляется в *русле аграрной реформы*, в ходе которой происходят институциональные социально-экономические преобразования колхозно-совхозной системы сельского хозяйства. Становление сельскохозяйственной кооперации в России происходит различными путями. Среди них можно выделить реорганизацию в сельскохозяйственные кооперативы колхозов и совхозов; добровольное объединение в кооперативы крестьянских (фермерских) хозяйств; преобразование в кооперативы акционерных обществ и товариществ, межхозяйственных и агропромышленных объединений и др. Важную роль в активизации и улучшении организации кооперативного движения на селе, которое до недавнего времени отличалось стихийностью, имел Закон Российской Федерации от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации». Данный закон фиксирует в условиях перехода к рыночным отношениям организационно-правовые основы образования и функционирования кооперативов сельского хозяйства, в нем устанавливается деление кооперативов по типам, определяются права и обязанности для каждого из типов кооперативов, отношения с государством, порядок структурных изменений (реорганизации) и уничтожения (ликвидации).

Во-вторых, к особенностям современного этапа развития сельскохозяйственной кооперации можно отнести многообразие ее видов, по которым она разделяется на производственную, потребительскую (обслуживающую), межфермерскую. Постепенно формируются различные формы сельскохозяйственной кооперации на районном, областном и республиканском уровнях, кооперативные союзы и ассоциации, входящие в Ассоциацию крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР), другие звенья кооперативной системы в стране. Экономические отношения и интересы в сельскохозяйственных кооперативах на разных уровнях должны строиться так, чтобы способствовать накоплению и расширенному воспроизводству, созданию равных рыночных и других возможностей деятельности всех подразделений и членов кооператива, согласованию их интересов с интересами ассоциированных членов, наемных работников.

В-третьих, характерной чертой современного этапа сельскохозяйственной кооперации является складывающееся сочетание методов ее государственного регулирования и рыночного хозяйственного механизма. Государственное регулирующее воздействие на развитие кооперированных крестьянских (фермерских) хозяйств, основанное на использовании законов рынка, чтобы дать положительный эффект, должно сочетаться с культурно-техническими и административными методами воздействия, которые предоставляют правовое обеспечение развитию сельскохозяйственной кооперации.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ УГОДЬЯ — отрасль хозяйства страны, производящая сельскохозяйственную продукцию. Включает растениеводство и животноводство; обеспечивает потребности в большинстве продуктов питания и в сырье для текстильной, обувной, парфюмерной, пищевой промышленности.

СЕМЕЙНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — собственность, принадлежащая на общих началах членам семьи и представляющая одну из разновидностей частной собственности.

СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ — роспись денежных доходов и расходов семьи, которая составляется на месяц в виде таблицы, баланс семейных доходов и расходов. Создание нормальных условий для рабочего коллектива требует формирования и эффективного использования семейного бюджета. Семейный бюджет делится на две части: доходы и расходы.

Структура доходов

Доходы включают: заработную плату, предпринимательский доход, доходы от собственности (ренты, проценты, арендные платежи, дивиденды), государственные трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия, бесплатные услуги в области здравоохранения, образования), доходы из прочих источников (наследство и т. д.).

Структура расходов

Расходы семейного бюджета состоят из следующих статей: соцстрахование, налоги, питание и вкусовые товары, одежда и обувь, квартплата, электричество, мебель, бытовые приборы, транспорт, промышленные товары, образование, развлечения, досуг, путешествия, добровольные пожертвования и взносы в общественные организации, прочие расходы, накопления (сбережения).

Доход, получаемый от собственности

В доходах населения в большинстве семей (хотя имеются чрезвычайные различия по семьям) наибольшая доля принадлежит, как правило, заработной плате и доходам от занятия предпринимательской деятельностью. Обычно именно по этим двум статьям определяют благополучие той или иной семьи. Существенное значение имеют доходы от собственности. По данным профессора Парижского университета А. Бабо, в начале 1990-х гг. общий объем собственности, находящейся во владении французских семей, оценивается в 15—16 трлн франков, что примерно в 4 раза превышает величину национального дохода. Это свидетельствует о довольно высоком уровне благосостояния французских семей. На душу населения в среднем приходится около 300 тыс. франков имущества. В динамике структуры имущества семей развитых стран преобладает тенденция к увеличению доли финансовых компонентов собственности. Размеры собственности значительно дифференцированы по социально-профессиональной принадлежности семей. Так, стоимость имущества промышленников и крупных торговцев Франции в 4,5 раза превышает средний уровень, а у рабочих она равна 50% среднего уровня. В настоящее время процесс передачи имущества по наследству играет меньшую роль в формировании первоначальной собственности. А это значит, что молодые семьи должны собственными усилиями стремиться к росту своего благосостояния.

Расходы на питание

В статье расходов наибольший удельный вес приходится на расходы, связанные с затратами на питание. Такие расходы в России на очень высоком уровне, что свидетельствует не о самом лучшем благосостоянии граждан: в семьях с доходом ниже минимального уровня их величина колеблется от 60 до 90%, в семьях со средним доходом — 42%, в высокодоходных семьях — 28—29%. (Для сравнения: в самых благополучных семьях США — 25,4%; Западной Европы — 20%; Японии — 25—30%). В странах с развитой экономикой наблюдается противоположная нашей стране тенденция к сокращению удельного веса расходов на питание. Как свидетельствуют экспертные оценки американских специалистов, объем душевого потребления в России накануне 1990-х гг. составлял 34,4% от уровня потребления США, по продовольственным товарам — 54%, одежде — 39%, товарам длительного пользования — 20%.

СЕН-СИМОН КЛОД АНРИ (1760—1825) — французский мыслитель, социалист-утопист.

К А. Сен-Симон

Выступал с критикой капитализма и требованием реорганизации производства, распределения и потребления, отмены частной собственности, снятия противоположности между умственным и физическим трудом, установления справедливой социальной системы, которую назвал индустриализмом. Он был против революции и политической борьбы. Главным пороком капиталистического общества он считал анархию производства. В обществе индустриалов, которое необходимо построить, по его мнению, сохранится частная собственность, но владельцы предприятий должны будут подчинить производство централизованно разрабатываемому народно-хозяйственному плану и лично участвовать в труде.

СЕНИОР НАССДУ УИЛЬЯМ английский экономист (1790—1864) — ученик Д. Рикардо, пытался устранить противоречие между трудовой теорией стоимости и признанием единой для разных отраслей нормы прибыли, пересматривая понимание труда как создателя ценности. Толкует труд как частный случай воздержания: рабочий, вкладывая свой труд, воздерживается от покоя и досуга, а капиталист, вкладывая свои деньги в производство, воздерживается от их применения, доставляющего удовольствие сегодня. Выдвинул теорию воздержания как основу распределения.

СЕНЬОРАЖ — государственный доход, получаемый в результате денежной эмиссии; инфляционный налог. Сеньораж возникает, когда происходит монетизация дефицита наряду с превышением темпа роста массы над темпом роста реального ВВП, что способствует повышению среднего уровня цен. В результате этого все экономические агенты вынуждены уплачивать своеобразный инфляционный налог, таким образом, часть доходов субъектов экономики направляется в бюджет государства за счет возросших цен.

СЕПАРАТИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — политика региональной экономики, стремление создать свой независимый рынок, получить полную экономическую самостоятельность и независимость от центра.

СЕРАЯ ВОЛНА — в рисковом финансировании: новые компании, далекие от вступления в стадию прибыльности.

СЕРВИС — обслуживание как в широком смысле этого слова, так и применительно к ремонту и наладке технических средств, бытовой аппаратуры, коммунальной техники.

СЕРВИСНЫЙ ЛИЗИНГ — лизингодатель закупает на свой страх техническое имущество и передает его лизингополучателю за плату во временное владение и пользование на определенный срок. Предмет лизинга возвращается лизингодателю сразу после истечения срока действия договора, причем лизингополучатель не вправе претендовать на передачу ему прав собственности на имущество. Согласно законодательству РФ, такой переход к лизингополучателю прав собственности на предмет лизинга имеет место только в случае заключения сделки купли-продажи.

Особенности оперативного лизинга

Таким образом, особенностью оперативного лизинга является то, что срок действия договора меньше, чем нормативный срок службы оборудования, т. е. это лизинг с неполной окупаемостью. Его называют *оперативным лизингом,* так как арендодатель, предоставляя имущество лизингополучателю, берет на себя обязанности по наладке, ремонту и обслуживанию оборудования. Данные расходы несет арендатор, они также относятся к лизинговым платежам. Превышение их размера над расходами при финансовом лизинге объясняется тем, что они учитывают дополнительные риски, связанные с временным изъятием имущества из оборота вследствие отсутствия новых клиентов для последующей сдачи имущества в аренду. Объектами сервисного лизинга являются сложные виды информационной и вычислительной техники, транспортные средства, эксплуатация которых требует от персонала высокой профессиональной подготовки, а обслуживание — значительных затрат. В случае выхода из строя таких объектов предприятия не всегда могут самостоятельно выполнить в сжатые сроки ремонт оборудования. Поэтому сервисный лизинг особенно привлекателен для небольших предприятий.

Особенности работы в сфере сервисного лизинга

Сервисный лизинг впервые стала применять в США компания *IBM,* которая занимается выпуском компьютерного оборудования и оргтехники, а также корпорация *McDonnel-Douglas,* производящая самолеты. В результате использования лизинга эти компании значительно расширили свои каналы и рынки сбыта продукции. По истечении срока действия сервисного лизинга лизингодатель занимается поиском новых клиентов с целью сдачи им имущества в аренду. В условиях конкурентной борьбы за потребителя лизинговые компании постоянно расширяют спектр своих услуг, в том числе профессиональную подготовку специалистов арендатора и обеспечение эффективного применения порой уникального оборудования.

СЕРВИС ПОСЛЕПРОДАЖНЫЙ — услуги, предоставляемые покупателю продукции компанией, которые сводятся в основном к доставке, установке, наладке и последующему ремонту товара в течение гарантийного срока.

СЕРВИТУТ — установленное законом или договором подчиненное право пользования в отношении земельного участка или находящегося на нем строения («служащего» участка) по отношению к другому участку или строению («господствующему» участку), т. е. законное ограничение прав владельца «служащего» участка. Сервитут устанавливается именно для участка, а не для собственника этого участка.

Различают следующие виды сервитута:

1) положительный сервитут состоит в предоставлении права лицу, обладающему сервитутом, на совершение конкретных действий, которые могут нанести какой-либо незначительный ущерб владельцу «служащей» недвижимости (к примеру, права использования его участка земли для временного прохода, прогона скота и т. п.);
2) отрицательный сервитут — это право требовать запрещения для собственника «служащего» участка определенных видов его использования (к примеру, запрет на строительство, в результате которого может быть ограничен доступ на «господствующий» участок света и воздуха и т. д.);
3) административный сервитут — преимущественное право, закрепленное за государственными органами или предприятиями, которое устанавливается в интересах общества. Связано с сооружением дорог, линий связи, линий электропередач, аэропортов и прочих объектов, которые не являются принадлежностью определенного участка.

СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО — серийный выпуск продукции, иными словами, производство товаров достаточно большими (но не массовыми!) партиями. Характеристикой такого типа производства является относительно широкая номенклатура изделий, которая тем не менее уступает по количеству единичному типу производства. В отличие от единичного выпуска серийное производство продукции периодически повторяется в течение года или нескольких лет, с помощью чего можно производить данную продукцию на технологически специализированных участках. Главным образом это относится к среднесерийному и крупносерийному выпуску, который часто напоминает массовое производство.

СЕРИЙНЫЕ ОБЛИГАЦИИ — облигации, выпускаемые сериями с разными сроками погашения; чаще всего — облигации, выпускаемые муниципальными властями; облигации, которые гасятся сериями выпуска.

СЕРИЯ — группа однородных товаров, предметов; совокупность ценных бумаг, банковских билетов, выпущенных под одним идентификатором.

СЕРТИФИКАТ (от лат. *sertifico* — «удостоверяю») — письменный финансовый документ, свидетельство, удостоверяющее факт внесения его владельцем определенной суммы денежных средств и предоставляющее ему вытекающие из этого права; разновидность облигаций; документ, удостоверяющий качество товара (сертификат качества, сертификат соответствия); документ, свидетельствующий о наличии у обладателя определенных знаний и умений.

СЕРТИФИКАТ АВАРИЙНЫЙ — это документ, который официально указывает причины, характер и размеры убытка в застрахованном имуществе вследствие наступления аварийного случая.

Величина убытка составляется аварийным комиссаром и выдается заинтересованному

лицу после оплаты последним расходов на составление.

СЕРТИФИКАТ АКЦИОНЕРНЫЙ — документ, свидетельствующий юридическое право собственности на акции. Если акция зафиксирована в форме сертификата, то дивиденды переводятся владельцу по почте. После перепродажи акции трансфер-агент фирмы переводит право собственности на покупателя и выдает новый сертификат.

СЕРТИФИКАТ АКЦИОНЕРНЫЙ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЙ — доверенность, выданная собственником пакета акций доверенному лицу на управление пакетом акций.

СЕРТИФИКАТ АУДИТОРСКИЙ — сертификат аудитора, дающий ему право заниматься аудиторской деятельностью, свидетельство о наличии лицензии на такую деятельность.

СЕРТИФИКАТ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА — разновидность краткосрочных депозитных сертификатов, выпускаемых банками для привлечения сбережений.

СЕРТИФИКАТ ДЕПОЗИТНЫЙ — письменное свидетельство банка-эмитента о вкладе денежных средств, удостоверяющее право вкладчика или его правопреемника на получение по истечении установленного срока суммы депозита и процентов по нему.

Депозитные сертификаты отличаются рядом особенностей:

1) право на эмиссию ценных бумаг принадлежит исключительно коммерческим банкам;
2) эмиссия сертификатов в качестве ценных бумаг находится под контролем банковского законодательства;
3) имеет место возможность уступки третьим лицам права требования по сертификатам;
4) сертификаты нельзя использовать при расчетах и платежах за потребительские (и биржевые) товары и услуги.

СЕРТИФИКАТ ДЕТАЛЬНЫЙ — документ, отражающий детали каждого отдельного случая договора перестрахования, принятого перестраховщиком от компании-цедента.

СЕРТИФИКАТ ЗАЛОГОВЫЙ — приложение к переводному векселю, который выписывают при отгрузке товаров; данное приложение имеет силу документа. Банк уполномочивает предъявителя выписанного векселя или любого последующего обладателя акцептованного векселя реализовать указанный товар, если плательщик отказывается погашать вексель.

СЕРТИФИКАТ ЗОЛОТОЙ — государственная ценная бумага, выпущенная 27 сентября 1993 г. Золотые сертификаты Министерства финансов Российской Федерации являются именными. Номинал сертификата — 10 кг золота пробы 0,9999. Погашение сертификатов производилось после 27 сентября 1994 г. по средней цене золота на Лондонском рынке в августе — сентябре 1994 г. в рублях Российской Федерации или путем передачи золота в количестве, соответствующем номиналу сертификата.

Отражение золотого сертификата в бухгалтерской отчетности

Все золотые сертификаты отражаются в учете счета 58 «Краткосрочные финансовые вложения». Каждый из них отражается в учете по своей покупной цене в последовательном (хронологическом) порядке. Золото, которое получает организация от погашения золотого сертификата, учитывается на счете 41 «Товары» субсчете «Золото под золотой сертификат» но той цене, по которой данный сертификат был погашен.

Налогообложение операций с золотым сертификатом

На вторичном рынке покупатель уплачивает налог на операции с золотым сертификатом в размере 1 руб. с каждой 1000 руб. — это своеобразная плата с каждой заключенной сделки. Доход Минфина РФ с процентов, который выплачивается по золотому сертификату, не подлежит обложению налогом на прибыль и подоходным налогом. В России золотой сертификат является самой дорогой ценной бумагой.

СЕРТИФИКАТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — ценная бумага акционера, которая обеспечивает ему доход не меньше чем на одну акцию, однако такая ценная бумага не предоставляет ее владельцу права голоса на общем собрании акционерного общества. Это результат деления предоставляемых акций прав, вследствие чего владелец ценной бумаги обладает только имущественными правами, которые распространяются на дивиденды, нераспределенную прибыль и на ликвидационный остаток. Отличие такого сертификата от акции заключается в том, что он обеспечивает гарантию на установленный минимум дохода его владельца. Существуют и так называемые привилегированные сертификаты, которые приносят доход держателям главным образом в виде фиксированного процента от номинальной стоимости акции и дополнительных дивидендов, размер выплаты по которым зависит от результатов деятельности фирмы.

СЕРТИФИКАТ ИПОТЕЧНЫЙ — залоговое свидетельство, один из наиболее распространенных видов ценных бумаг, котируемых на бирже.

СЕРТИФИКАТ КАЧЕСТВА — один из наиболее распространенных сопроводительных документов, удостоверяющий качество поставляемого товара.

В его содержании указывается на качественные показатели, технические характеристики, о которых предупреждается в договоре. Как правило, такой сертификат выдает предприятие, выпустившее товар, либо экспортер. Если покупатель требует, то продавец обязан предоставить такой сертификат, который выдан нейтральной стороной.

СЕРТИФИКАТ НАЛОГОВЫЙ — билеты государственного займа, обмен которых на наличные денежные средства может производиться в любое время. Такие сертификаты приносят процентные доходы, ставка процента по налоговым сертификатам увеличивается в случае использования их для оплаты налогов. Есть разновидность таких сертификатов — *Сертификаты налоговые резервные.*

СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА — документ, удостоверяющий, из какой страны происходит импортируемый товар, и тем самым оказывающий влияние на размер пошлины или предоставление льгот, предусмотренных торговыми соглашениями.

СЕРТИФИКАТ ПОДПИСНОЙ — сертификат, который выступает в качестве временного документа, выдаваемого лицам, получившим акции; в более широком значении — любая форма ценной бумаги.

СЕРТИФИКАТ РАСЧЕТНЫЙ — документ, свидетельствующий о задолженности друг другу членов клиринговой расчетной палаты.

СЕРТИФИКАТ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ — денежные документы в виде письменных свидетельств сберегательного банка или иного кредитного учреждения о вкладе денежных средств, удостоверяющие право вкладчика по истечении установленного срока получить обратно вклад и проценты по нему.

СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ — документ, выданный по правилам системы сертификации для подтверждения соблюдения всех установленных требований к продукции, процессу или услуге. Знак соответствия — защищенный в установленном порядке знак, указывающий, что обеспечивается необходимая уверенность в том, что должным образом идентифицированная продукция, процесс или услуга соответствуют конкретному стандарту или другому нормативному документу. Чтобы установить и контролировать соответствие сертифицированной продукции установленным требованиям согласно сертификации продукции, необходимо проводить периодический инспекционный контроль.

СЕРТИФИКАТ СТРАХОВОЙ — документ, выдаваемый страховым обществом или действующим от его имени юридическим лицом страхователю. Страховой сертификат удостоверяет, что страхование проведено и полис выдан.

СЕРТИФИКАТ ТОРГОВЫЙ — сертификат на начало ведения предпринимательской деятельности. В дополнение к сертификату инкорпорирования публичная (открытая) компания должна получить сертификат на начало ведения бизнеса. Этот документ обычно называется *trading certificate* (торговый сертификат). Для получения торгового сертификата необходимо представить в Регистр компаний обязательную информа-

цию о том, что номинальная стоимость акционерного капитала компании превышает 50 000 руб., сведения о выплате компании как минимум 1/4 стоимости каждой из эмитированных акций плюс вся величина премиальной надбавки (премиальная надбавка подлежит обязательной уплате, которая называется ажио, лаж — дополнительная плата к установленному курсу или к нарицательной цене акции). Также нужно представить соответствующую требованиям заказа декларацию, которая подписывается директором и секретарем, она свидетельствует о превышении номинальной стоимости распределенного акционерного капитала компании суммы в 50 000 руб. Предоставляются данные, подтверждающие произведенные выплаты по распределенному капиталу, размер предварительных затрат компании и список выплативших их лиц, детальное описание произведенных платежей или поощрительных выплат некоторым лицам, а также соответствующие прогнозы. Такой торговый сертификат является отправной точкой законного ведения бизнеса.

СЕРТИФИКАТ УЛИЧНЫЙ — акционерный сертификат, зарегистрированный на имя фирмы, работающей с ценными бумагами. Уличный сертификат популярен среди инвесторов, так как купля-продажа не осложнена формальностями. Дивиденды по акциям, зарегистрированным в форме уличного сертификата, поступают сначала посреднической фирме, а затем от нее держателю акций.

СЕРТИФИКАТ УЧАСТИЯ — обязательство банков или правительственных агентов о предоставлении возобновляемого кредита.

СЕРТИФИКАТ ЧАСТИЧНЫЙ — документ, подтверждающий право держателя акций на доходы, пропорциональные их номинальной стоимости в случае, если номинальная стоимость не соответствует биржевому курсу этих акций.

СЕРТИФИКАТЫ ДЕПОЗИТНЫЕ С ОГРАНИЧЕНИЕМ — депозитные сертификаты, которые эмитируются при молчаливом согласии покупателя не перепродавать их; очень часто банк-эмитент настаивает на том, чтобы держать сертификат у себя и тем самым гарантировать выполнение условия о согласии.

СЕРТИФИКАЦИЯ — подтверждение соответствия качественных характеристик тому уровню, который требуется стандартом качества; процедура получения сертификата.

СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ — действие, проводимое с целью подтверждения соответствия изделия или услуги определенным стандартам или техническим условиям.

Сертификация осуществляется согласно следующим принципам:

1) государственность — учет интересов государства при оценке продукции на ее безопасность;
2) добровольность;
3) объективность — оценка должна осуществляться вне зависимости от изготовителя и потребителя продукции;
4) достоверность — данные должны основываться на использовании профессиональной испытательной базы;
5) демократичность — возможность изготовителя по своему усмотрению выбирать орган по сертификации;
6) ответственность участников процесса сертификации;
7) многофункциональность применения полученных в ходе сертификации результатов;
8) открытый доступ к полученной информации;
9) многообразие форм и способов проведения сертификации.

СЕРЫЙ РЫНОК — неофициальная котировка и обмен ценных бумаг по их ожидаемому курсу до официального выпуска на биржу.

СЕССИЯ БИРЖЕВАЯ — временной интервал биржевого дня, в течение которого заключаются сделки на бирже, официальные часы работы биржи.

СЕТЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ — показатели, характеризующие количество учреждений в той или иной области, финансируемой из бюджета части сферы услуг: количество школ, детских садов, больниц, кинотеатров и т. д.

СЕТКА ТАРИФНАЯ — различение размеров оплаты труда, которые дифференцируются в зависимости от сложности и качества выполняемых работ (предоставляемых услуг), а также от квалификации работников. Тарифная сетка состоит из тарифных разрядов и коэффициентов. Значительное число отраслей промышленности применяют шестиразрядную сетку тарифов. Соответственно, самые простые по сложности выполнения работы относятся к первому разряду, а самые сложные — к шестому.

СЕТКА УПРАВЛЕНИЯ — двухмерный подход к оценке эффективности руководства. Вертикальная ось сетки представляет заботу о людях, горизонтальная — заботу о производстве.

СЖАТИЕ КРЕДИТА (англ. *credit queeze)* — уменьшение денежной массы, приводящее к повышению кредитных ставок и к увеличению трудности получения кредитов.

Мера экономической политики государства, направленная на ограничение экономической активности в условиях «перегрева» экономики или по другим причинам (в Великобритании осуществлялась для преодоления кризиса платежного баланса) путем ограничения денежной массы в обращении. Включает рост процентных ставок, увеличение нормы обязательных резервов банков, ухудшение условий потребительского кредита (увеличение размера первого взноса, уменьшение срока погашения и т. п.), рост операций по продаже государственных ценных бумаг на открытом рынке и др.

СИБОР — ставка по межбанковским депозитам в иностранной валюте на сингапурском рынке.

СИЛА РАБОЧАЯ — взаимодействие физических и умственных человеческих способностей, которые человек применяет для производства материальных ценностей и потребительских услуг; совокупность средств производства и людей, которые занимаются производительной деятельностью. С точки зрения марксистской экономической теории облик экономической системы зависит от рабочей силы.

СИЛА РОСТА — относительный прирост наращенной суммы в бесконечно малом промежутке времени.

СИЛОВЫЕ МАШИНЫ (энергетическое оборудование) — с их помощью производится энергия различных видов: тепловая, механическая, электрическая, а также преобразование одних видов энергии в другие. Силовые машины делятся на стационарные и мобильные.

СИЛЫ КОНКУРЕНЦИИ. Конкурентная среда любого отраслевого рынка формируется под влиянием пяти основных сил, определяющих интенсивность конкуренции:

1) производителей товаров и услуг по отраслям;
2) потребителей-покупателей;
3) поставщиков ресурсов;
4) существования потенциальных конкурентов в борьбе за покупателей;
5) наличия субститутов (товаров-заменителей).

Конкурентная сила отраслевых производителей

Конкурентная сила отраслевых производителей зависит прежде всего от численности действующих в отрасли фирм и соотношения их производственных мощностей. В то же время интенсивность соперничества между фирмами будет зависеть от отраслевых особенностей производства (доли постоянных издержек, сезонности, возможностей хранения продукции), динамики и особенностей спроса (соперничество усиливается при медленном росте спроса и когда издержки потребителей по замещению продукции низки), экономического состояния отрасли (роста, спада), финансового положения фирм (уровня прибыльности), условий выхода из отрасли (большие безвозвратные издержки), типа конкурентных стратегий, применяемых фирмами, и национальной принадлежности последних.

Конкурентная сила покупателей

Конкурентная сила покупателей зависит от их способности оказывать воздействие на условия сделки (в том числе цены), она также определяется долей на рынке отдельного покупателя и размером затрат на замещение используемых товаров.

Конкурентная сила поставщиков состоит в их способности навязать условия сделки и зависит от степени дефицитности ресурса, степени концентрации ресурсов, наличия заменителей, значения ресурса для отрасли (доли ресурса в издержках отрасли), дифференциации поставок (одной отрасли или нескольким), возможности вертикальной интеграции. Если конкурентная сила поставщиков слаба, они стремятся оптимизировать свои отношения с покупателями ресурсов, связывая свое благополучие с благополучием отрасли, для которой осуществляются поставки. Если же поставщики обладают значительной конкурентной силой, то они стремятся перераспределить отраслевую прибыль в свою пользу, перекладывая издержки на плечи покупателей.

Потенциальные конкуренты имеют возможность воздействовать на политику цен компаний отрасли в результате угрозы своего проникновения в данной отрасли засчет конкурентных сил. Конкурентная сила определяется высотой барьеров проникновения в отрасль, доступностью к технологиям, капиталоемкостью отрасли, перспективами ее роста, наличием нормативных ограничений, потенциальной реакцией работающих фирм отрасли на возникновение конкурентов.

Конкурентная сила товаров-заменителей сводится к их способности оказывать влияние на уровень цен продукции, эта сила находится в зависимости от особенностей использования продукта и размера потребительских издержек замещения. Данная сила отнюдь не статична, она находится в непрерывной динамике, под влиянием факторов, которые способствуют изменению условий конкуренции, выступая в роли движущих сил конкуренции.

Движущие силы конкуренции:

1) изменения в динамике роста отрасли, влияющие на отраслевое равновесие, отраслевые барьеры и приток инвестиций;
2) изменения потребительских предпочтений и способов использования продукта, приводящие к модификациям каналов сбыта и наборов услуг;
3) технические изменения, оказывающие влияние на изменение границ отрасли, уровень издержек и оптимальный размер предприятия;
4) изменения продукции, определяющие степень дифференциации продукции, границы отрасли и рыночные доли фирм;
5) глобализация производства, влияющая на уровень издержек, размещение производства и характер управления;
6) изменения в образе жизни, обусловливающие трансформации в отраслевом спросе и отраслевой структуре экономики;
7) перемены в государственной политике, которые скажутся на структуре отрасли, уровне издержек, отраслевом спросе и стратегии поведения фирм.

СИЛЫ РЫНОЧНЫЕ — все условия, способствующие изменению величин спроса и предложения на свободном рынке и устанавливающие определенные цены, заставляющие всех субъектов рынка (продавцов, покупателей, кредиторов, заемщиков) действовать тем или иным образом. Как правило, силы рынка способствуют побуждению субъектов совершенствовать производство, повышать эффективность и качество работы.

СИМВОЛИЧЕСКИЕ ДЕНЬГИ — платежные средства, покупательная способность которых в качестве денег значительно превышает издержки на их производство или эффект их альтернативного применения не в качестве денег. К примеру, стоимость изготовления разменных монет, бумажных денег существенно ниже их стоимости как денежных знаков.

СИМЕТАЛЛИЗМ — 1) выпуск денежных средств, которые выплавляются из сплавов драгоценных металлов; 2) обеспечение драгоценными металлами денег, произведенных из бумаги.

СИММЕТРИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ — условность, присущая абстрактной модели конкурентного рынка и означающая равный доступ к информации всех его участников. Отсутствие неопределенности приводит к более эффективному использованию средств и ресурсов. Случай неравномерного доступа к информации говорит о ее *асимметричности*, что характерно для реальной жизни, где модель совершенной конкуренции не выполняется. В этой ситуации можно говорить о *неопределенности* — явлении, заключающемся в недостаточной информации о возможных событиях на рынке в будущем.

СИНДИКАТ — объединение одноотраслевых предприятий с целью продажи продукции через общий канал — особое торговое товарищество в форме акционерного общества, товарищества, общества с ограниченной ответственностью и тому подобное, — с которым все участники синдиката подписывают договора о сбыте изделий на одинаковых условиях.

СИНДИКАТ БАНКОВСКИЙ — группа банков, которые наиболее крупный банк — глава консорциума — объединяет для заключения совместных кредитных сделок и снижения вероятных потерь, например в случае неплатежеспособности заемщика. Заемщику такое сотрудничество выгодно, поскольку оно чаще всего упрощает пролонгацию кредита. Иногда синдикатное объединение банков приводит к их слиянию.

СИНДИЦИРОВАННАЯ ОПЕРАЦИЯ — операция, которую осуществляет синдикат (группа компаний, банков).

СИНДИЦИРОВАННЫЙ КРЕДИТ — кредит, который банковский синдикат предоставляет заемщику, при этом объединяя на какое-то время свои свободные средства.

СИНЕКУРА— высокооплачиваемая должность, не требующая особых усилий и напряженной работы.

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ (синергия) — приумножение эффективности работы за счет *эмерджентности* (системного эффекта) при интеграции, соединении отдельных частей в общую систему. При этом эффективность совместных действий подсистем в системе выше, чем в условиях их автономного функционирования.

СИНИЕ КОРЕШКИ — это пакет акций крупнейших организаций, по которым регулярно выплачивают дивиденды.

СИНТЕЗ НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ — теория равновесия, в которой учтен денежный фактор при неполной занятости.

Неоклассический синтез представляет собой комбинирование кейнсианского интегрирования материального и денежного секторов экономики с целью одновременного определения денежного дохода ставки процента с классической установкой на то, что тенденции к равновесию при полной занятости может препятствовать только негибкость системы.

СИНТЕТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ — показатели, описывающие обобщающие экономические характеристики объекта или системы. Большая часть макроэкономических показателей — синтетические, так как основаны на синтезированных микроэкономических показателях.

СИНТЕТИЧЕСКИЙ ИНДЕКС — индекс, позволяющий разделить общий результат изменения (возникшего под воздействием какого-либо комплексного экономического явления) на отдельные компоненты такого явления или значимые факторы.

СИНТЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД появился в экономической теории с целью преодолеть односторонность, наблюдающуюся в рамках одной науки. Однако его не применяют к методологии экономической теории, так как такой синтез может нарушить целостность изучения. В последнее время на первый план выступила новая эклектика (Б. Колдуэлл, Т. Кун, Э. Остром, Д. Хаусман и др.), которая основана на методологическом плюрализме, что отличает ее от синтеза в рамках понимания взаимодействия между различными методами.

СИНТЕТИЧЕСКИЙ УЧЕТ — учет, основанный на обобщенных показателях в денежном выражении, которые детализируются в *аналитическом учете.*

СИНХРОМАРКЕТИНГ — маркетинг при неустойчивом, колеблющемся спросе на товары и услуги фирм. Проводится с целью синхронизировать спрос и предложение во времени, особенно это касается сезонных колебаний и случаев, когда наивысшее предложение товаров и услуг не совпадает с временем их наибольшего потребления.

СИНХРОНИЗАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ — по признаку синхронизации параметры классифицируют на *опережающие, запаздываю-*

щие и соответствующие. Опережающие максимизируются или минимизируются до пика или низшей точки (изменения денежной массы, запасов и т. д.). Запаздывающие — после достижения пика или низшей точки (количества безработных, удельных расходов на заработную плату и т. д.). Соответствующие параметры колеблются в зависимости от изменений экономической активности (ВНП, объема промышленного производства и т. д.). В настоящий момент довольно сложно предсказать экономическую конъюнктуру, можно лишь наметить тенденции ее развития.

Это связано прежде всего с тем, что нестабильность и политические потрясения препятствуют точному определению всех факторов. Кроме того, международное окружение значительно отражается на национальной экономике. И наконец, почти невозможно спрогнозировать даты смены фаз и направить экономическую политику в правильное русло, даже зная тенденции. Положение может усугубиться и за счет действий предпринимателей, которые иногда вызывают серьезные отклонения конъюнктуры.

СИСМОНДИ ЖАН ШАРЛЬ ЛЕОНАР (1773—1842) — швейцарский историк, экономист. Критиковал противоречивость капитализма, решение этой проблемы видел в достижении гармонии социальных интересов на базе развития капитализма. Выступал против крупных капиталов, поддерживал мелкое капиталистическое производство.

Ж. Ш. Л. Сисмонди

Родился 9 мая 1773 г. в семье, принадлежащей старинному аристократическому роду. Детство Ж. Ш. Л. Сисмонди прошло в имении отца недалеко от Женевы. Окончил духовную кальвинистскую коллегию, затем поступил в университет, но прервал учебу из-за материальных трудностей отца. Начал работать в одном из лионских банкирских домов, но во время Французской революции был арестован. В двадцатилетнем возрасте Ж. Ш. Л. Сисмонди вместе с семьей приходится эмигрировать в Англию, затем в Италию, где он управлял хозяйством на усадьбе отца в провинции Тоскана. В это время он ознакомился с трудом А. Смита «Богатство народов» и начал писать свои первые научные произведения. Лишь в 1800 г. Ж. Ш. Л. Сисмонди возвратился в Швейцарию и полностью посвятил себя литературной и научной деятельности.

Его первые работы были основаны на опыте и наблюдениях, которые он получил в эмиграции. Благодаря трудам «Картина сельского хозяйства Тосканы» (1801 г.) и «О коммерческом богатстве, или о принципах политической экономии в их применении к торговому законодательству» (1803 г.), в которых он поддерживал позиции А. Смита, но затем он обосновал собственную систему экономических воззрений, положив начало новому направлению политической экономии. Вскоре он познакомился с мадам де Сталь и сопровождал ее в путешествии по Германии и Италии в 1804—1808 гг. Безусловно, именно наблюдения за экономическими процессами в этих крупных странах Европы, а также изучение немецкой и итальянской литературы различных направлений (экономика, политика, история) и определили яркий и многоплановый характер трудов ученого. Это был период творческого подъема Сисмонди, его популярность росла от публикации к публикации. Появился двухтомник «Истории итальянских лир» (1807 г.), лекции, посвященные романской литературе, «Литература южной Европы» (1813 г.). В 1813 г. ученый переехал во Францию, активно поддерживал Наполеона в своих статьях. После реставрации Бурбонов Сисмонди уехал в Англию, а через несколько лет возвратился в Швейцарию, в Женеву, где написал свои самые яркие труды по экономике и истории: «Новые начала политической экономии, или о богатстве в его отношении к народонаселению» (1819 г.), «Этюды по политической экономии» (1837 г.), «История французов» (в 31 томе), «История падения Римской империи» (в 2 томах) и др. Умер 21 июня 1842 г. в Женеве.

Значителен вклад Сисмонди в историю экономических учений. Лучшей работой ученого считаются «Новые начала политической экономии...», которые он назвал наперекор Д. Рикардо и его «Началам...». Этот труд в двух томах посвящен предмету и методу политической экономии, описанию производительного труда и разделения труда, характеристике народонаселения и доходов, реформ и воспроизводства.

СИСТЕМА — 1) порядок во взаимосвязи определенных действий; 2) форма организации; единство структурно расположенных и взаимосвязанных частей; 3) форма устройства общества; 4) объединение организаций или учреждений с однородными задачами.

СИСТЕМА БАЛЛОВ — способ оценки чьей-либо работы. Ценность работы зависит от суммы оценок по всем составляющим данную работу факторам (процесса обучения, наблюдения и т. п.). Сложность метода обусловлена многочисленными факторами, которые следует учитывать, а также их неравноценной значимостью.

СИСТЕМА БАЛАНСА НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА (СБНХ) — система балансов национальной экономики, система национальных счетов, которую традиционно используют страны с централизованным планированием. Переход к рыночной экономике породил проблему перехода от СБНХ к системе национальных счетов (СНС). По этому вопросу не существует единого мнения: некоторые полагают, что сохранение СБНХ в развивающихся странах более удобно, чем переход к СНС; другие видят решение проблемы в некой суперсистеме, сочетающей обе концепции. Большинство европейских стран в настоящее время используют СНС, однако разработка национальных счетов ведется и во многих развивающихся странах. В России деятельность по созданию системы национального счетоводства началась в 1988 г., при этом она базируется на методике Евростата.

СИСТЕМА БАНКОВСКАЯ — совокупность различных банковских и кредитных организаций, функционирующих как единый финансово-кредитный механизм. Двухуровневая банковская система представлена центральным банком на первом уровне и сетью расчетно-кредитных организаций, в том числе коммерческих банков, на втором. *Банковская система* мобилизует денежные средства и трансформирует их в ссудный капитал. В рамках банковской системы можно выделить три базовые группы кредитно-финансовых организаций: центральный банк, коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые учреждения.

Центральный банк занимает главенствующую позицию в кредитной системе. Обычно он государственный и выступает как инструмент регулирования макроэкономики. Центральному банку принадлежит монопольное право на эмиссию банкнот. Данный финансово-кредитный институт аккумулирует и хранит золотовалютный фонд страны, кассовые резервы других финансовых организаций, кредитует коммерческие банки и правительство, а также выполняет контролирующую функцию в отношении других кредитных учреждений.

Коммерческие банки — универсальные кредитные организации, так называемые «супермаркеты кредита». Выполняют кредитные, посреднические, фондовые операции, организуют платежный оборот в рамках народного хозяйства в целом.

Специализированные кредитно-финансовые учреждения функционируют в области кредитования некоторых отраслей и сфер хозяйственной деятельности. Они специализируются на определенных видах операций, занимают узкие сектора рынка и обслуживают клиентуру с особой спецификой. К ним относятся инвестиционные банки, страховые компании, сберегательные учреждения, пенсионные фонды и инвестиционные компании.

Инвестиционные банки занимаются эмиссией и размещением ценных бумаг. Они продают собственные акции или выступают заемщиками коммерческих банков, таким

образом, аккумулируют капитал, который затем используют в процессе своей деятельности.

Сберегательные учреждения аккумулируют сбережения физических лиц и инвестируют капитал, как правило, в финансирование жилищного и коммерческого строительства. К ним относятся кредитные союзы, ссудно-сберегательные ассоциации, взаимно-сберегательные банки.

Страховые компании функционируют в сфере страхования жизни, имущества, ответственности. В настоящее время возросла их роль в экономике как канала аккумулирования денежных сбережений населения и долгосрочного финансирования, в том числе крупнейших промышленных, транспортных и торговых корпораций.

Пенсионные фонды так же формируют страховой фонд экономики, который особенно значим в процессе расширенного воспроизводства. Пенсионные фонды инвестируют свои денежные резервы в ценные бумаги частных компаний или государства и таким образом финансируют экономику.

Инвестиционные компании выступают посредниками между нефинансовыми корпорациями и индивидуальным денежным капиталом. Велика зависимость инвестиционных компаний от колебаний курсов ценных бумаг. Рост курса собственных акций компании — это результат повышения цен на акции, которыми она владеет. В основном инвестиционные компании вкладывают свои капиталы в ценные бумаги корпораций.

В настоящее время специализированные кредитно-финансовые институты существенно потеснили коммерческие банки на рынке ссудных капиталов. Именно они являются основным резервуаром долгосрочного капитала на финансовом рынке. Однако несмотря на снижение удельного веса коммерческих банков в общих активах кредитно-финансовых организаций, они продолжают играть заметную роль в банковской системе: осуществляют депозитно-чековую эмиссию, краткосрочное финансирование, коммерческий кредит и т. п.

СИСТЕМА БЕСТАРИФНАЯ — система оплаты труда, при которой заработок работника или группы работников напрямую зависит от конечного результата деятельности коллектива. Этот распределительный вид оплаты труда объединяет личные и коллективные материальные интересы, так как заработная плата каждого работника — это доля фонда оплаты труда, заработанного коллективом в целом.

Признаки, характерные для бестарифной системы оплаты труда.

1. Прямая зависимость оплаты труда работников от коллективного фонда заработной платы, начисляемой по достижению результатов работы (в этом смысле бестарифная система является коллективной системой оплаты труда).

2. Коэффициенты, присваиваемые каждому работнику и характеризующие его квалификацию, вклад в общую деятельность по данным о предыдущих результатах труда, — базовый *коэффициент трудового участия* (КТУ).

Контрактная система оплаты, основанная на договоре работодателя с работником об определенной сумме вознаграждения за конкретную работу, также относится к бестарифным системам. Для служащих оплата труда основана на установленном для них по штатному расписанию *окладе* и премиальной системе. По своим характеристикам она напоминает повременно-премиальную систему, где вместо дневной или часовой тарифной ставки выступает годовой или месячный оклад. Особенности труда служащих и особенности подразделения, в котором они работают, учитываются при определении показателей и условий премирования.

Фонд оплаты труда

Фонд оплаты труда (ФОТ) служит базовым источником выплат заработной платы всем категориям работающего населения. Существует множество способов определить плановую величину ФОТ. В его состав входят оплаты за отработанное и неотработанное время, поощрительные выплаты, выплаты на питание, жилье, топливо.

Оплата за отработанное время включает:

1) заработную плату в зависимости от тарифной сетки и оклада или от сдельных расценок;
2) натуральную оплату в форме продукции;
3) вознаграждения, премиальные;
4) различные надбавки, например за совмещение профессий, должностей, за профессиональное мастерство, либо стимулирующие доплаты;
5) компенсации за режим работы, условия труда и т.д.

Оплата за неотработанное время — это оплата:

1) ежегодных и дополнительных отпусков;
2) льготных часов подростков;
3) простоев не но вине работника;
4) вынужденного прогула и др.

Единовременные поощрительные выплаты включают:

1) единовременные (разовые) премии;
2) вознаграждения, выплачиваемые в конце года (за стаж работы либо по итогам работы);
3) материальную помощь, выплачиваемую всему штату работников либо его большинству;
4) компенсации за отпуск, который не был использован;
5) акции, которые бесплатно выдаются сотрудникам в качестве поощрения, либо льготы на их приобретение и т. д.

СИСТЕМА БИРЖЕВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ. Рыночная экономика определяет необходимость создания *системы биржевых учреждений*, которая состоит из товарных, фьючерсных, фондовых бирж, бирж труда.

Товарная биржа

Товарная биржа выступает посредником при заключении торговых сделок. Среди задач, которые выполняет это учреждение, — организация товарной торговли, регулирование торговых операций, сообщение и публикация данных о ценах и влияющих на них факторах, например состоянии производственных мощностей, и т. д. На товарных биржах сделки заключаются относительно товаров и договоров на их поставку. В России с 1990 г. функционируют Российская товарно-сырьевая биржа, Московская городская и Московская областная товарные биржи и т. д.

Фондовая биржа

Областью деятельности фондовой биржи является купля-продажа ценных бумаг: акций, облигаций, векселей, ваучеров, сертификатов, коносаментов, варрантов. Стоимость акции характеризуется номинальной и биржевой ценой (курсом), по которой она продается или покупается. Курс акции изменяется в зависимости от спроса и предложения на рынке ценных бумаг, при этом он колеблется вокруг ее средней цены, которая равна размеру дивиденда, деленного на процентную норму и умноженного на 100. Превышение биржевой цены акции над номинальной носит название лаж, или ажио, ее снижение относительно номинала — дизажио. Новые выпуски ценных бумаг акционерные общества и государство размещают на первичном рынке. Сделки, касающиеся покупки или продажи ранее выпущенных ценных бумаг, проводятся на вторичном рынке (перепродажа посредством фондовых бирж и внебиржевой оборот). В современных условиях рынки ценных бумаг в форме фондовых бирж уходят в прошлое. Их успешно заменяют межбанковские телекоммуникации (например, «SWIFT»).

Валютные биржи

Появление валютных бирж предопределила необходимость обмена иностранной валюты для расчетов с иностранными партнерами. В России валютная биржа выполняет следующие задачи: концентрирует спрос и предложение на валюту; устанавливает единый курс национальной валюты по безналичным банковским операциям; определяет курс иностранных валют к рублю; служит гарантом при заключении валютных сделок; организует расчеты в рублях и иностранной валюте по сделкам; собирает и анализирует данные о функционировании валютного рынка.

Биржа труда

Биржа труда выступаег посредником между работодателем и работником и предназначена для согласования интересов этих сторон, регулирования спроса и предложения трудовых ресурсов, оказания социальной помощи безработным. Традиционно биржа труда ведет учет вакансий на предприятиях и незанятого населения; оказывает трудовую и материальную помощь безработным; организует курсы повышения квалификации работников и их переподготовку; финансирует дополнительные рабочие места и оказывает другие услуги на рынке труда, например проводит экспертизу профессиональной пригодности и т. п.

СИСТЕМА БЮДЖЕТНАЯ — это организация бюджетных отношений на различных уровнях государственного и местного устройства страны. Бюджетная система Российской Федерации имеет три уровня:

1) федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;

2) бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
3) местные бюджеты.

Консолидированный бюджет Российской Федерации составляют федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации.

Бюджет субъекта Российской Федерации (территориальный бюджет) — форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта Российской Федерации. Бюджет субъекта Российской Федерации и свод бюджетов муниципальных образований, находящихся на его территории, составляют консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации. Организация бюджетной системы, или *бюджетное устройство,* осуществляется в Российской Федерации на основе принципов, закрепленных в Бюджетном кодексе РФ, введенном в действие в июле 1999 г. Единообразная трактовка и классификация уровней и элементов бюджетной системы достигаются благодаря *бюджетной классификации.* Консолидированный бюджет РФ выступает в экономическом анализе обобщенным показателем бюджета и широко используется в анализе.

Структура доходов

Бюджетный потенциал в российской экономике формируется на 84% за счет налоговых поступлений, из которых основная часть приходится на налоговые платежи юридических лиц, а доля прямого подоходного налога с физических лиц составляет около 10% налоговых доходов. В условиях переходной экономики доходная часть бюджетной системы имеет еще одну объективную основу для формирования доходов: доходы от разгосударствления и приватизации. В результате особенностей приватизации данный вид доходов в Российской Федерации не получил развития.

Структура расходов

Структура расходов бюджета отражает глубокое реформирование и кризисное состояние экономической системы. Это проявляется прежде всего в сжатии бюджетных ассигнований на финансирование промышленности, энергетики, строительства, сельского хозяйства, науки и культуры. В этих условиях неизбежно повышается удельный вес расходов на оборону, государственное управление, обеспечение правоохранительной деятельности и безопасности, хотя и эти потребности государства финансируются по принципу удовлетворения минимальных потребностей. Существенной остается доля расходов на социально-культурные мероприятия, что связано, с одной стороны, с сохранившимся высоким уровнем социальных гарантий, а с другой, с отказом многих приватизированных предприятий от содержания объектов социально-культурной сферы и их передачей на баланс бюджетной системы.

Распределение расходов и доходов по уровняй бюджетной системы

В структуре доходов и расходов имеет значение распределение их по уровням бюджетной системы. Пропорции распределения доходов и расходов между федеральным бюджетом и территориальными бюджетами, куда входят бюджеты субъектов Федерации (республиканские, краевые, областные, окружные) и местные бюджеты, отражают *распределение налоговой базы, налоговых полномочий* и бюджетных функций по финансированию предоставления общественных благ и услуг. В ходе реформирования бюджетов территориальные бюджеты стали нести основную часть затрат по финансированию социально-культурных мероприятий, сельского хозяйства и рыболовства, а также расходы на управление. Последняя статья свидетельствует о значительном перераспределении функций власти и управления «вниз», в регионы, и росте управленческого аппарата на уровне субъектов Федерации и местных органов. Расходы на оборону полностью ложатся на федеральный бюджет, расходы на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности в силу наличия в федеративном государстве ряда совместных полномочий и предметов ведения центра и регионов финансируются как федеральным бюджетом (две трети ассигнований), так и бюджетами субъектов Федерации и местных органов. В переходной экономике существует возможность крупных финансовых доходов от государственного капитала (акций, паев), деятельности казенных предприятий, продажи государственного имущества. Ускоренная приватизация, однако, подорвала эту базу, во-первых, в силу активного использования методов льготной и бесплатной передачи имущества; во-вторых, вследствие существенной заниженности реальной рыночной стоимости активов; в-третьих, из-за широкого распространения коррупции, бесхозяйственности и отсутствия системы контроля за использованием государственного имущества. В силу незавершенности процессов рыночного реформирования, а также продолжающегося формирования структуры и механизма федеративных отношений реконструкция доходов и расходов бюджетной системы еще продолжается. Существенные изменения произошли в бюджетно-налоговой сфере в связи с принятием Бюджетного кодекса Российской Федерации и Налогового кодекса страны.

СИСТЕМА ВАЛЮТНАЯ — общее число экономических и правовых отношений, которые связаны непосредственно с функционированием валюты. Различают *национальные, региональные* и *мировые* валютные системы.

Цель валютной системы

Целью валютной системы является создание условий для того, чтобы обеспечивались денежные расчеты внутри страны и между странами. Особо значимыми элементами валютной системы являются выбор валютного курса, существование или отсутствие валютных ограничений, условия взаимной обрати-, мости валют, формы международных расчетов, работа международных валютных и золотых рынков, статус международных валютно-кредитных организаций, таких как Международный валютный фонд и др.

Мировая валютно-финансовая система — порядок расчетов между участниками платежного оборота с характерной только для него системой валютно-финансовых учреждений. Данный порядок исторически сложился на базе развития товарного производства, денежного обращения и международных экономических отношений и строго регламентируется межправительственными соглашениями и уставами международных организаций. На ход общественного воспроизводства, направления, темпы и пропорции экономического развития стран, их международные экономические отношения влияние различной степени оказывают валютные отношения, обладающие относительной самостоятельностью благодаря использованию платежных балансов, валютные курсы, кредитные и расчетные операции. В большинстве случаев это результат дальнейшей интернационализации хозяйственных укладов жизни, внедрения интеграционных тенденций в мировую экономику, значительного увеличения роли внешних факторов в национальном воспроизводственном процессе, повышения объемов мировой торговли валютой (в конце 90-х гг. XX в. — около 1,2 трлн долл. в день), возникновения и молниеносного распространения новых финансовых инструментов. Создание необходимых условий для обеспечения воспроизводства в рамках мирового хозяйства — социально-экономическая сущность валютных отношений.

Субъектами валютных отношений выступают занимающиеся внешнеэкономической деятельностью государства, предприятия, физические лица. Эти отношения осуществляются с помощью определенного механизма, который устанавливает правила расчета обменных курсов, порядок использования и выпуска средств международных платежей и т. д.

Основные элементы валютной системы

Государственно-правовая форма организации валютных отношений называется *валютной системой.* Валютные системы содержат такие взаимосвязанные и взаимозависимые элементы, как валюта и степень ее конвертируемости, работа валютного и золотого рынков, регламентация международной валютной ликвидности. Под международной валютной ликвидностью понимается наличие платежных средств, необходимых для погашения международных обязательств, и регламентация международных расчетов. Еще одним из элементов валютной системы являются органы регулирования, контроля и управления. Различают национальную и мировую валютные системы.

Национальная валютная система есть не что иное, как форма организации валютных отношений страны, определенная национальным законодательством. У истоков национальной валютной системы лежит денежная единица страны. В более широком смысле валюта — это денежное обязательство или любой платежный документ, которые используют в международных расчетах и выражают в национальной валюте. Спрос и предложение валюты зависят от денежных обязательств и требований страны, которые выражены в различных валютах и опосреду-

ют международный обмен услугами, товарами и движение капитала. Валютным законодательством стран регулируются формы и возможность применения национальной валюты в международных расчетах, а также порядок ее обмена на иностранные денежные единицы. От степени интегрированное™ страны в мировое хозяйство и других условий зависит, какие режимы обратимости валюты могут быть установлены. По своему экономическому содержанию валютная обратимость является элементом рыночного хозяйства. На валютном рынке и происходит обмен национальной валюты на иностранную, т. е. осуществляется купля-продажа. Обратимость дает владельцам национальной валюты право свободно распоряжаться денежными ресурсами внутри страны и за границей и в конечном счете способствует включению экономики страны в мировое хозяйство.

Мировая валютная система — это такая форма организации международных валютных, кредитных и расчетных отношений, которая закрепляется межгосударственными соглашениями. Исторически первой мировой валютной системой была система, в которой деньгами являлись такие благородные металлы, как золото и серебро, а затем только золото. Такой механизм получил название *золотого стандарта*. Он существовал в форме *золотомонетного, золотослиткового и золотодевизного стандартов*. С развитием международной торговли в XIX в. большинство стран ввело *золотомонетный стандарт* (Парижская валютная система). С данного момента времени курс и стоимость валют стали определяться количеством содержащегося золота в денежной единице. Свободно чеканились золотые монеты, при этом иные знаки стоимости, например монеты из других металлов и банковские билеты, могли свободно обмениваться на золото. Валютные ведомства или государственные банки должны были обменивать бумажные деньги на соответствующее количество золота. Банки часто закупали золото на международном рынке. Каждая национальная валюта имела золотое содержание, в соответствии с которым устанавливался ее паритет.

Валютный паритет — соотношение весовых количеств золота, которые содержатся в денежных единицах различных стран.

Система валютная Бреттон-Вудская — организационная форма мировых денежных отношений и расчетов, которая была установлена Бреттон-Вудской конференцией в 1944 г. Согласно этой системе роль мировых денег наряду с золотом выполняет доллар США.

СИСТЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ РЫЧАГОВ — результат взаимодействия мультипликатора и акселератора.

Теория внешнеторгового мультипликатора

Определить эффективность международной торговли помогает теория *внешнеторгового мультипликатора*. Применение данного мультипликатора позволяет вычислить степень влияния, которое оказывает внешняя торговля на динамику национального дохода, а также занятость и другие факторы экономического роста. В этой связи предположим, что первоначальные экспортные заказы приводят к росту объемов производства и это, в свою очередь, приведет к росту заработной платы в отраслях, которые выполняют данный заказ. Это приведет к повышению спроса на товары и вторичные потребительские расходы, способствующие росту производства и национального дохода.

Теория акселератора

В свою очередь, действие *акселератора* приводит к тому, что рост национального дохода способствует привлечению капиталовложений в экспортные отрасли, росту их производства и экспорта товаров.

Взаимодействие мультипликатора и акселератора

В результате *взаимодействия мультипликатора и акселератора* получится *система взаимодействующих рычагов*, регулирование которых, согласно теории Кейнса, может стимулировать рост *эффективного спроса*, загрузку производственных мощностей, полную занятость и экономический рост.

СИСТЕМА ДЕНЕЖНАЯ — организационная форма денежного обращения в стране, которая сложилась исторически и закреплена национальным законодательством. Денежная система включает следующие законодательно установленные в стране элементы: денежные знаки страны, денежные единицы, правила эмиссии и формы обращения денег, денежные отношения. В экономике деньги находятся в непрерывном кругообороте, меняя своих владельцев, и таким образом имеют постоянную динамику. Это движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг, называется *денежным обращением*. Им обслуживается реализация товаров, в том числе и движение финансового капитала.

Компоненты денежной системы

В мире существует множество различных систем денежного обращения, сложившихся исторически и закрепленных законодательно каждым государством. К важнейшим компонентам денежной системы относятся:

1) национальная денежная единица (доллар, рубль, франк, марка, иена, крона и т. д.), в которой выражаются цены товаров и услуг;
2) система бумажных и кредитных денег, разменных монет, являющихся в наличном обороте законными платежными средствами;
3) система эмиссии денег, т. е. законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;
4) государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

Основные типы систем

В зависимости от вида обращаемых денег можно выделить два основных типа систем денежного обращения:

1) система обращения металлических денег, при наличии в обращении полноценных золотых и/или серебряных монет, выполняющих все функции денег, а кредитные деньги могут свободно обмениваться на денежный металл (в монетах или слитках);
2) система обращения бумажных и кредитных денег, которые не обмениваются на золото, а само золото вытеснено из обращения.

Системы обращения денег

На протяжении всей истории сформировались следующие разновидности систем обращения металлических денег: биметаллизм и монометаллизм. Биметаллизм, базирующийся на использовании в качестве денег двух металлов — золота и серебра, существовал в ряде стран Западной Европы в XVI—XIX вв. Но в конце XIX в. падение цены серебра из-за изменения условий его производства привело к быстрому изменению соотношения стоимости серебра и золота. В итоге золотые монеты были совсем вытеснены из обращения. В результате избыток серебряных монет привел к прекращению их чеканки и место биметаллизма занял монометаллизм, когда в качестве денежного материала стал использоваться лишь один металл — золото, а бумажные и кредитные деньги свободно обменивались на этот металл. В монометаллизме существует несколько направлений:

1) золотомонетный стандарт, существовавший вплоть до Первой мировой войны и характеризующийся обращением золотых монет и свободным обменом золота на бумажные и кредитные деньги;
2) золотослитковый стандарт, введенный во Франции и Англии в годы Первой мировой войны и дававший возможность обмена знаков стоимости на золото лишь при предъявлении суммы, соответствующей цене стандартного слитка золота;
3) золотодевизный стандарт, введенный в 1920-х гг. во многих странах, когда банкноты разрешалось обменивать на иностранную валюту (девизы), разменную на золото.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. привел к завершению эпохи монометаллизма. В западных странах с 30-х гг. XX в. медленно, но верно система неразменных кредитных денег начинает свое формирование. Отличительным чертами данной системы являются:

1) господствующее положение кредитных денег;
2) демонетизация золота, т. е. его уход из обращения;
3) отказ от обмена банкнот на золото и отмена золотого содержания банкнот;
4) усиление эмиссии денег для кредитования частного предпринимательства и государства; значительное расширение безналичного оборота;
5) государственное регулирование денежного обращения.

Таким образом, современная система денежного обращения — это систематизированный обмен неразменных на золото бумажных и кредитных денег, разменных монет. Товарные деньги трансформировались в символические и кредитные деньги. Современные деньги неразрывно связаны с развитием кредита, а функции денег представлены деньгами как платежными средствами.

СИСТЕМА ЙОРКА — это такая организация сдельной оплаты труда, при которой

рабочий получает треть теоретически установленной суммы заработной платы вне зависимости от уровня производительности и затраченного им рабочего времени. Оставшиеся две трети раскладываются на рабочие часы по нормативам и выплачиваются по мере отработки этих часов. При такой системе плата за сверхурочную работу исключена.

СИСТЕМА КАЧЕСТВА — общее количество организационных структур, методик, процессов и ресурсов, которые необходимы для общего управления качеством продукции. Действие данной системы распространяется на все этапы цикла жизни продукции, образуя при этом так называемую петлю качества. *Петля качества* — модель взаимозависимости различных видов деятельности, которые влияют на качество на различных стадиях, начиная от определения потребностей и заканчивая оценкой их удовлетворения. При разработке системы качества учитывается конкретная деятельность предприятия, но в любом случае она обязана охватывать все стадии модели «петля качества»: маркетинг, поиск и изучение рынка; проектирование и/или разработку технических требований к продукции; материально-техническое снабжение; подготовку и разработку производственных процессов; контроль и испытания; производство; упаковку и хранение; сбыт и распределение продукции; монтаж и эксплуатацию; техническую помощь в обслуживании; утилизацию после использования изделия. Данная система качества обязана обеспечить управление качеством на всех участках модели «петля качества», участие всех работников для обеспечения качества конечной продукции, взаимосвязь деятельности, связанной с повышением качества, с деятельностью, связанной со снижением затрат, обязательность по выявлению дефектов и устранению причин, которые вызвали эти дефекты.

СИСТЕМА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ — общее число всех коммерческих банков, а также кредитных и сберегательных учреждений.

Система охватывает:
1) коммерческие банки;
2) инвестиционные банки;
3) инновационные банки;
4) ипотечные банки;
5) банки потребительского кредита;
6) сберегательные банки.

СИСТЕМА КРЕДИТНАЯ — общее число кредитных отношений, которые существуют в стране, в том числе форм и методов кредитования банков или других кредитных учреждений, которые организуют и осуществляют отношения такого рода.

Сущность кредитно-денежной системы

Современная кредитно-денежная система является результатом приспособления кредитных институтов к потребностям рыночной экономики, сформировавшимся в ходе длительного исторического развития. С институциональной позиции кредитно-денежная система — не что иное, как комплекс валютно-финансовых учреждений, которые активно использует государство для регулирования экономики.

Звенья кредитно-денежной системы

В современной кредитно-денежной системе существует три основных звена:
1) центральный банк;
2) коммерческие банки;
3) специализированные кредитно-финансовые институты. Центральный банк занимает главенствующее положение в кредитно-денежной системе, его еще называют банком банков.

В разных странах *центральные банки* исторически выделились из массы коммерческих банков как главные эмиссионные центры, т. е. государство дало им исключительное эмиссионное право на банкноты. Некоторое число центральных банков были сразу учреждены как государственные институты (Немецкий федеральный банк, Резервный банк Австралии), другие были национализированы после Второй мировой войны (Банк Франции, Банк Англии, Банк Японии, Банк Канады, Банк Нидерландов). Некоторые центральные банки до сих пор существуют на основе смешанной государственно-частной собственности (например, Федеральная резервная система США, возникшая в 1913 г.). В 1991 г. был создан Центральный банк России, действующий в соответствии с Законом о Центральном банке от 13 декабря № 2030-1 ст. 22 «О Центральном банке Российской Федерации». Центральные банки выполняют ряд следующих важных функций: эмиссия банкнот; хранение государственных золотовалютных резервов; хранение резервного фонда иных кредитных учреждений; кредитно-денежное регулирование экономики; кредитование коммерческих банков и кассовое обслуживание государственных учреждений; проведение расчетов и переводных операций; контроль над деятельностью кредитных учреждений.

Коммерческие банки представляют собой главные «нервные» центры кредитно-денежной системы. Современный коммерческий банк как кредитно-финансовое учреждение носит универсальный характер. На зарождающихся этапах развития банковского дела коммерческие банки имели дело преимущественно с торговлей, кредитовали, осуществляли транспортировку, хранение и другие операции, которые были связаны с товарным обменом. В сегодняшний момент коммерческие банки могут предложить своим клиентам до 200 разнообразных видов банковских услуг. Конституирующие операции коммерческих банков подразделяются на *пассивные* (прием депозитов, т. е. привлечение средств клиентов) и активные (выдача кредитов, т. е. размещение средств). Прибыль банков есть разница между суммой процентов, которые были получены ими по выданным кредитам, и суммой процентов, которые были уплачены им по депозитам. При этом коммерческие банки, осуществляя денежные платежи и расчеты, могут заниматься посреднически ми операциями, например по поручению клиента на комиссионной основе, к ним также относятся обязательства по торговым сделкам или обеспечение финансовых гарантий. В том числе банки осуществляют доверительные операции (т. е. они берут на себя функции доверенного лица и в этом качестве выполняют операции по управлению имуществом и/или ценными бумагами клиентов). На протяжении последнего десятилетия главной тенденцией в развитых странах стало дерегулирование финансовых рынков, которое выражается в смягчении или полной отмене запретов и ограничений в финансовой области деятельности. В частности, были отменены ограничения на территориальную экспансию банков, на предельный уровень ставок и тарифов в различных операциях, была выявлена возможность использования новейших финансовых инструментов и видов обслуживания. Это все вызвало резкое усиление конкуренции в банковском секторе экономики.

Особое место в современной рыночной экономике занимают *специализированные кредитно-финансовые институты*, такие как пенсионные фонды, страховые компании, взаимные фонды, инвестиционные и ипотечные банки, ссудно-сберегательные ассоциации и т. п. Перераспределяя громадные денежные ресурсы, данные институты становятся активными участниками в процессах накопления и эффективного размещения капитала. В сумме активы всех этих специализированных кредитно-финансовых учреждений США практически вдвое превышают активы коммерческих банков.

Ведущую роль в кредитной системе занимает центральный банк, относительно независимый, но согласующий с государством проводимую кредитно-денежную политику. Таким образом, он является монополистом в эмиссионных вопросах денег и регулирует деятельность не только коммерческих банков, но и специализированных кредитно-финансовых институтов.

СИСТЕМА ЛИЦЕНЗИОННАЯ — регулирование внешнеторговых операций, достигаемое с помощью выдачи государственных разрешений (лицензий) на ввоз и/или вывоз товаров; организационная форма регулирования внешнеэкономической деятельности; самый распространенный инструмент прямого регулирования экспортно-импортных потоков. *Лицензионная система* предполагает, что государство через специально уполномоченное ведомство выдает лицензию на внешнюю торговлю определенными, указанными в списках разрешенными по импорту и экспорту товарами.

Виды лицензионных систем

Системы лицензирования весьма различны, но основные виды лицензий можно свести к двум: *автоматической* (или генеральной) лицензии, которая дает право на беспрепятственный ввоз или вывоз товара, включенного в списки в течение определенного периода времени, и *неавтоматической* (или разовой индивидуальной) лицензии, которая разрешает импорт или экспорт определенного товара с данными о его количестве, стоимости, стране происхождения (или назначения), реже — таможенного пункта, через который вывозится (или ввозится) товар.

Регламентирование лицензионных систем

Использование лицензионных систем регулирования стоит у истоков ряда международно-согласованных норм. К ним, в частности, непосредственное отношение имеют некоторые положения ГАТТ, а также Соглашение по процедурам лицензирования импорта, которое было заключено в рамках ГАТТ.

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ — действующая непрерывно система взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов, которая предназначена для сбора, анализа, классификации, оценки и распространения необходимой и точной информации в целях использования ее распорядителями сферы маркетинга для совершенствования планирования, воплощения в жизнь и контроля над исполнением маркетинговых мероприятий.

Элементы системы маркетинговой информации

Информация собирается и анализируется четырьмя вспомогательными системами, образующими и составляющими систему маркетинговой информации: системой внутренней отчетности; системой сбора внешней текущей маркетинговой информации, системой анализа маркетинговой информации и системой маркетинговых исследований,

Назначение системы маркетинговой информации

Совокупность информации, идущей к управляющим по маркетингу, с помощью которой они проводят анализ, планирование, претворение в жизнь и контроль над исполнением маркетинговых мероприятий. Обратный поток информации в сторону рынка является принятыми управляющими решениями и прочими коммуникациями. Собранная информация помогает управляющим в принятии основных решений. Например, управляющим по марочным товарам, чтобы принять решение о размере ассигнований на рекламу, нужно иметь в наличии данные о числе людей, осведомленных о марке, о размерах рекламных бюджетов и стратегических целях конкурентов, в том числе об относительной эффективности рекламы в комплексе мер по продвижению и т. п.

Система сбора внешней текущей маркетинговой информации

Система сбора внешней текущей маркетинговой информации дает руководителям информацию о новейших событиях. *Система сбора внешней текущей маркетинговой информации* — набор источников и методических приемов, с помощью которых руководители получают повседневную информацию о событиях, происходящих в коммерческой среде. Руководители узнают о внешней текущей маркетинговой информации, читая книги, газеты, журналы и специализированные издания, общаясь с клиентами, поставщиками, дистрибьюторами и другими лицами, которые не относятся к штатным работникам фирмы, в том числе обмениваясь сведениями с другими управляющими и сотрудниками самой фирмы. Хорошо организованные фирмы принимают дополнительные меры для повышения качества и количества собираемой внешней текущей маркетинговой информации. Во-первых, они обучают продавцов и, поощряя их, просят фиксировать происходящие события и немедленно сообщать о них. Также они находятся в очень выгодном положении для сбора сведений, которые нельзя получить другими методами. Во-вторых, фирма стимулирует дистрибьюторов, розничных торговцев и других своих союзников к передаче ей важных сведений. Существуют фирмы, которые специально назначают специалистов, ответственных за сбор внешней текущей маркетинговой информации. В-третьих, компаниями покупаются необходимые сведения у сторонних поставщиков внешней текущей информации. В-четвертых, ряд отдельных фирм имеет специальные отделы для сбора и распространения текущей маркетинговой информации.

Система анализа маркетинговой информации

Маркетинговые исследования — систематический подход определения круга данных, которые необходимы в связи со стоящей перед фирмой маркетинговой задачей, их сбор, анализ и отчет о достигнутых результатах.

Система анализа маркетинговой информации — набор совершенных методов анализа маркетинговых данных и проблем.

СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ. Фирма, нацелившаяся на зарубежную деятельность, обязана разбираться и в ограничениях, и в возможностях, присущих системе международной торговли.

Тариф как торговый ограничитель

В попытках организовать реализацию своей продукции в другой стране фирма столкнется с разнообразными торговыми ограничениями. Наиболее распространенным ограничением является таможенный тариф, который представляет собой налог, взимаемый иностранным правительством с некоторых ввозимых в его страну товаров. Данный тариф преследует две цели: увеличить поступления (фискальный тариф) или защитить интересы отечественных фирм (протекционистский тариф).

Квота как торговый ограничитель

Следует заметить, что экспортер также может столкнуться с квотой, суть которой заключается в ограниченном количестве товара определенной категории, который допущен к ввозу в страну. Основные задачи квоты — в сохранении иностранной валюты, защите местной промышленности и охране занятости. Предельной формой квоты является эмбарго, при котором некоторые виды импорта оказываются под запретом. Сопротивление торговле может оказывать и валютный контроль, с помощью которого регулируют объемы наличности в иностранной валюте и ее обменный курс на другие валюты.

Нетарифные ограничители

Фирма может иметь дело и с рядом нетарифных барьеров, таких как дискриминация ее предложений, существование производственных стандартов, дискриминирующих товары. Каждая страна имеет свою специфику, в которой необходимо разобраться.

СИСТЕМА НАЛОГОВАЯ — организационная форма налогообложения, соответствующая определенным законодательным актам государства, принципам построения и взимания налогов.

Основные требования, предъявляемые к налоговой системе:

1) равные доходы в равных условиях их получения облагаются одинаковыми по величине налогами; с равных доходов в разных условиях их получения взимаются разные налоги;
2) ставки налогообложения едины для всех предприятий вне зависимости от форм собственности и для всех граждан вне зависимости от вида деятельности при равенстве полученных доходов;
3) система налогов комплексна, т. е. опирается на разные способы налогообложения (поимущественное, подоходное и т. п.);
4) сочетание гибкости и стабильности налоговой системы обеспечивает своевременное воздействие на экономические интересы участвующих в общественном производстве;
5) единая налоговая ставка дополняется системой налоговых льгот, которые носят целевой и адресный характер. Действие льгот наступает автоматически, если выполняются все условия, установленные законом.

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНАЯ — *воспроизводящаяся* система. Эта система подразумевает то, что вопрос о внутренних источниках ее простого и расширенного воспроизводства является центральным вопросом экономической выживаемости страны. Отсюда следует, что определение данных источников, распределение прав собственности, экономических и финансовых механизмов, оптимальной структуры экономики, вида социально-трудовых отношений, форм связи с внешним миром, системы управления экономикой в целом, экономических границ национальной экономики — это ключевой элемент системы национальной экономики.

Сферы жизни общества, влияющие на воспроизводство национальной экономики

Воспроизводство национальной экономики, вытекающее из ее содержания, нужно рассматривать и в связи с другими сферами жизни общества, и прежде всего со сферой социального уклада жизни людей, или с социальной структурой общества, особым типом организации воспроизводства семей и индивидов в обществе. В сфере социальных и политических отношений формируются институты, деятельно ограничивающие экономическую жизнь общества, и это в большинстве случаев определяет эффективность или неэффективность национально ориентированных экономических решений.

Изучение национальной экономической системы

Изучение национальной экономической системы должно опираться на выявление как общих закономерностей экономического развития, которые неизбежно преломляются в экономике страны, так и ее своеобразия, вытекающего из неэкономических основ

жизни общества и сочетания различных укладов экономической жизни страны. Экономические системы возникают и развиваются в результате развития экономики и общества. Вследствие чего основные черты национальной экономической системы, в том числе и ее существенные свойства, являются продуктом развития общества на всех его этапах.

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ — федеральная правительственная программа, содержащая базовый пакет страхования здоровья всех граждан, не предусматривающая прямых выплат и финансируемая за счет негосударственных средств.

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ (СНС) — балансово-экономический свод таблиц, отражающий как расходы субъектов хозяйственной деятельности на покупку товаров, так и доходы от результатов хозяйственной деятельности.

Данная система базируется на сводных счетах валового внутреннего продукта, капиталовложениях, доходах и расходах домохозяйств и государственных учреждений, внешнеэкономических операций. Кроме того, СНС включает балансовые таблицы, которые расшифровывают сводные показатели или те, которые имеют самостоятельное значение.

Показатели СНС

На базе СНС рассчитываются следующие макроэкономические показатели:

1) валовый национальный продукт (ВНП), представляющий рыночную ценность всех конечных благ, произведенных в стране в течение года;
2) валовый внутренний продукт (ВВП). Этот показатель является своего рода модификацией ВНП, но при этом в отличие от последнего включает результаты деятельности на территории данной страны всех экономических субъектов независимо от их национальной принадлежности;
3) чистый национальный продукт (ЧНП) представляет собой сумму конечной продукции и услуг, которая осталась для потребления после замены описанного оборудования. ВНП превышает его на сумму амортизационных отчислений;
4) национальный доход (НД) представляет собой величину доходов всех поставщиков производственных ресурсов, при помощи которых создается ЧНП;
5) личный доход (ЛД) показывает количество денег, поступающих на цели личного потребления населения, и является отражением перераспределительных процессов в движении НД;
6) чтобы охарактеризовать доход, потраченный населением по собственному усмотрению, используется показатель располагаемого дохода (РД). Для расчета РД из ЛД вычитается общий объем налогов, который выплачивает население;
7) для того чтобы измерить итоговые результаты развития страны за всю ее историю, используется показатель национального богатства (НБ). НБ — это общее число материальных благ, накопленных в стране на данный момент времени.

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ РАСШИРЕННАЯ (РСНС) — французская система национальных счетов, которая возникла в числе первых и прошла путь от опубликованной в 1946 г. Дюмонтье, Гаванье, Фроманом СНС для Франции за 1938 г. до современной системы, которая получила название расширенной системы национального счетоводства (РСНС), опубликованной впервые в 1976 г. Эта система и по сей день используется во Франции как для макроэкономического регулирования, так и для аналитического и прогнозного анализа работы Министерства экономики, Генерального комиссариата по планированию финансов и бюджета и других учреждений, в том числе различных научных центров. Национальное счетоводство Франции отличалось самобытностью и чрезмерной привязанностью к специфике страны. И в настоящие дни отличительной чертой французских счетов является интенсивное использование бухгалтерских данных по предприятиям, которые получены из фискальных источников, и ежегодное статистическое обследование предприятий, а также сохранение свободной экономической таблицы, не вошедшей в международную систему. Переход от старой французской системы СНС был объяснен одними современниками триумфом государственных влияний, близких к социализму, другими — триумфом международного либерализма.

Р. Скарзони в своей книге «Реформа национального счетоводства Франции: эволюция идеологии. Тетради по политэкономии № 5» писал, что переход к РСНС показал полный отказ от либеральной идеологии и замену ее на глубоко социалистический анализ экономической реальности.

СИСТЕМА ОБМЕННЫХ КУРСОВ — общее число норм и правил, которое отражает на внешнем валютном рынке поведение центрального банка страны. К основным правилам данной системы относится поддержание на фиксированном уровне обменных курсов с помощью вмешательства центрального банка или поддержание абсолютной гибкости курсов без вмешательства центрального банка.

СИСТЕМА ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ — общее число средств и методов получения, в том числе и методов преобразования информации, позволяющее на базе исходного массива данных получить совокупность выходных показателей, которые необходимы для анализа, контроля, планирования, управления.

СИСТЕМА ООН. В 1950 г. Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС) опубликовала упрощенную стандартную систему национальных счетов, преобразованную в 1958 г. в стандартную систему национального счетоводства. Это было необходимо для унифицирования разработки СНС в разных странах. Система национальных счетов от 1952 г. многократно существенно пересматривалась. ООН рекомендовала согласованный план счетов для учета и представления основных товарных и денежных потоков в производстве, потреблении, накоплении и внешней торговле (содержал 6 счетов и 12 вспомогательных таблиц). В 1968 г. он был дополнен таблицами затрат и выпуска, финансовыми счетами, счетами институциональных секторов, и в нем стали различаться рыночное и нерыночное производство и т. д. Совершенствование последующих методов СНС дало возможность создания современной системы национального счетоводства объединенных наций. Она отличалась принципиально новыми методами разбивки производства по отраслям народного хозяйства и другим производителям, включением в СНС межотраслевого баланса, более подробным учетом финансовой сферы с выделением финансовых секторов и потоков финансовых активов, а также введением балансов имущества.

СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА — *заработная плата* — форма вознаграждения за труд и важный стимул работников фирмы, выполняющая воспроизводственную, социальную, учетную и стимулирующую (мотивационную) функции.

Воспроизводственная функция является обеспечением возможности воспроизводства рабочей силы, стимулятором (мотивационной функцией), направленным на увеличение заинтересованности работников в развитии производства; социальная функция ведет к реализации принципа социальной справедливости; учетная функция в процессе образования цены продукта характеризует величину участия живого труда, его долю в совокупных издержках производства.

Факторы, оказывающие влияние на уровень оплаты труда

Общий уровень оплаты труда на фирме зависит от пяти основных факторов, таких как:

1) результат хозяйственной деятельности предприятия;
2) кадровая политика предприятия;
3) стоимость жизни (потребительской корзины);
4) уровень безработицы в регионе, области, а также среди работников соответствующих специальностей;
5) влияние профсоюзов, государства, конкурентов и др.

Задача рациональной заработной платы

Рациональная организация оплаты труда на предприятии помогает стимулировать результаты труда и деятельности его работников, тем самым обеспечивая конкурентоспособность на рынках готовой продукции и труда и необходимую рентабельность и прибыльность продукции. Задача рациональной организации оплаты труда — в обеспечении соответствия между ее величиной и трудовым вкладом работника в совокупные результаты хозяйственной деятельности предприятия, т. е. в установлении соответствия между мерой труда и мерой потребления.

Схема вознаграждения на мелких предприятиях

На различных предприятиях действуют собственные системы оплаты и стимулиро-

вания труда. Принципиальные отличия существуют в построении систем вознаграждения на мелких и крупных фирмах. К примеру, у большинства мелких фирм есть ограниченные возможности в предоставлении внутри них фирменных льгот. Обычно не существует дополнительного пенсионного страхования (помимо государственного), нет строго обозначенных путей развития карьеры в рамках фирмы, а стимулирование ведется в основном за счет конкурентоспособного, т. е. весьма высокого, уровня основной заработной платы. Работников мелких предприятий влечет сама возможность получения работы, увеличение степени самостоятельности, возможность приобретения опыта, требующегося для получения работы в солидных фирмах.

Схема оплаты на крупных предприятиях

Крупные фирмы имеют больше возможностей в построении наиболее гибких систем вознаграждения. Для этого они применяют солидные пакеты льгот, дополнительного внутрифирменного социального страхования, а также участия в собственности, обеспечивающего привязку интересов персонала к фирме.

Принципы, лежащие в основе организации оплаты труда на предприятии

В основе организации оплаты труда на фирме могут лежать следующие основные принципы:

1) форма материального вознаграждения должна быть конкурентоспособной относительно формы вознаграждения других организаций;
2) учет размера минимальной оплаты труда, установленной государством;
3) обеспечение с помощью государственных и внутрифирменных гарантий труда социальной защищенности работников организации;
4) осуществление оплаты в зависимости от количества и качества затраченного труда и по конечным результатам производства;
5) дифференциация заработной платы, зависящая от условий труда, квалификации работника, отраслевой и региональной принадлежности предприятия; обеспечение рациональных соотношений в оплате сложного и простого, умственного и физического труда; систематическое повышение реальной заработной платы, т. е. увеличение темпов роста номинальной заработной платы над темпами инфляции;
6) превышение темпов роста производительности труда над темпами роста усредненной заработной платы.

Тарифные системы

Основная заработная плата различается по способу формирования и может выступать как тарифная или бестарифная система оплаты труда. Тарифная система оплаты труда строится как на основе различных тарифных сеток, так и на базе единой тарифной сетки.

СИСТЕМА ПЛАВАЮЩИХ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ — система обменных курсов. Свободно плавающий валютный курс — курс, складывающийся на валютном рынке из-за взаимодействия спроса и предложения без любого рода вмешательства государства в данный процесс. При плавающем обменном курсе его величина или цена иностранной валюты, выраженная в национальной валюте, находятся в зависимости от факторов, которые определяют спрос и предложение иностранной валюты. Изменения курса национальной валюты означают или ее обесценение, т. е. когда при покупке единицы иностранной валюты требуется больше национальной, или подорожание, когда при покупке единицы иностранной валюты затрачивается меньше национальной.

Факторы, определяющие динамику спроса и предложения иностранной валюты

Из множества факторов, которые определяют динамику спроса и предложения иностранной валюты, часто выделяют потребности в валюте, чтобы обеспечить импорт, валютную выручку от экспорта, относительные изменения в соотношении цен между странами, изменения во вкусах потребителей, в уровне доходов. Различия по странам в реальных процентных ставках, мотивы спекуляции и предосторожности играют важную роль в изменениях спроса и предложения валюты. Так, в конце 1990-х гг. в России инфляционные ожидания многократно приводили к резкому росту спроса на иностранную валюту и существенному обесценению рубля.

Достоинства плавающих обменных курсов

Важнейшим достоинством системы плавающих обменных курсов является происходящая *автоматическая корректировка платежного баланса* и, следовательно, отсутствие необходимости в использовании валютных резервов. Активное сальдо, или дефицит платежного баланса, сводится к нулю соответствующим увеличением или снижением курса национальной валюты и не существует без интервенции со стороны государства. Из других достоинств системы гибких курсов можно выделить возможность наиболее эффективного использования преимуществ международного разделения труда, облегчение целей поддержания внутреннего равновесия. В данном случае кредитно-денежная политика, освобожденная от решения задач регулирования платежного баланса, т. е. внешнеэкономического равновесия, используется для достижения внутриэкономического равновесия — противоинфляционной политики, т. е. борьбы со спадами и безработицей и др. К числу недостатков системы гибких курсов можно отнести неопределенность и нестабильность, которые связаны с неконтролируемым колебанием обменного курса.

Недостатки системы свободно плавающих валютных курсов

Данные факторы приводят к следующим негативным последствиям: уменьшению объема внешней торговли, инвестиций, ухудшению в условиях торговли (соотношения экспортных и импортных цен товаров), улучшению внутренней нестабильности, особенно для стран с высокой открытостью экономики. Влияние фактора нестабильности Особенно сильно сказывается в краткосрочном периоде, когда спрос и предложение иностранной валюты не эластичны по цене, т. е. по номинальному обменному курсу.

СИСТЕМА ПЛАТЕЖЕЙ ЭЛЕКТРОННАЯ (система электронных денег) — система безналичного расчета между продавцами и покупателями, банками и их клиентами, которая осуществляется с помощью компьютерной сети, систем связи посредством применения средств кодирования информации и автоматической ее обработки. Данная система включает в себя ряд таких элементов, как автоматизированная расчетная палата, система автоматизированного кассира и система терминалов, которые установлены в пунктах покупки товаров или предоставления услуг. Автоматизированная расчетная палата является сетью банков, которые связаны единым вычислительным центром. Автоматизированный кассир может проводить ряд следующих денежных операций: получение денег с банковского счета, прием вкладов, платежей.

СИСТЕМА ПОДДЕРЖАНИЯ УРОВНЯ ДОХОДОВ — программы, имеющие целью ликвидировать бедность и сократить неравенство в распределении доходов.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СНС — система, не ограничивающаяся валовым внутренним (ВВП) и валовым национальным продуктом (ВНП), которые отражают состояние и динамику совокупных величин. В связи с этим рассматривается взаимосвязь таких производных макроэкономических показателей, как: *валовой национальный продукт (ВНП)* — амортизация; *чистый национальный продукт (ЧИП)* — косвенные налоги на бизнес; *национальный доход (НД)* — взносы на социальное страхование, налоги на доходы корпораций, нераспределенные прибыли корпораций, трансфертные платежи; *личный доход (ЛД)* — налоги на личный доход; *располагаемый доход (РД).* ЧИП есть не что иное, как ВНП за вычетом амортизационных отчислений. При вычитании из ЧИП косвенных налогов на бизнес в результате получится НД. Различают *произведенный НД* (объем вновь созданной стоимости товаров и услуг) и *использованный НД* за вычетом потерь (от стихийных бедствий, ущерба при хранении) и внешнеторгового сальдо. ЛД образуется за вычетом из НД взносов на социальное страхование, налогов на корпорации и их нераспределенные прибыли, т. е. фактически трудовых заработанных доходов, в основном не доходили до домохозяйства. Вместе с этим часть доходов, например трансфертные платежи, идут в домохозяйства, при этом не являясь результатом труда. РД — доход, который остается в личном распоряжении за вычетом из ЛД налогов на личные доходы. В СНС *норму накопления и потребления* определяют в процентах от ВВП, а не от НД. В отличие от этого в России до настоящего времени применяется разбивка НД на фонд потребления, который направлен на удовлетворение материальных и культурных потребностей людей, а также потребностей общества на образование, оборону и т. д., и фонд накопления, который направлен на обеспечение расширенного воспроизводства.

СИСТЕМА ПОСТАВОК С ФИКСИРОВАННЫМ ИНТЕРВАЛОМ ВРЕМЕНИ МЕЖДУ ЗАКАЗАМИ. Название самой системы говорит о периоде между поставками, который является постоянным (неделя, месяц, квартал и т. д.). По истечении каждого периода проверяется уровень запасов и исходя из этих данных определяется нужный размер следующей партии поставок. Размер заказываемой партии товара рассчитывается как разность между необходимым количеством запасов и фактическими остатками, при этом учитывается время на выполнение заказа и текущее потребление запасов.

СИСТЕМА ПОСТАВОК С ФИКСИРОВАННЫМ РАЗМЕРОМ ЗАКАЗА. Название говорит об основополагающем параметре системы — размере заказа, являющемся фиксированным и не меняющемся при любых условиях работы системы.

Определение размера заказа — первая задача, решаемая при работе с данной системой управления запасами. В российской практике часто возникают ситуации, когда размер заказа определяется по определенным частным соображениям организаций. К примеру, сюда можно отнести удобство транспортировки или возможность загрузки складских помещений. В системе с фиксированным размером заказа объем закупки должен быть как рациональным, так и оптимальным, т. е. самым наилучшим.

Критерии оптимизации заказа

Критерий оптимальности — минимум совокупных затрат на хранение запасов и повторение заказа. Этот критерий включает два фактора, которые действуют на величину названных совокупных затрат:

1) затраты, которые связаны с хранением, заработной платой персонала, арендой, потерей от естественной убыли и т. д.;
2) затраты, которые связаны с оформлением и получением заказа с фиксированным размером запаса.

Большая величина фиксированного размера запаса соответствует меньшим удельным затратам на его доставку, но большим затратам на его хранение.

СИСТЕМА ПОСТРОЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ МАТРИЧНАЯ — схема распределения полномочий, предназначенная для объединения в группу специалистов компании для работы над специальным проектом.

СИСТЕМА РАСЧЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ — система расчетов между предприятиями, проводящаяся коммерческими банками, имеющими в хранении денежные средства предприятий на счетах; они зачисляют на эти счета поступающие суммы и выполняют распоряжения предприятий об их перечислении, выдаче средств со счетов и иные банковские операции. С помощью соглашений проводятся зачеты взаимной задолженности, которые минуют банки. В данном случае банку предоставляется поручение и чек на незачтенную сумму. Договорами определяются формы расчетов между предприятием и его контрагентами.

Расчеты при помощи платежных поручений

Платежное поручение представляет собой поручение предприятия обслуживающему банку о перечислении определенной суммы со своего счета. Оно действует 10 дней со дня выписки (день выписки в расчет не принимается). Поручение исполняется только при существовании у предприятия средств на счете в банке. Если поставки равномерны и постоянны, расчеты между предприятиями зачастую осуществляются в порядке плановых платежей на базе заключенных договоров при использовании платежных поручений. Платежные поручения могут быть срочные, долгосрочные и отсроченные.

Расчеты при помощи платежных требований-поручений

Платежное требование-поручение — это требование поставщика оплаты покупателем (на базе направленных в обслуживающий банк плательщика расчетных и отгрузочных документов) стоимости поставленной по договору продукции (оказанных услуг, выполненных работ). Поставщик выписывает платежное требование-поручение и направляет его в трех экземплярах вместе с отгрузочными документами в банк покупателя. Банк отдает требование-поручение плательщику. Согласившись оплатить полностью или частично поставку, плательщик оформляет по всем правилам платежное требование-поручение (ставятся печать, подписи ответственных лиц) и передает его в обслуживающий банк, на основании чего соответствующая сумма взимается со счета покупателя и отправляется на счет поставщика.

Расчеты при помощи чеков

При расчетах *чеками* владелец счета (чекодатель) дает плательщику (банку, который выдал расчетные чеки) распоряжение в письменной форме уплатить сумму, указанную в чеке, чекодержателю. Предпочтительнее использовать чеки при разовых сделках. Условием при этом является доверие поставщика к чекодателю или иные доказательства наличия у чекодателя средств, которые необходимы для платежа.

Расчеты при помощи аккредитивов

Аккредитив является условным денежным обязательством банка, по поручению клиента выдаваемым им в пользу его контрагента по договору. В соответствии с ним банк, который открыл аккредитив (банк-эмитент), имеет право произвести платеж поставщику или передать полномочия другому банку, также имеющему возможность производить данные платежи, если поставщик предоставит документы, предусмотренные в аккредитиве, и будут выполнены другие условия аккредитива. В договоре между плательщиком и поставщиком устанавливаются время действия и порядок расчетов по аккредитиву. Аккредитивы бывают покрытыми (депонированными) или непокрытыми (гарантированными), отзывными или безотзывными. При отсутствии достаточных финансовых ресурсов у предприятия, являющегося покупателем продукции, расчеты между предприятиями осуществляются при помощи векселей.

Вексель — долговое обязательство

Вексель является ценной бумагой, которая удостоверяет обязательство векселедателя (должника) уплатить до завершения установленного срока определенную величину денег владельцу векселя (векселедержателю) или другим лицам по его указанию. С помощью векселя его владелец при завершении указанного срока обязательства может требовать от должника или акцептанта уплату денежной суммы, обозначенной на векселе. Вексель бывает простым и переводным. *Индоссамент* — надпись на векселе, которая удостоверяет, что право передачи по векселю переходит к другому липу. Одновременно она выполняет функции гарантии. *Индоссант* — это лицо, которое делает передаточную надпись на векселе. Оно также несет ответственность по векселю вместе с другими обязанными по векселю лицами. Процесс передачи права на оплату векселя называется *индоссацией.*

СИСТЕМА РЫНОЧНАЯ — 1) систематизированные хозяйственные отношения, в их основе лежат отношения обмена; 2) общее число рынков, товаров и услуг; 3) общее число всех рынков, которые разделены на отдельные элементы на основе различных критериев. В целом рынок характеризуется очень богатой и сложной структурой. Описание его структуры происходит на основе выбранных критериев. *Критериями* для характеристики системы рынка *по объектам* могут быть: рынок товаров и услуг (потребительский рынок); рынок рабочей силы; рынок средств производства; рынок ценных бумаг, валюты; рынок научно-технических разработок, патентов; рынок информации; рынок средств обращения; рынок отдельных товаров или товарных групп (мяса, одежды, обуви); рынок лицензий и др.

Потребительский рынок

Потребительский рынок состоит из рынков продовольственных и промышленных товаров, рынков бытовых, коммунальных, транспортных услуг, услуг культуры, образования, здравоохранения. На данном рынке в большей степени проявляются инфляция, колебания спроса и предложения. Он непосредственно влияет на благосостояние нации.

Рынок жилья

Рынок жилья существовал до настоящего времени в нашей стране в виде купли-продажи частных домов, дач и других владений данного рода, в том числе кооперативных квартир, которые могли быть куплены и/или проданы. Приватизация государственного жилого сектора позволяет говорить о формировании полноценного, а вовсе не ограниченного узкой зоной обмена или теневой продажи по договоренности рынка жилья, который охватывает все виды жилой площади. Рынок жилья — неотъемлемая часть рынка недвижимости.

Рынок рабочей силы

Рынок рабочей силы существовал всегда. Однако в прошлом в экономике нашей страны рабочая сила являлась объектом свободной купли-продажи из-за ее планового распределения, внеэкономического принуждения к труду (борьбы с тунеядством) и государственной тарификации оплаты труда, отсутствия свободной системы найма

и увольнения. До настоящего времени отрицался товарный характер рабочей силы. Развитие рынка рабочей силы означает признание за каждым индивидуумом свободного выбора продажи собственной рабочей силы по рыночной цене, основанной на контракте между работником и нанимателем.

Рынок инвестиций

Рынок инвестиций является одной из разновидностей денежного рынка, который, будучи объектом рыночных отношений, является рынком капиталовложений.

Рынок ценных бумаг

До недавнего времени рынок ценных бумаг в России был представлен только куплей-продажей облигаций государственных займов, лотерейных билетов. В настоящее время проводятся покупка и продажа ассигнаций, аккредитивов, акций, облигаций, чеков, векселей и других видов денежных обязательств.

Рынок денег и валюты

Официально рынок денег и валюты в нашей экономике отсутствовал или носил теневой характер. В весьма ограниченной форме валютный рынок охватывал сферу внешнеэкономических отношений. Функционирование этого рынка в нормальном режиме потребовало создания фондовых и валютных бирж, на которых происходят продажа и покупка валюты за рубли по мировому, свободному, государственному и аукционному курсу.

Рынок инноваций

В нашей экономике практически отсутствовал рынок инноваций, т. е. нововведений, изобретений, рационализаторских предложений. Процесс перехода к рыночным отношениям дает возможность рассматривать инновации как товар, который рационально продавать по рыночным ценам, что, конечно, должно привести к ускорению темпов научно-технического прогресса.

Рынок информационных продуктов

Рынок информационных продуктов является особым рынком, предметом купли-продажи в котором являются книги, газеты, журналы, картины, различного рода реклама и огромное множество других предметов и видов деятельности, которые несут людям необходимую информацию.

Рынок лицензий

Рынок лицензий является частью рынка инноваций. Объектом купли и продажи в нем выступают патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, промышленных секретов и коммерческих знаний, технологического опыта, использование товарных знаков и т. д. В общем смысле это торговля технологией. В современных условиях лицензионные соглашения получили большое распространение в международной практике, так как они предусматривают комплексный технологический обмен с предоставлением *ноу-хау* и *инжиниринговых услуг* по промышленной реализации передаваемой технологии. *Субъектами* рыночной системы выступают: рынок продавцов, рынок покупателей, рынок государственных учреждений и рынок промежуточных продавцов-посредников.

Рынок покупателей

На рынке покупателей предложение превышает спрос, при этом покупатель сравнивает между собой различные сорта товаров, их цены и отдает предпочтение одному из них. Здесь существует конкуренция производителей и торговцев, что является характерным для современных развитых национальных и международных рынков.

Рынок продавца

Для рынка продавца характерно значительное превышение спроса над предложением. Тут важную роль играет не качество, а количество товаров и услуг. В нем не упоминаются ни предпродажный, ни послепродажный сервис, все продается сразу, из-за отсутствия конкуренции между производителями товарный ассортимент очень беден.

Рынок государственных учреждений

Рынок государственных учреждений содержит общее число актов купли-продажи государственных организаций, местных органов власти, федерального правительства, закупающих или арендующих товары, которые необходимы им для выполнения собственных основных функций по отправлению власти.

Рынок промежуточных продавцов

Рынок промежуточных продавцов является совокупностью экономических отношений лиц и организаций, которые приобретают товары для перепродажи или сдачи их в аренду другим потребителям не без выгоды для себя. По *общественному разделению труда* выделяются: местный (локальный) рынок; региональный рынок; национальный рынок; мировой рынок.

Мировой рынок

Мировой рынок включает как совокупность национальных рынков в различных государствах и экономические связи, которые определены в международной торговле (в том числе международное перемещение капиталов, торговля лицензиями, услугами и т. д.), так и качественно новый уровень. Существуют и другие критерии классификации. *По уровню насыщения:* равновесный рынок; дефицитный рынок; избыточный рынок. *По степени зрелости:* неразвитый рынок; развитый рынок; формирующийся рынок. *По степени ограниченности конкуренции:* свободный рынок; монополистический рынок; олигополистический рынок; смешанный рынок. *По соответствию действующему законодательству:* легальный рынок; нелегальный (черный и серый) рынок. *По отраслям:* автомобильный рынок; компьютерный рынок и т. д. *По организации рыночного обмена:* оптовый рынок; розничный рынок; экспортный рынок; импортный рынок. С *учетом ассортимента товаров:* замкнутый рынок, где присутствуют товары только первого производителя; насыщенный рынок, в котором существует множество сходных товаров многих производителей; рынок широкого ассортимента, в котором существует ряд товаров, соответствующих друг другу и направленных на удовлетворение одной или нескольких связанных между собой потребностей; смешанный рынок, в котором имеются разнообразные бессвязные товары.

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНАЯ — это внутреннее устройство общества, состоящее из совокупности взаимосвязанных и взаимодействующих социальных групп, общностей, институтов и устойчивых их взаимоотношений. С развитием общества социальная система становится с каждым разом все более многообразной и сложной.

Элементы, лежащие в основе социальной структуры

Базой социальной структуры является общественное разделение труда, наличие специфических потребностей, социальные характеристики индивидов, интересов, ценностей, норм, образа жизни различных социальных групп. Главными элементами социальной системы общества выступают сами индивиды, которые занимают определенные позиции (социальные статусы) и выполняют социальные функции (роли), и объединения этих индивидов на основе их общих позиционных характеристик в фуппы и общности. Другими аспектами социальной структуры являются классовая структура, социально-демографическая, социально-профессиональная, этническая и т. д. В 90-е IT. XX в. в социальном пространстве российского общества произошли крупные изменения. Сюда относят усложнение социальной системы из-за формирования новых экономических страт и классов, возникновения новых форм собственности (смешанной, частной, акционерной, кооперативной и др.), появление непривычной для России массовой социальной группы — безработных, появление стратификации собственников по величине дохода. Раньше основным дифференцирующим критерием было место в структуре властных отношений, теперь таким критерием становится имущественное неравенство, при этом первый критерий не утратил своего существенного значения.

Социальная структура российского общества

Основная черта социальной структуры современного российского общества — крайняя социальная неустойчивость. Произошло углубление неравенства, как экономического, так и социального. Неравенство существует и между регионами. Неравенство углубляется и при оплате труда в отраслях народного хозяйства. Наемные работники дифференцированы в зависимости от сектора занятости, отрасли, к которой принадлежит предприятие, и региона проживания. Многие российские социологи в качестве главенствующего критерия стратификации выдвигают уровень доходов, необходимый на каждого члена семьи, для этого строятся различные шкалы дифференциации доходов.

Шкала социальной стратификации

Рациональным подходом является определение принадлежности доходополучателей к различным стратам по уровню душевого дохода в сравнении с размерами соответствующего потребительского бюджета. Для условий России адекватна именно эта шкала социальной стратификации населения по уровню доходов, так как в ней присутствуют потребительские бюджеты, характерные именно для России 1990-х гг., к ним относят так называемый бюджет прожиточного минимума, рассчитанный на физиологическое выживание. Основные позиции данной шкалы приведены ниже.

Бедные — это доходополучатели с доходом, находящимся ниже физиологического прожиточного минимума. *Малообеспеченные* — это доходополучатели с доходом, равным или находящимся выше физиологического прожиточного минимума, но не выше минимального потребительского бюджета. *Обеспеченные* — это доходополучатели с доходом, выше или равным минимальному потребительскому бюджету, но не выше рационального потребительского бюджета (бюджета высокого достатка). *Состоятельные* — это доходополучатели с доходами, выше или равными рациональному потребительскому бюджету (бюджету высокого достатка), но не выше элитарного потребительского бюджета. *Богатые* — это доходополучатели с доходами, находящимися на уровне или выше элитарного потребительского бюджета.

СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ РАСКЛАДОЧНАЯ — первичная форма страхования, осуществляемая по принципу взаимопомощи при стихийных бедствиях и несчастных случаях и включающая в себя узкий круг участников. Эта система в большинстве своем существовала преимущественно в области торговли. Раскладочная система страхования предполагает возмещение убытка пострадавшему не из заранее образованного страхового фонда, а из совершаемой после возникновения убытка специальной раскладки между участниками пропорционально стоимости их имущества.

СИСТЕМА СТРАХОВОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ — научно обоснованная система возмещения убытков в имущественном страховании, которая обусловливает соотношение между страховой суммой застрахованного имущества и фактическим убытком, т. е. степень возмещения появившегося ущерба.

СИСТЕМА СТРАХОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ — научно обоснованная система возмещения убытков в имущественном страховании, которая обусловливает соотношение между страховой суммой застрахованного имущества и фактическим убытком, т. е. степень возмещения возникшего ущерба.

СИСТЕМА ТАРИФНАЯ — общее число нормативно установленных ставок, тарифных коэффициентов, которые позволяют установить и изменить уровень заработной платы работников, оплачиваемой по тарифам. Нормативные ставки зависят от профессии, квалификации, стажа работы, образования, условий труда. Организация такой системы оплаты труда на предприятии состоит из следующих основных элементов: формирования фонда оплаты труда; нормирования труда; установления тарифной системы; выбора наиболее рациональных форм и систем заработной платы. Фонд оплаты труда является источником средств, которые предназначены для выплат заработной платы и выплат социального характера. Нормирование труда позволяет учитывать качество труда и индивидуальный вклад работника в общую деятельность предприятия.

Тарифная система оплаты труда

Тарифная система дает возможность соизмерять различные конкретные виды труда с учетом их сложности и условий выполнения, т. е. качество труда. Она делится на следующие основные элементы: тарифную сетку, устанавливающую дифференциацию в оплате труда с учетом разряда работы, отраслевой принадлежности предприятия; тарифную ставку, определяющую абсолютный размер оплаты простого труда (1-го разряда) за единицу времени (день, час); тарифно-квалификационные справочники, подразделяющие различные виды работ на группы в зависимости от их сложности; районные коэффициенты к заработной плате, компенсирующие различия в стоимости жизни в зависимости от различных природно-климатических условий (регионов); доплаты к тарифным ставкам и надбавки за совмещение профессий, включающие расширение зон обслуживания, вредность, сверхурочные работы, работу в праздничные и выходные дни, работу во вторую и третью смены и т. д.; минимальную оплату труда, предоставляющую лицам, работающим по найму, необходимую социальную защиту, устанавливаемую законодательством. На многих предприятиях действует две основные формы оплаты труда — повременная и сдельная.

Повременная форма оплаты труда

Повременная форма оплаты труда — это такая форма, при которой заработная плата начисляется работникам по установленной тарифной ставке или окладу за отработанное на производстве время. Из механизма оплаты следует, что повременная форма стимулирует в первую очередь повышение квалификации работающих и дисциплины труда. Повременная форма оплаты труда часто применяется в тех случаях, когда рабочий не может оказывать прямого влияния на увеличение выпуска продукции, определяемого производительностью машины, аппарата или агрегата, и когда отсутствуют количественные показатели выработки, которые необходимы для установления сдельной расценки, а также в случаях правильного применения норм труда.

Сдельная форма оплаты труда

При сдельной форме оплаты труда заработная плата работникам начисляется по установленным заранее расценкам за конкретную единицу изготовленной продукции или выполненной работы. Сдельная форма оплаты труда ведет к стимулированию в первую очередь улучшения объемных и количественных показателей работы, вследствие чего ее применяют на участках производства с преобладанием машинно-ручного или ручного труда: только в этих условиях можно учесть количество и качество произведенной продукции, обеспечив тем самым увеличение объема производства и обоснованность устанавливаемых норм труда.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПЬЮ — сложная система, в которой оптимизация процессов управления направлена на оптимизацию материальных и сопутствующих им потоков от точки их зарождения до точки ликвидации.

Логистика — это организационная система планирования, управления и контроля материальных и информационных потоков в пространстве и во времени начиная от поставщика и заканчивая конечным потребителем.

Целью логистики является организация в пространстве и во времени материальных потоков с минимальной затратой ресурсов, которая обеспечит максимальное удовлетворение запросов потребителей. Основными *задачами логистики* являются: организация материальных потоков предприятия; оптимизация загрузки производственных мощностей; оптимизация затрат на производство и реализацию изготовленной продукции; экономия материальных ресурсов на всех стадиях материальных потоков. Чтобы выполнить цели и задачи логистики в рамках предприятия, строят логистические *системы*.

Выделяют следующие принципы построения логистических систем:

1) *системный подход*, который проявляется в рассмотрении элементов логистической системы как взаимосвязанных и взаимодействующих для воплощения единой цели управления. Характерной особенностью системного подхода является оптимизация функционирования не обособленных элементов, а логистической системы в целом;
2) *принцип общих затрат*, т. е. учет всей совокупности издержек управления материальными, информационными и финансовыми потоками;
3) *принцип логистической координации и интеграции.* В процессе логистического менеджмента необходимо достижение согласованного, взаимодополняющего участия всех звеньев логистической системы (цепи) в управлении информационными, материальными, финансовыми потоками при реализации целевой функции;
4) *принцип моделирования и информационно-компьютерной поддержки.* Воплощение логистических систем в наши дни практически невозможно без присутствия соответствующей информационно-компьютерной поддержки;
5) *принцип разработки необходимого комплекса микрологистических подсистем*, обеспечивающих процесс общего логистического управления;
6) *принцип всеобщего управления качеством* — надежное функционирование и высокое качество работы каждого конкретного элемента логистической системы для достижения общего качества товаров и услуг, поставляемых конечным потребителям;
7) *принцип устойчивости и адаптивности.* Логистическая система должна работать устойчиво при незначительных отклонениях параметров и факторов внешней среды. При недопустимых колебаниях факторов внешней среды логистическую систему следует настраивать на новые условия.

В подсистемах снабжения, производства, сбыта, складирования логические системы называют *микрологистическими системами.* В свою очередь, микрологистические системы должны быть интегрированы в единую логистическую систему предприятия. Такое соединение происходит путем построения логистических цепей.

Логистическая цепь (ЛЦ) — линейно упорядоченное множество физических и/или юридических лиц (производителей, дистрибьюторов, дилеров, перевозчиков, складов и т. п.), которые последовательно осуществляют логистические операции по товародвижению и доведению материальных потоков от одной логистической системы до другой или конечного потребителя по ходу технологического процесса. При формировании ЛЦ предпочтение отдается модульному принципу управления на всех уровнях с необходимой самостоятельностью модулей. От модульного принципа построения отдельных рабочих мест или их групп происходит переход к модульному формированию складских, производственных, транспортных подсистем, целых производств и групп предприятий. В основе развития организационных структур, которые построены на базе ЛЦ, лежит *синергический эффект.*

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ — общее число взаимосвязанных, согласованных между собой методов и средств управления хозяйством и экономикой, которые используют органы управления, управленческий аппарат. Система управления экономикой представляет иерархическую структуру, разделенную на уровни. Система управления экономикой страны делится на отраслевые (подсистемы второго уровня) и территориальные системы, включающие локальные системы управления предприятиями, фирмами, организациями. Система управления экономикой любого уровня в функциональном отношении имеет в качестве составных частей системы прогнозирования, экономического анализа, планирования, организации, оперативного регулирования, учета, контроля.

СИСТЕМА ФИКСИРОВАННОГО ВАЛЮТНОГО КУРСА — система обменных курсов. Фиксированный валютный курс — это обменный курс, устанавливаемый (фиксирующийся) государством (центральным банком). При системе фиксированного обменного курса центральный банк берет на себя обязанность продавать и покупать иностранную валюту по установленному курсу. При этом курс необязательно должен соответствовать равновесному рыночному (в качестве его аналога берется курс валюты на черном рынке).

Фиксированный курс как инструмент макроэкономической политики

Фиксированный курс — один из важнейших инструментов макроэкономической политики. Зачастую центральный банк назначает пределы, в рамках которых курс может колебаться (например, 2,5% ниже или выше установленного уровня). Обычно курс привязывается к какой-либо одной валюте (доллару, евро, рублю) либо корзине валют. Для поддержания обменного курса центральный банк проводит валютные интервенции, восполняя дефицит долларов на валютном рынке посредством официальных резервов либо посредством закупки долларов. При этом официальные резервы не являются постоянным источником финансирования дефицита баланса текущих операций, и в конечном итоге правительство или центральный банк должны будут произвести изменение цены иностранной валюты путем девальвации (понижения курса национальной валюты) либо ревальвации (повышения курса).

Девальвация в целом оказывает весьма неоднозначное влияние на платежный баланс и экономику. При других равных условиях девальвация национальной валюты делает иностранные товары еще дороже и ведет к уменьшению импорта. Но при этом снижение цен на отечественные товары (выраженных в иностранной валюте) повышает спрос на них со стороны иностранных покупателей и создает рост экспортных доходов. К примеру, девальвация, осуществленная в России в 1998 г., привела к улучшению торгового баланса к весне 1999 г. Но девальвация может давать положительный результат в долгосрочном периоде лишь тогда, когда она будет сопровождаться повышением цен в стране. От фактора времени зависит влияние девальвации на чистый экспорт. Например, в краткосрочном периоде снижение обменного курса мало повлияет на величину экспорта и импорта, и баланс товаров и услуг нарушится. В долгосрочном периоде в результате девальвации чистый экспорт увеличивается и положение на валютном рынке будет стабилизировано.

Крайний вариант фиксированного валютного курса — золотой стандарт. В данном случае государство фиксирует золотое содержание валюты и назначает паритетную стоимость золота (монетный паритет), иначе говоря, цену золота в национальной валюте. Другие признаки золотого стандарта — это конвертируемость валюты в золото (при взятии государством на себя обязательства покупать и продавать национальную валюту за золото по паритету и по первому требованию) и золотое обеспечение (наличие золотого запаса, равного количеству денег в обращении). Фиксация курса может происходить и в виде валютного управления (валютной палаты). При такой системе денежное предложение национальной валюты должно быть *полностью обеспечено запасами резервной валюты.* Другими словами, валютное управление представляет собой институт, который скупает и эмитирует национальную валюту по цене, фиксированной относительно резервной валюты. При системе валютного управления центральный банк страны лишается самостоятельности и сам по себе перестает функционировать. Устойчивость такого типа системы валютного курса зависит от устойчивости иностранной резервной валюты.

Преимущества и недостатки системы фиксированных валютных курсов

В целом, как и в системе гибких курсов, в системе фиксированных курсов отсутствуют недостатки. Фиксация курса на определенном уровне (как и любая фиксация цен) ведет к избыточному спросу или предложению иностранной валюты и требует использования иных средств экономической политики даже в ущерб решению внутренних экономических задач. Завышенный реальный обменный курс снижает конкурентоспособность отечественных товаров и в целом эффективность экономики. Такие меры поддержания фиксированного валютного курса, как использование золотовалютных резервов, валютные и торговые ограничения, валютный контроль, ограничения в денежной и налоговой сфере, имеющие неоднозначные последствия, приводят к падению производства и росту безработицы. Те или иные системы фиксированного валютного курса на начало 1998 г. использовали 66 стран, в том числе привязку к доллару — 21 страна, валютным корзинам — 19 стран.

СИСТЕМА ФИНАНСОВАЯ — общее число различных форм организации финансовых отношений, включающих в себя следующие финансовые институты:

^государственные финансы;

2) финансы предприятий и организаций;

3) финансовый рынок.

Финансы предприятий и организаций, обеспечивая производственный процесс и получение доходов, регулируют распределительные отношения на микроэкономическом уровне предприятий. Финансы государства служат для формирования и использования государственных доходов и функционируют на базе существования различных централизованных фондов. Финансовый рынок является сферой функционирования разнообразных ценных бумаг, которые выпускают государство и предприятия для привлечения инвестиций.

СИСТЕМА ХЭЛСИ — одна из систем сдельно-регрессивной оплаты труда рабочих на предприятии, применяемая на Западе; название системы происходит от имени ее автора, американского инженера Ф. Хэлси. Система включает два слагаемых заработной платы:

1) гарантированный заработок на основе расценок;
2) дополнительную оплату за сверхнормативную продукцию (характерна для ремонтных и других работ, часто меняющихся по содержанию).

СИСТЕМА ЦЕНОВАЯ — Размер доходов, которые получает предприятие, напрямую зависящий от уровня цен на его продукцию и услуги. Это в первую очередь относится к *выручке от реализации продукции* (работ, услуг). Ценообразование содержит в себе различные стадии формирования цен при продвижении продукции, начиная от предприятия-изготовителя и заканчивая конечным потребителем.

На начальном этапе формируется *оптовая цена* изготовителя, возмещающая затраты на производство и реализацию продукции и обеспечивающая необходимый уровень прибыльности. Если отпускная цена установлена, не считая уровня затрат и желаемого уровня прибыли, учитываются: качество продукции и ее конкурентоспособность; соотношение спроса и предложения на рынке этого продукта (если спрос в отдельных регионах превышает предложение, то продукция при неизменной себестоимости продается по различным ценам; чем выше спрос, тем

больше возможностей для повышения цен); эластичность спроса (определяются различные варианты объемов лизинга при разных уровнях цен); уровень цен лидера и среднеотраслевой уровень цен в отрасли; цели, преследуемые предприятием при выработке ценовой политики (максимизация рентабельности продаж; увеличение доли рынка, занимаемой предприятием; стабилизация показателей деятельности и т. д.).

При реализации продукции через оптовых посредников формируются *оптовые цены закупки*, включающие посреднические наценки (скидки).

При реализации продукции через предприятия розничной торговли формируется *розничная цена*, которая включает розничную торговую наценку, аналогичную по своему экономическому содержанию и структуре снабженческо-сбытовой наценке. В любом случае *наценка* — это цена услуг посреднической или торговой организации. Она устанавливается в виде надбавки или скидки. Установка надбавки говорит о том, что она устанавливается в процентном соотношении к цене, по которой посредник купил продукцию. От распределения расходов на транспортировку, погрузку и разгрузку продукции между покупателем и продавцом зависит то, как структурно различают более или менее полные цены.

Данный метод формирования цены при прибавлении к полным издержкам некой прибыли, определяемой через норму рентабельности, носит название *метода полных издержек*. Метод полных издержек использовался в бывшем СССР практически повсеместно всеми категориями предприятий и носил ярко выраженный затратный характер, потому что задачей руководства предприятия при формировании цены являлось максимальное увеличение плановых затрат. В наши дни этот метод применяется на рынке несовершенной конкуренции. К недостаткам данного метода относится неучитывающееся поведение конкурентов и эластичность спроса. Разновидностью этого метода является определение цены на основе *метода рентабельности инвестиций*. Метод определения цены на основе маркетинговых исследований — *метод маркетинговых оценок* — применяется в условиях развитых рыночных отношений. Данный метод основывается на изучении рынков сбыта, данных об эластичности спроса и его изменений в зависимости от изменения цены, поведения конкурентов и т. д. Он подразделяется на два подметода: *метод сходной (подобной) цены*, при котором цена определяется в соответствии с ценами конкурентов на аналогичный товар; *метод оценки реакции покупателя*, когда продавец выясняет и назначает максимальную цену, по которой товар гарантированно продается. Зачастую возникают ситуации, когда необходимо определение цены на новые товары, не имеющие полных аналогов на рынке. В этом случае рекомендуется использовать *метод удельной цены*. Смысл данного метода заключается в определении базового показателя старого товара и сопоставлении его с подобным показателем нового товара.

Цены фиксированы в договорах купли-продажи. В контрактах указываются как *твердые цены*, не изменяющиеся в течение срока договора, так и *скользящие цены*, которые могут пересматриваться при изменении согласованных элементов цен или изменении конъюнктуры рынка. Изменения конъюнктуры рынка применяются в долгосрочных контрактах. Кроме цен на продукцию, существуют цены, которые устанавливаются на услуги. Они называются *тарифами*. Цена — мощный стимулятор сбыта продукции. Применяя систему различных скидок, предприятие добивается значительного увеличения уровня продаж.

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — это совокупность принципов, правил, определяющих форму и содержание экономических отношений, возникающих в процессе производства.

Составные части экономической системы:

1) производительные силы общества;
2) технико-экономические отношения;
3) социально-экономические отношения;
4) хозяйственный механизм.

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ включает в себя различные виды и группы законов. Экономические законы классифицируются на следующие группы (в зависимости от их исторической устойчивости): специфические законы; особенные экономические законы (законы для ряда эпох); общие экономические законы. *Специфические экономические законы* — это законы развития конкретных, исторически определенных форм хозяйствования. Например, законы распределения при рабстве, крепостничестве и др. *Особенные экономические законы* — это законы, которые свойственны тем историческим этапам, в которых сохранены условия для их действия. Например, закон стоимости (ценности). *Общие экономические законы* — законы, которые свойственны всем без исключения историческим этапам. Они представляют собой поступательный процесс развития общественного производства. Например, закон экономии времени, закон возвышения (возрастания) потребностей, закон разделения общественного труда. Автоматически экономические законы не работают, экономический прогресс не осуществляется. Для этого нужны действия людей, побуждаемые их потребностями и интересами.

СИСТЕМА ЭМИССИОННАЯ — установленный законодательно порядок выпуска в обращение денежных знаков; составная часть денежной системы государства, т. е. органа, который обеспечивает эмиссию.

СИСТЕМА ПРЕДПОЧТЕНИЙ — это способ размещения импортных лицензий, при котором без различного рода предварительных заявок и переговоров правительство дает импортные лицензии более авторитетным фирмам, при том в объеме, который соответствует их доле в суммарной величине импорта на момент введения квот.

СИСТЕМАТИЧЕСКИЕ РЕГИСТРЫ - регистры, в которых документы регистрируются в определенной системе, использующиеся для отражения однородных по экономическому содержанию хозяйственных операций. Сюда относят инвентаризационную опись ценностей.

СИСТЕМНОСТЬ — процессы планирования, деятельности, контроля, анализа и корректировки, которые протекают систематически. Например, *принцип системности нормирования оборотных средств* выражает органическую взаимосвязь финансовых норм с системами, включающими применение технологических норм и нормативов. Финансовые нормы основаны на технологических нормах и нормативах (продолжительности выполнения операций производственного цикла, однодневном расходе материальных ресурсов и т. д.) В свою очередь, финансовые нормы оказывают стимулирующее влияние на совершенствование технологии производства с помощью системы устанавливаемых нормативов.

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ — общее число методов и средств исследования сложных объектов, процессов, многоуровневых и многокомпонентных систем, опирающихся на комплексный подход, учет взаимосвязей и взаимодействий между элементами системы. Системный анализ в процессе планирования и управления, в условиях выработки и принятия управленческих решений играет главную роль.

СИСТЕМНЫЙ РИСК — риск, который нельзя преодолеть или от которого невозможно избавиться (путем диверсификации).

СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННЫЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ — системы для поиска, сбора, хранения, накопления, обработки, передачи информации при помощи использования вычислительной техники, средств и каналов связи, компьютерных информационных сетей.

СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ. Хотя все производственные системы различны, существуют два основных их типа. Один основан на дискретном производстве, другой — на непрерывном производстве. От рынка зависит тип производственной системы, который она обслуживает, вид продукции и стратегии маркетинга. Производственные системы при этом весьма разнообразны. Наиболее часто встречающимся примером дискретного производства является работа по заказам, когда компания производит специализированную продукцию по индивидуальной спецификации каждого потребителя. Поток является примером непрерывного производства, при этом компания производит одинаковую продукцию для массового распределения и реализации. Производство партий изделий занимает промежуточное положение. В данном случае компания меняет поточную линию для выпуска разных версий основного изделия. Становится ясно, что заказ и партия имеют отношение к сегмента-

рованному маркетингу, а поток, в свою очередь, — к недифференцированному. Важным фактором может быть уровень затрат на единицу изделия или услуг: непрерывная система обычно несет в себе более низкие затраты, нежели дискретная. А происходит это потому, что идет экономия за счет скидок с количества, использования специального оборудования, специализации труда и т. д. Затраты на сохранение единицы продукции всегда ниже в непрерывных производственных системах, потому как сырье существует в запасе короткое время, а запасы полуфабрикатов очень быстро принимают законченный вид. Время, которое требуется для производства, часто короче в непрерывных производственных системах, нежели в дискретных. На бумажной фабрике, автозаводе продукция легко и быстро проходит производственный процесс. На сборочных линиях, которые широко используются в массовом производстве, за несколько минут готовые изделия сходят с конвейера. Но, с другой стороны, изделия в дискретных производственных системах часто находятся в стадии частичной комплектации не только несколько дней, но и недель. Во многих непрерывных производственных системах используется оборудование, имеющее фиксированную траекторию обработки материалов. Самый важный этап развития непрерывных производственных систем — применение роботов и компьютеров, выполняющих функции, традиционно осуществляемые человеком. В дискретных производственных системах преобладает оборудование с изменяемой траекторией обработки. В целом непрерывные производственные системы используют специальное оборудование, а дискретные системы являются оборудованием общего назначения, обеспечивающим большую гибкость в переналадке производства. В итоге следует сказать, что маркетинговые характеристики компаний, которые используют непрерывные производственные системы, сильно отличаются от характеристик тех компаний, что используют дискретные системы. В дискретном производстве маркетинговые усилия идут на получение и выполнение индивидуальных заказов на разные изделия. В непрерывном производстве усилия направлены не на развитие каналов распределения для крупных объемов продукции, а на убеждение потребителей принять стандартизированную продукцию.

СИСТЕМЫ СМЕШАННЫЕ. При соединении и переплетении различных форм хозяйства, цивилизационных систем, формационных образований и других более сложных сочетаний разных элементов системы можно говорить о смешанных экономических системах. Отличительная особенность их — в гетерогенности (разнородности) входящих в них элементов. В различных исторических условиях существовали смешанные системы. К примеру, в свое время одной из таких систем был колонат, который возник в Древнем Риме на основе соединения рабовладельческих и феодальных отношений. В современных условиях смешанная экономика являет собой следующие укрупненные формы: смешанная экономика развивающихся (особенно слаборазвитых) стран, смешение в которых вызвано низким уровнем развития и присутствием отсталых экономических форм; смешанная экономика развитых стран (развитая смешанная экономика); смешанная переходная экономика постсоциалистических стран.

СИСТЕМЫ ТЯНУЩИЕ — логистические системы, которые используют принципы концепции «точного срока», размещение заказов на пополнение запасов материальных ресурсов или готовой продукции в которых происходит при достижении количеством критического уровня. По логистическим цепям при этом запасы «вытягиваются» от поставщиков до потребителей. В принципе «точного срока» ведущую роль играет спрос, определяющий дальнейшее движение ресурсов по всем каналам. Концепция «точного срока» ведет к усилению контроля и поддержанию уровня качества продукции на всех уровнях логистической структуры. Для эффективности реализации технологии *ЛТ (Just In Time)* должны работать с надежными телекоммуникационными системами и информационно-компьютерной поддержкой. Современные технологии *ЛТ* и логистические системы более интегрированы и сочетаются из различных вариантов логистических производственных концепций и распределительных систем, таких, например, как: системы, которые минимизируют запасы в логистических каналах; логистические системы быстрого выравнивания уровня запасов, переключения; гибкое превентивное автоматизированное производство; групповые технологии; современные логистические системы всеобщего статистического контроля и управления циклами качества продукции и т. п. Вследствие этого в настоящее время эти технологии принято относить к новой версии концепции «точно в срок» — концепции *JIT2,* Основная цель логистической концепции *JIT2* — максимальная интеграция всех логистических функций фирмы с целью максимального удовлетворения запросов потребителей. Системы, которые основаны на идеологии *JIT2,* используют гибкие производственные технологии выпуска малых объемов готовой продукции группового ассортимента, основываясь на раннем предсказании покупательского спроса.

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ (АСУ) — кибернетические системы, умственная деятельность людей в которых сочетается с переработкой посредством логических операций, расчетов информации, которую осуществляют с помощью использования вычислительной техники и современных средств сохранения, передачи и обработки информации. АСУ имеют место быть в управлении транспортом, производством, строительством и другими экономическими процессами и объектами.

СИСТЕМЫ ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ. В общественных науках широко используется термин «цивилизация», который употребляется в самых различных смыслах. Цивилизация, как интегральная общественная система, характеризуется своеобразным способом воспроизводства жизни общества, исторически возникшим единством внутренних и внешних факторов. Экономическая трактовка данного определения выражается в том, что система как объект изучения экономической теории испытывает на себе действие не только экономических (внутренних), но и неэкономических (внешних по отношению к экономике) элементов (факторов). В такой системе неэкономическими факторами выступают социокультурные (национальные, религиозные, этические, ментальные и т. п.), социально-политические (ценности демократии, гражданского общества, правового государства и т. д.), постэкономические (социально-творческие и коммуникативные), а также природно-климатические, географические, геополитические и другие факторы. В итоге можно сказать, что важная особенность цивилизационного подхода в исследовании экономических систем — многомерность анализа, множественность критериев, их несводимость к узкоэкономическим измерениям.

Выделяют несколько классификаций цивилизационных систем в рамках, не выходящих за пределы предмета экономической теории. Их различия основаны на использовании тех или других критериев (если брать более узко — тех или других неэкономических факторов в их связи с экономикой). Первая классификация совпадает с классификацией по степени индустриального (индустриально-экономического) развития общества. Она представлена схемой: доиндустриальная (традиционная) цивилизация — индустриальная (экономическая) цивилизация — постиндустриальная (постэкономическая) цивилизация. Эти цивилизации можно трактовать как глобальные и исторически последовательные (вертикальные) цивилизации. Вторая классификация ближе к первой в моментах глобальности и историчности цивилизаций с уклоном на взаимодействие экономических и социально-политических факторов. Так, выделяют традиционную (патриархальную, авторитарную) и либеральную (рыночную, демократическую) цивилизации, обращая внимание и на возможность промежуточной цивилизации. Третья классификация акцентирует внимание на роли социокультурного фактора и достаточно устойчивой системы ценностных ориентации различных обществ (народов, наций, религиозных и других общностей), связанной с ним. Цивилизации похожего вида можно интерпретировать как локальные, потому как они пространственно ограничены (например евразийская и западноевропейская цивилизации, цивилизация культурного конфуцианского региона, исламская цивилизация и т. п.), и как горизонтальные, так как они относительно устойчивы и обладают наибольшей степенью консерватизма, находясь при этом в состоянии сосуществования (несмотря на интенсивное их взаимодействие и взаимопроникновение), и в этом смысле не существуют строго на исторической (вертикальной) оси общественного развития. Важнейшим аспек-

том данной классификации является влияние социокультурной среды на развитие различных хозяйственных форм, на действие универсальных экономических процессов, на динамику типов экономического поведения. Четвертая классификация — антипод предыдущей и содержит в себе несколько характеристик двух первых классификаций, при этом обогащает их, акцентируя свое внимание на общечеловеческих ценностях. Считается, что общественное развитие проходит путь в направлении формирования «единой мировой цивилизации» с господством общечеловеческих ценностей с нивелированием различий, которые существуют в разных странах и регионах. Цивилизационный подход к типологизации систем, даже с имеющимися различиями в его понимании, содержит ряд преимуществ относительно формационных и других подходов и способов классификации, включая многомерность анализа, многослойность и постепенность исторического процесса, большее человеческое измерение общественного развития, отход от классовых конфронтационных оценок и т. п.

СИТИ ПЛЮС — инструмент хеджирования, который предлагает клиентам крупнейший американский банк «Сити-банк».

СИТУАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ — оперативное управление, существующее в качестве дополнения к стратегическому, перспективному управлению. Его задача в принятии управленческих решений, по мере того как будут возникать проблемы, в соответствии с имеющейся экономической ситуацией.

СИТУАЦИЯ РИСКА — ситуация, в которой, зная вероятность каждого возможного исхода, нельзя точно предугадать конечный результат. Когда существуют асимметричность информации и неопределенность, люди в осуществлении собственной'экономической деятельности неизбежно рискуют. Участие в лотерее является типичным примером рисковой деятельности, которая связана с поведением человека в условиях неопределенности. В ситуации риска необходимо учитывать различную природу вероятности, т. е. быть объективными и субъективными одновременно.

СИФ (от англ. *cif*— от начальных букв слов *cost* — «цена», *insurance* — «страхование», *freight* — «фрахт») — в международной торговле одно из базисных условий поставки товаров. По условиям сиф продавец должен застраховать товар и оплатить фрахт, доставив товар в порт и погрузив его на борт судна в согласованный срок, затем передать покупателю коносамент (товарную квитанцию) и страховой полис. После погрузки товара на борт судна вся ответственность и издержки, риск за случайную порчу товара или его возможную потерю переходят с продавца на покупателя.

СКАЛЬПЕР — полный член биржи, спекулирующий на колебаниях цен, которые происходят в течение коротких промежутков времени, обычно нескольких минут. Делает быстрые продажи и покупки с небольшой прибылью или небольшими убытками.

СКАЛЯРНЫЙ МЕТОД ПЕРЕДАЧИ ПОЛНОМОЧИЙ — 1) принцип создания хорошей организации, который был сформулирован А. Файолем; 2) полная и абсолютная ответственность, означающая право не только управления, но и передачи,делегирования части полномочий другим лицам по линии руководства.

СКВАТТЕР — в англоязычных странах: мелкий арендатор.

СКВИЗ — корнер, который имеет место в поставках за один конкретный месяц или на конкретный сорт (обычно в результате задержки прибытия товара).

СКВОЗНАЯ ЦЕНА — ставка за провоз, включая перевалку.

СКВОЗНОЙ КОНОСАМЕНТ — коносамент, который выдается при доставке груза с перевалкой, при этом груз доставляется к месту назначения с помощью нескольких транспортных средств, т. е. перегружается с одного средства на другое.

СКЕЙТ — отказ дилеров от котировки акций, который публикуется ими заранее в средствах массовой информации. Когда имеет место неправомерный отказ от заключения договора купли-продажи, дилеру может предъявляться иск о принудительном заключении данного договора.

СКИДКА — условие сделки, которое определяет размер вероятного уменьшения базисной цены товара, указанной в договоре о сделке; сумма, на которую снижена цена определенного товара или услуги. Величина скидки определяется в зависимости от вида сделки, объема продаж.

СКИДКА БОНУСНАЯ — скидка, которая предоставляется постоянным покупателям в случае, когда они за определенный период времени приобретают оговоренное количество товаров на соответствующую ему сумму.

СКИДКА ДИЛЕРСКАЯ — сумма денег, которая покрывает собственные расходы дилера на сервис и продажу и обеспечивает ему обусловленную прибыль.

СКИДКА ЗАКРЫТАЯ — ценовая скидка, предоставляемая во внутрифирменных поставках, на продукцию во внутренней торговле международного синдиката, в том числе и на товары, которые поставляются по специальным межправительственным соглашениям.

СКИДКА ЗА ПЛАТЕЖ НАЛИЧНЫМИ — скидка, предполагающая уменьшение цены для покупателей, оплачивающих счета оперативно. Типичным примером является условие «2/10, нетто 30». Это означает, что платеж должен быть произведен в течение 30 дней, но покупатель может вычесть из суммы платежа 2%, если расплатится в течение 10 дней. Скидка предоставляется всем покупателям, которые выполнили данное условие. Такие скидки характерны для различных отраслей деятельности и улучшают состояние ликвидности продавца и сокращают расходы от взыскания кредитов и безнадежных долгов.

СКИДКА КОЛИЧЕСТВЕННАЯ — ценовая скидка для покупателей, которые приобретают большие количества товара. Типичным примером является условие «10 долл. за штуку при покупке менее 100 штук; 9 долл. за штуку при покупке 100 штук и более». Скидки за количество предлагаются всем заказчикам и не превышают суммы экономии издержек продавца из-за сбыта больших партий товара. Экономия складывается благодаря поддержанию запасов и транспортировке товара, сокращению издержек по продаже. Скидки являются для потребителя стимулом к закупке партии товара у одного продавца, а не у нескольких поставщиков.

СКИДКА НАЛОГОВАЯ — скидка, которая сделана при покупке производственных средств, используемых компанией.

СКИДКА ОПТОВАЯ — скидка, которая зависит от покупаемого количества товара.

СКИДКА СЕЗОННАЯ — снижение цены товара во время его несезонной продажи (распродажи); сокращение цены для потребителей, которые совершают внесезонную покупку товаров или услуг. Сезонные скидки дают возможность продавцу в течение всего года поддерживать более стабильный уровень производства. Для поощрения досрочных заказов производители лыж делают сезонные скидки розничным торговцам весной и летом. Отели, мотели и авиалинии делают сезонные скидки во время спада деятельности.

СКИДКА ТОВАРООБМЕННАЯ (зачеты) — различного рода скидки с прейскурантной цены; товарообменный зачет, являющийся уменьшением цены нового товара с условием сдачи старого. Товарообменная скидка обычно применяется в торговле автомобилями и другими категориями товаров с длительным сроком пользования. Зачеты на стимулирование сбыта — это выплаты или скидки с цены дилерам с целью вознаграждения их за участие в программах рекламы и поддержания сбыта.

СКИДКА ТОРГОВАЯ — условное название, данное части розничной цены товара, которая обусловлена необходимостью возмещения торговых издержек и образования прибыли продавцов, торговых организаций.

СКИДКА ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ — скидка, которая предлагается производителем службам товародвижения, выполняющим некоторые функции по продаже товара, его

хранению, ведению учета. Производитель может давать функциональные скидки разным торговым каналам, потому как они оказывают ему различные по характеру услуги, при этом он обязан давать единую скидку всем службам, которые входят в состав данного отдельного канала.

СКЛАД — 1) специальное помещение, предназначенное для хранения товара до момента его продажи, т. е. сбыта или реализации; 2) запас товаров или материалов. Это сложное техническое сооружение, состоящее из многочисленных взаимосвязанных элементов и выполняющее ряд функций по переработке, накоплению и распределению товаров между потребителями. Основное назначение склада в концентрации запасов, их хранении и обеспечении выполнения заказов потребителей в бесперебойном и ритмичном режиме. К основным функциям склада можно отнести: преобразование производственного ассортимента в потребительский в зависимости от спроса; хранение и выравнивание временной разницы между потреблением продукции и ее выпуском; объединение малых партий грузов для полной загрузки транспортных средств; возможность предоставления дополнительных услуг (т. е. подготовку товаров для продажи — фасовку, распаковку и т. д.); входной контроль; транспортно-экспедиторские услуги и т. п. Существует несколько основных проблем, успешное решение которых может гарантировать эффективное функционирование складского хозяйства. К ним относятся:

1) выбор между собственным складом и *складом общего пользования;*
2) определение числа складов и размещение складской сети;
3) определение размера и месторасположения склада;
4) выбор системы и организация процесса складирования.

СКЛАДИРОВАНИЕ — процесс, который включает в себя снабжение запасами, контроль над поставками, разгрузку и прием грузов, внутрискладскую транспортировку и перевалку грузов, складирование и хранение грузов, комплектацию заказов клиентов, контроль над выполнением заказов, сбор и доставку порожней тары, информационное обслуживание склада, дополнительные услуги по заявкам клиентов. Технологический процесс складирования весьма сложен и ответственен, поскольку он связан непосредственно с хранением значительных товарно-материальных ценностей. Любая фирма должна хранить товар до момента его продажи. Организация хранения необходима, так как циклы производства и потребления почти никогда не совпадают. Многие сельскохозяйственные товары производят в сезон, несмотря на постоянный спрос на них. Организация складского хранения дает возможность устранения этих противоречий. Фирме необходимо решить задачу обеспечения желаемого количества пунктов хранения. Большее количество таких пунктов соответствует быстрой возможности доставки товара потребителям. Но при этом наблюдается рост издержек. Решение о количестве пунктов хранения нужно принимать, увязывая проблемы уровня сервиса для потребителей и издержек по распределению. Многие фирмы хранят на самом предприятии или недалеко от него часть товарного запаса, а остальное хранится на складах в различных частях страны. Фирма имеет собственные склады или арендует место в складах общественного пользования. Контроль наиболее высок, если фирма располагает собственными складами. В этом случае склады связывают капитал, а при необходимости изменить места хранения фирма не может реагировать достаточно гибко. С другой стороны, склады общественного пользования не только взимают плату за арендуемые фирмой площади, но и оказывают дополнительные (платные) услуги по упаковке товара, его осмотру, отгрузке и оформлению счетов-фактур. Пользуясь услугами складов общественного пользования, фирма имеет возможность широкого выбора и мест хранения, и типов складских помещений.

Фирмы пользуются транзитными складами и складами длительного хранения. На последних товар складируется и содержится в течение среднего или длительного отрезка времени. В транзитные склады товары попадают от различных предприятий и поставщиков, которые довольно скоро отгружают их в места назначения. Старые многоэтажные склады с тихоходными подъемниками и неэффективной системой погрузочно-разгрузочных работ конкурируют с новыми одноэтажными автоматизированными складами, оборудованными совершенными системами грузообработки, работающими под контролем центрального процессора. Для обслуживания таких автоматизированных складов стоимостью 10—20 млн долларов каждый требуется всего несколько человек. Компьютер считывает приказы об отгрузке и выдает задания погрузчикам и электрическим лебедкам по поиску товара и доставке его к погрузочным платформам, а также оформляет счета-фактуры. На этих складах меньшее количество производственных травм, издержки по оплате рабочей силы ниже, случаев хищения и повреждения товаров меньше, система управления запасами более совершенна.

СКЛАД-МАГАЗИН — лишенное всяких излишеств торговое предприятие со сниженными ценами и ограниченным объемом услуг, целью которого является продажа больших объемов товаров по сниженным ценам. В более широком смысле сюда можно отнести и торговые комплексы, и продовольственные магазины сниженных цен, которые выставляют товары прямо в контейнерах. Одной из наиболее интересных форм таких предприятий являются мебельные склады-магазины. Традиционные мебельные магазины давно осуществляли распродажи прямо со склада, когда им необходимо было избавиться от залежавшихся товаров, но новой торговой концепцией данный прием стал только в 1953 г. благодаря усилиям братьев Ральфа и Леона Левицев. К 1977 г. они уже построили 61 демонстрационный мебельный склад-магазин. Покупатель попадает на склад размером с футбольное поле, который расположен в каком-либо пригородном районе с низкой арендной платой. Пройдя через все складское помещение, в котором аккуратными ярусами уложен весь товарный запас в количестве порядка 52 тыс. изделий общей стоимостью около 2 млн долларов, посетитель оказывается в демонстрационном отделе, в котором около двухсот комнат красиво обставлены мебелью. Потребитель делает свой выбор, выдавая заказ продавцу. К тому моменту времени, когда покупатель расплатится, выйдет из склада и подойдет к грузовой секции, товар, который он купил, окажется уже наготове. Тяжелые предметы могут доставляться в течение нескольких дней (а не нескольких долгих недель, как при покупке в обычном мебельном магазине) или тут же погружаться в транспортное средство, принадлежащее клиенту. Данное предприятие обслуживает покупателей марочной мебели среднего класса стоимости, которые интересуются сниженными ценами и возможностью немедленного получения покупки. Покупателям необходима возможность широкого марочного выбора, существование низких цен, при этом, с другой стороны, они часто говорят об ограниченности услуг для клиентов. У магазинов братьев Левиц уже существуют конкуренты. Судить о доходах этих магазинов трудно, потому как их издержки на поддержание товарно-материальных запасов очень высоки и они несут большие расходы на стимулирование сбыта с привлечением достаточного числа клиентов, а часто имеют и чрезмерно большое число конкурентов, действующих на тех же рынках.

СКЛАД ТАМОЖЕННЫЙ — помещение, территория, предназначенные для хранения товаров до выполнения таможенных формальностей, т. е. до пропуска товара внутрь страны или за рубеж.

СКЛАДОЧНЫЙ КАПИТАЛ — совокупность вкладов участников полного товарищества или товарищества на вере (командитного товарищества), которые внесены с целью осуществления предпринимательской деятельности.

СКЛАДСКАЯ НАЦЕНКА — надбавка к цене продаваемой продукции, которая выплачивается покупателем снабженческо-сбытовой организации.

СКЛАДСКАЯ РАСПИСКА — документ, которой подтверждает прибытие и принятие на склад товара для хранения; варрант.

СКЛАДСКОЕ УСЛОВИЕ — условие, означающее ответственность страховщика за убытки, которые произошли на складе во время хранения товара.

СКЛАДСКОЙ ТОВАРООБОРОТ — вид товарооборота, в котором оптовая база, принимая товар на свой склад, проводит складскую обработку и, если это необходимо, комплектацию товаров, а после отправляет товары на очередную стадию произ-

водственного процесса или в розничную торговлю.

СКЛОННОСТЬ К ИМПОРТУ ПРЕДЕЛЬНАЯ — в любом изменении дохода это доля прироста расходов на импортные товары. При росте совокупного дохода увеличивается импорт, это происходит из-за того, что потребители и инвесторы увеличивают свои расходы на покупку и отечественных, и импортных товаров. А экспорт из данной страны не зависит непосредственно от величины ее совокупного дохода, а находится в зависимости от динамики совокупного дохода страны, которая ввозит данные товары и услуги. Вследствие чего зависимость между движением совокупного дохода данной страны и движением ее чистого экспорта имеет отрицательный наклон, что и отражается минусовым знаком в функции чистого экспорта.

СКЛОННОСТЬ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ ПРЕДЕЛЬНАЯ — в любом изменении дохода это доля прироста расходов на инвестиции. При росте совокупного дохода автономные инвестиции дополняются стимулированными, величина которых возрастает по мере того, как растет ВВП. Из-за того, что инвестиции финансируются из предпринимательской прибыли, увеличивающейся с ростом совокупного дохода, то и инвестиции так же увеличиваются с ростом совокупного дохода. При этом с ростом совокупного дохода возрастают не только собственно производственные инвестиции, но и инвестиции в товарно-материальные запасы и в жилищное строительство, так как на подъеме экономики увеличиваются стимулы к пополнению истощившихся запасов капитала и повышается спрос на жилые дома. Основными факторами нестабильности инвестиций являются нерегулярность инноваций, продолжительные сроки службы оборудования, изменения в экономических ожиданиях и циклических колебаниях ВВП.

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ — желание людей совершать покупку потребительских товаров. На потребление влияют два вида факторов: объективные и субъективные. К объективным факторам относятся распределение и уровень дохода, наличные средства (ликвидные активы), цены, норма процента, запасы богатства и т. д. К субъективному фактору — психологическая склонность людей потреблять. Исследования выявили, что потребление движется в том же направлении, что и доход. Но при этом потребление зависит как от дохода, так и от склонности к потреблению.

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ ПРЕДЕЛЬНАЯ — увеличение объема потребления потребителем, которое зависит от увеличения его доходов на одну единицу или на один процент; величина, выражающая долю прироста расходов на потребительские товары и услуги при любом изменении располагаемого дохода; соотношение между дополнительным доходом и дополнительным потреблением; отношение любого изменения в потреблении к изменению в доходе, вызвавшем его. При увеличении или уменьшении реального дохода общества его потребление будет увеличиваться или уменьшаться, но уже не так быстро. Размер потребительских расходов определяется главным образом уровнем дохода. Следовательно, предельная склонность к потреблению всегда меньше единицы, потому как доход больше потребления. Следовательно, если предельная склонность к потреблению равна нулю, то все приращение дохода будет сберегаться, потому как сбережение является той частью дохода, которая не потребляется; при предельной склонности к потреблению, равной 1/2, увеличение дохода будет разделено между сбережением и потреблением поровну; если предельная склонность к потреблению равна 1, то на потребление будет израсходовано все приращение дохода. Предельная склонность к потреблению является реальной категорией, которой оперируют в макроэкономическом анализе. На краткосрочных отрезках времени предельная склонность к потреблению неизменна. Величина предельной склонности к потреблению находится между 0 и 1.

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ СРЕДНЯЯ — отношение общего числа совершенных покупок к общему наличному доходу; доля располагаемого дохода, расходуемая домашними хозяйствами на потребительские товары и услуги; отношение расходов на совершение покупок потребителями к величине их дохода, исчисляемое как отношение потребляемой части национального дохода ко всему национальному доходу. Средняя склонность к потреблению не изменяется на краткосрочных отрезках времени.

СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ — один из психологических факторов, который означает желание человека сберегать. Человеком не только потребляется, но и сберегается часть собственного дохода. Экономическое значение сбережения заключается в его отношении к инвестициям, т. е. к производству реального капитала. Основу для инвестиций составляют сбережения. Сбережение — это та часть дохода, которая не потребляется. Другими словами, сбережение — это сокращение потребления. Мотивами сбережений домашних хозяйств являются покупки дорогостоящих товаров, страхование от непредвиденных обстоятельств (болезней, несчастных случаев и т. д.), обеспечение достойной жизни в старости, обеспечение детей в будущем.

СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ ПРЕДЕЛЬНАЯ — увеличение потребителем накопления денежных средств с возрастанием его доходов либо на одну единицу, либо на один процент; доля прироста сбережений в любых изменениях располагаемого дохода; отношение любого изменения в сбережениях к любому изменению в доходе, вызвавшем его. При совокупном доходе, распавшемся на потребление и сбережение, сумма предельной склонности к сбережению и предельной склонности к потреблению равна 1.

СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ СРЕДНЯЯ — доля располагаемого дохода, сберегаемая домашними хозяйствами; отношение сбережения к доходу; отношение сберегаемой части национального дохода ко всему доходу. Средняя склонность к потреблению убывает в краткосрочной перспективе по мере увеличения текущего располагаемого дохода, а средняя склонность к сбережению возрастает, т. е. с увеличением дохода семьи относительно возрастает доля сбережений и относительно сокращается доля затрат на потребление.

СКОЛЬЗЯЩАЯ ЦЕНА — цена, которую устанавливают на изделия с большим сроком изготовления и которая позволяет учитывать изменения в издержках производства (изменение цен на топливо, материалы и т. п.) за весь период. В данных случаях цена не устанавливается строго, а рассчитывается по принципу скольжения, т. е. меняется с изменением величины расходов и издержек производства в течение всего времени изготовления продукции.

СКОЛЬЗЯЩИЙ БЮДЖЕТ — бюджет, который охватывает несколько лет (обычно пять) и который разрабатывается по скользящему принципу посредством ежегодного продления на один год.

СКОНТО — ценовая скидка с товара при оплате его до наступления срока платежа.

СКОРОСТЬ ОБРАЩЕНИЯ ДЕНЕГ - число, отражающее расход доллара, находящегося в обращении, на приобретение товаров и услуг; показатель интенсивного движения денежных знаков при функционировании их как средства обращения и средства платежа; число полных оборотов, циклов одноименной денежной единицы или характеризующееся продолжительностью одного оборота, исчисляемой на базе отношения оборота к остатку денег в обращении.

СКРИП — досрочная выдача сертификата на новые акции до их печати и выдачи на руки инвесторам.

СКРЫТАЯ ИНФЛЯЦИЯ — проявляется в виде тотального дефицита, который развивается на всех уровнях производства и потребления, в экономике с неэластичным, фиксированным ценообразованием, т. е. в централизованной экономике (командно-административной системе), в которой решения об объемах производства, распределения, потребления и ценах принимаются единым центром. Нарастающий дефицит сосуществует вместе с очередями, снижением качества товаров и услуг, развитием бюрократического и черного рынка, на которых товарные цены, выраженные в денежных единицах или в объеме услуг, которые предоставляются в обмен на товары, растут одновременно с дефицитом. Это — скрытая форма инфляции, или подавленная инфляция.

СКРЫТЫЕ ИЗДЕРЖКИ -- денежные доходы, жертвуемые фирмой, владеющей ресурсами, для собственного производства товаров, а вовсе не с целью продажи другим потребителям (равны доходу, который, возможно, принесли бы эти ресурсы в условиях наиболее выгодного альтернативного их применения). Это издержки фирмы, которые завуалированы в виде различных пожертвований, безвозвратных ссуд, финансовой помощи, необходимых для обеспечения производствам реализации продукции. Обычно они финансируются «черными кассами». При совершении рыночной сделки издержки не имеют задачи передачи денежных средств. При этом здесь также речь идет об определенных жертвах. Например, собственник земельного участка, производственного помещения, оборудования мог бы не пользоваться ими сам, а сдавать в аренду и получать регулярные рентные платежи. Неполученная рента — это вмененные издержки, связанные с использованием собственных инвестиционных ресурсов. В бухгалтерских книгах скрытые издержки не учитываются. Однако почти все экономисты принимают их во внимание.

СКРЫТЫЕ РЕЗЕРВЫ В БАЛАНСЕ -- резервы, которые образуются из-за необоснованного снижения активов, специального завышения оценки обязательств, чрезмерной амортизации или иных отступлений от существующих норм; наличие скрытых резервов является проявлением консервативной финансовой политики.

СКРЫТЫЙ ДЕФИЦИТ — занижает величину существующего бюджетного дефицита и государственного долга, что часто делается специально (например перед выборами), в том числе в рамках строго направленного курса правительства на ежегодно сбалансированный бюджет.

СКУДО — итальянская золотая монета, на которой изображен гербовый щит, применявшаяся в XVI—XVIII вв. В современной Италии скудо обычно называют монету стоимостью в 5 лир.

СКУПКА — скрытое последовательное приобретение акций для обеспечения собственного участия в капитале той или иной компании. Скупка является способом проникновения в компанию и используется для того, чтобы захватить контрольный или значительный пакет акций в целях обеспечить себе место в совете директоров. В настоящее время для противодействия скупке почти во всех странах осуществляется контроль над скупкой ценных бумаг. К примеру, после покупки определенной части акций нужно декларировать покупку, и при установлении контроля над компанией необходимо предъявить к обмену все акции или их нескупленную часть. Также под скупкой понимают массовое приобретение вещей, изделий, товаров у населения, например скупка вещей комиссионным магазином.

СЛАБОРАЗВИТЫЕ СТРАНЫ — периферия мирового хозяйства, которая исполняет роль поставщика дешевой рабочей силы, емкого рынка сбыта товаров и сырья, производимых развитыми странами. Для слаборазвитых стран иностранные государства — главные рынки сбыта и источники финансовых ресурсов, а также основные поставщики промышленных товаров и экономической помощи. Наибольшее распространение получают такие виды помощи, как торговое законодательство, долгосрочные соглашения и ценовая поддержка.

СЛАБЫЕ СТИМУЛЫ — небольшое поощрение за хорошую работу, которое предусмотрено вместе с наказанием за упущения и проступки.

СЛИП ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЙ — документ, который перестрахователь рассылает потенциальным перестраховщикам и который содержит предложение об участии в факультативном перестраховании соответствующих рисков.

СЛИЧИТЕЛЬНАЯ ВЕДОМОСТЬ — документ, который отражает результаты инвентаризации. На основании инвентаризационных описей и данных бухгалтерского учета и составляется сличительная ведомость.

СЛИЯНИЕ — объединение, которое обычно имеет добровольный характер, имущества и деятельности двух или нескольких компаний для создания новой компании или для поглощения этих компаний одной из них; является обоюдным договором руководства двух компаний об их объединении. Обычным механизмом слияния является замена акций сливающихся корпораций на новые акции единого образца. Название совместного предприятия обычно происходит от названия прежних фирм. Для слияния не требуются специальные фонды финансирования. Для того чтобы создать новую компанию, остальные прекращают свое существование и распускаются. Акции новой компании пропорциональны вкладам компаний и их собственников. Капитал новой компании — это сумма активов всех слившихся компаний. Иногда распределяются премии за слияние при условии роста курса акций. Слияние является объединением производителей и получателей внешних эффектов в единое, например в фирму, общество потребителей и т. д.

СЛИЯНИЕ ВЕРТИКАЛЬНОЕ -- производственное и организационное объединение, кооперация, слияние, взаимодействие предприятий, которые связаны общим участием в продаже, потреблении, производстве единого конечного продукта: изготовителей узлов и деталей, сборщиков конечного изделия, поставщиков материалов, продавцов и потребителей конечного продукта. Данное слияние осуществляется при объединении фирм, которые осуществляют различные стадии определенного единого технологического процесса. По существу, это межотраслевая концентрация и централизация производства. Примерами вертикального слияния являются приобретение нефтедобывающими компаниями предприятий нефтепереработки, нефтепроводов и танкеров, бензозаправочных станций, химических заводов; приобретение торговой фирмой швейных и текстильных предприятий. Вертикальное слияние дает возможность снижения издержек, так как продукт, минуя рынок, переходит из одной стадии воспроизводства в другую: между подразделениями фирмы расчет ведется не по рыночным, а по трансфертным, т. е. более низким, ценам. Вертикальное слияние расширяет рыночные позиции и усиливает контроль над рынком. Однако этот тип слияний дает лишь около 5% их общего числа.

СЛИЯНИЕ ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ — образование, произведенное фирмами, конкурировавшими на одном рынке и впоследствии слившимися в одну. Горизонтальное слияние происходит путем объединения фирм, которые выпускают одинаковую продукцию или находятся на одной и той же стадии определенного технологического процесса. Горизонтальной интеграцией называют внутриотраслевую концентрацию и/или централизацию производства. Примером может служить объединение фирм, производящих шарикоподшипники, или компаний, выпускающих швейные машины. Начиная с 1960-х гг. и по настоящее время в Великобритании, например, свыше 80% всех поглощений и слияний относилось к типу горизонтальной интеграции. Такие объединения позволяют экономить за счет масштаба как на уровне производства, так и на уровне управления.

СЛИЯНИЕ КОНГЛОМЕРАТИВНОЕ -- слияние предприятий различных отраслей при условии, что предприятия не имеют прямых технологических и торговых связей. Конгломерат — это результат объединения фирм, у которых технологические процессы никак не связаны. Так, например, англо-голландский концерн «Юнивелер» имеет многочисленные предприятия в пищевой, бумажной, химической промышленности, в производстве моющих средств, парфюмерии, в отраслях питания для животных, тропического плантационного хозяйства, на транспорте и т. д. Конгломераты образуются либо посредством диверсификации производства, либо посредством приобретения по случаю чужих фирм.

СЛОГАН — рекламный лозунг или девиз, который содержит короткую и легко воспринимаемую эффектную формулировку рекламной идеи.

СЛОЖНАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРОВОДКА — операция, записи в которой производятся по дебету одного счета и кредиту нескольких счетов, или дебетуется несколько счетов и кредитуется один счет. Любая проводка предполагает, что сумма, которая записана по дебету одного счета, должна быть равной сумме, записанной по кредиту другого счета.

СЛОЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР -- мультипликатор, в котором изменение ВВП ведет к изменению не только объема сбере-

СКРЫТЫЕ ИЗДЕРЖКИ — денежные доходы, жертвуемые фирмой, владеющей ресурсами, для собственного производства товаров, а вовсе не с целью продажи другим потребителям (равны доходу, который, возможно, принесли бы эти ресурсы в условиях наиболее выгодного альтернативного их применения). Это издержки фирмы, которые завуалированы в виде различных пожертвований, безвозвратных ссуд, финансовой помощи, необходимых для обеспечения производствам реализации продукции. Обычно они финансируются «черными кассами». При совершении рыночной сделки издержки не имеют задачи передачи денежных средств. При этом здесь также речь идет об определенных жертвах. Например, собственник земельного участка, производственного помещения, оборудования мог бы не пользоваться ими сам, а сдавать в аренду и получать регулярные рентные платежи. Неполученная рента — это вмененные издержки, связанные с использованием собственных инвестиционных ресурсов. В бухгалтерских книгах скрытые издержки не учитываются. Однако почти все экономисты принимают их во внимание.

СКРЫТЫЕ РЕЗЕРВЫ В БАЛАНСЕ — резервы, которые образуются из-за необоснованного снижения активов, специального завышения оценки обязательств, чрезмерной амортизации или иных отступлений от существующих норм; наличие скрытых резервов является проявлением консервативной финансовой политики.

СКРЫТЫЙ ДЕФИЦИТ — занижает величину существующего бюджетного дефицита и государственного долга, что часто делается специально (например перед выборами), в том числе в рамках строго направленного курса правительства на ежегодно сбалансированный бюджет.

СКУДО — итальянская золотая монета, на которой изображен гербовый щит, применявшаяся в XVI—XVIII вв. В современной Италии скудо обычно называют монету стоимостью в 5 лир.

СКУПКА — скрытое последовательное приобретение акций для обеспечения собственного участия в капитале той или иной компании. Скупка является способом проникновения в компанию и используется для того, чтобы захватить контрольный или значительный пакет акций в целях обеспечить себе место в совете директоров. В настоящее время для противодействия скупке почти во всех странах осуществляется контроль над скупкой ценных бумаг. К примеру, после покупки определенной части акций нужно декларировать покупку, и при установлении контроля над компанией необходимо предъявить к обмену все акции или их нескупленную часть. Также под скупкой понимают массовое приобретение вещей, изделий, товаров у населения, например скупка вещей комиссионным магазином.

СЛАБОРАЗВИТЫЕ СТРАНЫ — периферия мирового хозяйства, которая исполняет роль поставщика дешевой рабочей силы, емкого рынка сбыта товаров и сырья, производимых развитыми странами. Для слаборазвитых стран иностранные государства — главные рынки сбыта и источники финансовых ресурсов, а также основные поставщики промышленных товаров и экономической помощи. Наибольшее распространение получают такие виды помощи, как торговое законодательство, долгосрочные соглашения и ценовая поддержка.

СЛАБЫЕ СТИМУЛЫ — небольшое поощрение за хорошую работу, которое предусмотрено вместе с наказанием за упущения и проступки.

СЛИП ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЙ — документ, который перестрахователь рассылает потенциальным перестраховщикам и который содержит предложение об участии в факультативном перестраховании соответствующих рисков.

СЛИЧИТЕЛЬНАЯ ВЕДОМОСТЬ — документ, который отражает результаты инвентаризации. На основании инвентаризационных описей и данных бухгалтерского учета и составляется сличительная ведомость.

СЛИЯНИЕ — объединение, которое обычно имеет добровольный характер, имущества и деятельности двух или нескольких компаний для создания новой компании или для поглощения этих компаний одной из них; является обоюдным договором руководства двух компаний об их объединении. Обычным механизмом слияния является замена акций сливающихся корпораций на новые акции единого образца. Название совместного предприятия обычно происходит от названия прежних фирм. Для слияния не требуются специальные фонды финансирования. Для того чтобы создать новую компанию, остальные прекращают свое существование и распускаются. Акции новой компании пропорциональны вкладам компаний и их собственников. Капитал новой компании — это сумма активов всех слившихся компаний. Иногда распределяются премии за слияние при условии роста курса акций. Слияние является объединением производителей и получателей внешних эффектов в единое, например в фирму, общество потребителей и т. д.

СЛИЯНИЕ ВЕРТИКАЛЬНОЕ — производственное и организационное объединение, кооперация, слияние, взаимодействие предприятий, которые связаны общим участием в продаже, потреблении, производстве единого конечного продукта: изготовителей узлов и деталей, сборщиков конечного изделия, поставщиков материалов, продавцов и потребителей конечного продукта. Данное слияние осуществляется при объединении фирм, которые осуществляют различные стадии определенного единого технологического процесса. По существу, это межотраслевая концентрация и централизация производства. Примерами вертикального слияния являются приобретение нефтедобывающими компаниями предприятий нефтепереработки, нефтепроводов и танкеров, бензозаправочных станций, химических заводов; приобретение торговой фирмой швейных и текстильных предприятий. Вертикальное слияние дает возможность снижения издержек, так как продукт, минуя рынок, переходит из одной стадии воспроизводства в другую: между подразделениями фирмы расчет ведется не по рыночным, а по трансфертным, т. е. более низким, ценам. Вертикальное слияние расширяет рыночные позиции и усиливает контроль над рынком. Однако этот тип слияний дает лишь около 5% их общего числа.

СЛИЯНИЕ ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ — образование, произведенное фирмами, конкурировавшими на одном рынке и впоследствии слившимися в одну. Горизонтальное слияние происходит путем объединения фирм, которые выпускают одинаковую продукцию или находятся на одной и той же стадии определенного технологического процесса. Горизонтальной интеграцией называют внутриотраслевую концентрацию и/или централизацию производства. Примером может служить объединение фирм, производящих шарикоподшипники, или компаний, выпускающих швейные машины. Начиная с 1960-х гг. и по настоящее время в Великобритании, например, свыше 80% всех поглощений и слияний относилось к типу горизонтальной интеграции. Такие объединения позволяют экономить за счет масштаба как на уровне производства, так и на уровне управления.

СЛИЯНИЕ КОНГЛОМЕРАТИВНОЕ — слияние предприятий различных отраслей при условии, что предприятия не имеют прямых технологических и торговых связей. Конгломерат — это результат объединения фирм, у которых технологические процессы никак не связаны. Так, например, англо-голландский концерн «Юнивелер» имеет многочисленные предприятия в пищевой, бумажной, химической промышленности, в производстве моющих средств, парфюмерии, в отраслях питания для животных, тропического плантационного хозяйства, на транспорте и т. д. Конгломераты образуются либо посредством диверсификации производства, либо посредством приобретения по случаю чужих фирм.

СЛОГАН — рекламный лозунг или девиз, который содержит короткую и легко воспринимаемую эффектную формулировку рекламной идеи.

СЛОЖНАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРОВОДКА — операция, записи в которой производятся по дебету одного счета и кредиту нескольких счетов, или дебетуется несколько счетов и кредитуется один счет. Любая проводка предполагает, что сумма, которая записана по дебету одного счета, должна быть равной сумме, записанной по кредиту другого счета.

СЛОЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР — мультипликатор, в котором изменение ВВП ведет к изменению не только объема сбере-

жений, но и чистого размера налоговых поступлений и объема импорта.

СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕНТ— 1) форма расчета дохода, основанная на присоединении к сумме долга в виде уже начисленных, но еще не выплаченных процентов; 2) прибавление процентов к процентам или расчет процентов нескольких периодов, проводящийся таким образом, что процент начисляется не только на исходную сумму, но и на процент, который был начислен в предыдущем периоде. При расчетах применяют *сложные дискретные проценты*, начисляемые за фиксированные интервалы времени.

СЛОЖНЫЙ СЧЕТ — счет синтетического учета, показатели в котором в дальнейшем должны быть детализированы.

СЛОИ ВЫСОКОДОХОДНЫЕ — часть населения, которая имеет доходы, весьма превышающие средний уровень.

СЛУЖАЩИЕ — категория работников, которые в отличие от рабочих осуществляют административно-хозяйственные, управленческие функции. К таким функциям относятся: подготовка и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. В частности, это агенты, делопроизводители, архивариусы, дежурные, кассиры, контролеры (не относимые к рабочим), коменданты, копировщики технической документации, секретари-машинистки, корректоры, смотрители, статистики, стенографистки, учетчики, табельщики, чертежники.

СЛУЖБА МАРКЕТИНГА — структура организации отдела маркетинга. В настоящее время отделы маркетинга организуются на различных основах. Каждая фирма создает отдел маркетинга с расчетом на то, чтобы он лучшим образом способствовал достижению ее маркетинговых целей.

Самой распространенной схемой является функциональная организация службы маркетинга. В данном случае специалисты по маркетингу управляют различными видами (функциями) маркетинговой деятельности. Они находятся в подчинении у вице-президента по маркетингу, координирующего их работу. Простота управления — важное достоинство функциональной организации. С другой стороны, по мере увеличения товарного ассортимента и рынков фирмы данная схема становится все менее эффективной. С каждым разом все тяжелее разрабатывать специальные планы для каждого отдельного рынка или товара, а также контролировать маркетинговую деятельность фирмы в целом.

В компаниях, занимающихся торговлей по всей территории страны, степень подчинения продавцов часто приобретает форму организации по географическому принципу. Такую схему организации составляют: управляющий общенациональной службой сбыта, четыре управляющих региональными службами сбыта, 24 управляющих зональными службами сбыта, 192 районных управляющих по сбыту и 1920 торговых агентов. При организации по географическому принципу торговые агенты живут в пределах территорий, которые они обслуживают, лучше узнают своих клиентов и эффективно работают с минимальными издержками времени и средств на разъезды.

Фирмы, имеющие широкую товарную номенклатуру и/или разнообразие марочных товаров, используют организацию по товарному или товарно-марочному производству. Организация по товарному производству не заменяет функциональную организацию и является дополнительным уровнем управления. Всем товарным производством руководит управляющий по товарной номенклатуре, в подчинении у которого несколько управляющих по группам товаров, им, в свою очередь, подчиняются управляющие по товару, каждый из которых ответственен за производство собственного конкретного товара. Каждый управляющий по товару сам разрабатывает свои производственные планы, следит за их выполнением, контролирует результаты и, если это необходимо, пересматривает эти планы. Организация по товарному производству оправданно существует лишь тогда, когда выпускаемые фирмой изделия сильно отличаются друг от друга, и/или разновидностей этих товаров настолько много, что при функциональной организации маркетинга управлять всей этой номенклатурой становится невозможно.

Организация по рыночному принципу — аналог представленной системы организации по товарному производству. Руководство деятельностью нескольких управляющих по отдельным рынкам осуществляет управляющий по рыночной работе. Управляющий по работе с рынком несет ответственность за разработку перспективных и годовых планов по реализации и другим видам функциональной деятельности. Главное достоинство этой системы в том, что фирма стремится работать, приспосабливаясь к нуждам потребителей, которые составляют конкретные сегменты рынка. Большинство фирм уже перестраивает свою структуру по этому принципу.

Перед фирмами, которые продают множество различных товаров на множестве разных рынков, встает вопрос о применении как системы организации по товарному производству, требующей от управляющих по товарам знания рынков, которые сильно отличаются друг от друга, так и системы организации по рыночному принципу, которая предполагает то, что управляющие по работе с рынками хорошо знакомы с самыми разными товарами, приобретаемыми на их рынках. Также фирма может одновременно иметь в подчинении как управляющих по товарам, так и управляющих по рынкам, т. е. применить так называемую матричную организацию.

СЛУЖБА ЮРИДИЧЕСКАЯ — подразделение предприятия, учреждения, организации, компании, которое хорошо ознакомлено с юридической и правовой стороной выпуска документов, заключением договоров, регулированием экономических отношений, предъявлением претензий, возбуждением исков, составлением положений. Данная служба юридически в состоянии обосновать и контролировать юридическую правомочность, грамотность действий, которые связаны и с отношениями данной организации с другими организациями, и с отношениями внутри самой организации.

СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ — государственные службы, оказывающие консультационную и информационную помощь в поиске работы и осуществляющие обучение безработных, выплачивающие им пособия, оказывающие поддержку тем, кто открывает собственное дело, безработным. В России эту роль призвана выполнять федеральная служба занятости. Для повышения мобильности рабочей силы (в том числе межрегиональной миграции) государство может выделять субсидии и кредиты. Политика в области занятости в России недостаточно активна. Это проявляется в том, что объектом ее воздействия является открытая форма безработицы. Государство не берет на себя обязанность поддерживать все категории безработных, включая скрытых безработных. Ресурсы, выделявшиеся для этих целей до 2001 г. в Фонд занятости населения, были явно недостаточны. В связи с этим ужесточение постановки граждан на учет в службах занятости обнаружило тенденцию ограничения роли государства в сфере занятости. Положение ухудшает и наличие территориальных различий в занятости, уклонение от перечисления фондовых средств занятости, отсутствие действенного механизма перераспределения средств в регионы, в которых существует высокий уровень безработицы.

Государственное воздействие оказывает большое влияние на занятость, это связано прежде всего с отказом от формирования Фонда занятости населения и консолидацией денежных средств с 2001 г. на данные цели в бюджете. В перспективе также имеют значение разработки и внедрение эффективных программ содействия занятости, анализ, оказание помощи безработным посредством профессиональной переподготовки и адаптации к новым условиям. Сильное влияние на занятость оказывает антидискриминационное и миграционное законодательство. Дискриминация в России в трудовой сфере по признаку расы, религии, цвета кожи, пола или национального происхождения была запрещена сразу после Октябрьской революции. В других странах подобные меры приняты были гораздо позже.

СЛУЦКИЙ ЕВГЕНИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ (1880—1948) — российский экономист XX в. Родился в 1880 г. Автор классических работ по математической трактовке зависимости спроса на определенное благо от его цены и от цен других благ (эффект замещения) и дохода покупателя (эффект дохода). Этот анализ эффектов замены и дохода был проведен по методологии Джона Хикса, при которой данный уровень реального дохода определяется как уровень, обеспечивающий благосостояние потребителя (данный уро-

Е. Е. Слуцкий

вень полезности). Разработавший основные положения этого анализа Е. Е. Слуцкий (его исследования были осуществлены двумя десятилетиями ранее, однако стали известны мировой экономической общественности позже результатов Дж. Хикса) использовал не такой строгий с позиций теории полезности, но при этом наиболее легкий, эмпирический и потому более прагматичный способ в определении данного уровня реального дохода. Неизменным реальный доход он предложил считать тогда, когда после изменения цен потребитель может купить *тот же самый набор благ*, что и до данного изменения. Поэтому при подходе Е. Е. Слуцкого промежуточная бюджетная линия должна проходить *через точку, изображающую исходный оптимальный набор благ*. Таким образом, величины номинального денежного дохода, обеспечивающего данный уровень реального дохода, по Дж. Хиксу и по Е. Е. Слуцкому чаще всего не совпадают. Отсюда следует, что при методологии Е. Е. Слуцкого эта промежуточная бюджетная линия будет касаться чаще всего самой высокой кривой безразличия, а не исходной кривой безразличия, как требуется в методологии Дж. Хикса. Потому, имея возможность купить прежний набор благ, что был до изменения цен, потребитель окажется на уровне благосостояния высшем, чем перед изменением цен. Это и определяет менее строгий подход к определению неизменного уровня реального дохода.

СЛУЧАЙ ЗАКРЫТИЯ ФИРМЫ — 1) ситуация, при которой фирма останавливает производство вследствие обстоятельств, приводящих к возникновению убытков, превышающих общий объем постоянных издержек фирмы вне зависимости от объема производства; 2) обстоятельства, приводящие к возникновению убытков, которые превышают общий объем постоянных издержек фирмы независимо от объема производства; 3) ситуация, при которой фирма останавливает производство, так как цена ее продукции на рынке находится ниже уровня средних переменных затрат. Иначе говоря, условием закрытия фирмы выступает факт превышения цены средними переменными издержками в том случае, когда фирма не может возместить не только затраты на оборудование, но и переменные издержки, например затраты на рабочую силу. В том случае, когда цена возмещает постоянные издержки, фирма несет убытки, но это еще не означает ее закрытие.

СЛУЧАЙ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ — ситуация, предполагающая то, что предприятие получает экономическую прибыль при условиях такого объема производства, в котором убытки минимальны; обстоятельства, приносящие *экономическую прибыль* конкурентной фирме, когда последняя производит такой объем продукции, при котором экономическая прибыль максимальна или убытки минимальны, т. е. когда цена, по которой фирма может продать свой товар, выше, чем средние совокупные издержки его производства. Другими словами, это ситуация, при которой цена превышает средние общие издержки производства или равна предельным издержкам. Совокупная прибыль всегда максимизируется фирмой при таком выпуске, когда предельная выручка равна предельным издержкам. Пока предельная выручка выше предельных издержек, функция совокупной прибыли будет увеличиваться, и фирма будет увеличивать предложение.

СЛУЧАЙ МИНИМИЗАЦИИ УБЫТКОВ — ситуация, предполагающая то, что цена продукта колеблется в пределах между средними общими и средними переменными издержками; обстоятельства, которые влекут за собой потери, которые меньше общих постоянных издержек, при том, что конкурентная фирма производит продукцию, обеспечивающую максимум общей прибыли (или минимум убытков), и когда цена, по которой фирма может продавать свою продукцию, меньше средних общих издержек, но больше средних переменных издержек. Падение рыночной цены ниже средних издержек означает, что фирма несет убытки. Но даже при этом она не должна прекращать производство, потому как, продолжая производить, она компенсирует часть постоянных издержек. И только при цене, сниженной до уровня минимальных средних переменных издержек, фирма должна будет прекратить выпуск, потому как убытки возрастут при любом другом дальнейшем снижении цены. Следовательно, фирма всегда минимизирует убытки краткосрочного периода посредством остановки производства при цене, которая ниже средних переменных издержек. Когда прекращается производство, убытки фирмы составляют величину, которая равна совокупным постоянным издержкам.

СЛУЧАЙ СТРАХОВОЙ — состоявшееся событие, которое предусмотрено договором страхования или законом, при наступлении которого наступает обязанность произведения страховщиком страховой выплаты страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или другим третьим лицам. При страховом случае, который имеет дело с имуществом, страховая выплата производится как страховое возмещение; при страховом случае, который имеет дело с личностью страхователя или третьего лица, — в виде страхового обеспечения.

СМАРТ-КАРТА — банковская расчетная пластиковая карта, имеющая встроенный микропроцессор.

СМЕТА — 1) общая стоимость объекта строительства по проекту; 2) документ, связанный с исчислением предстоящих расходов и доходов и отражающий бухгалтерский план как поступления, так и расходования денежных средств, которые используются для финансирования хозяйственной деятельности предприятий, учреждений, организаций. Иногда происходит составление отдельных смет затрат на производство и строительство объектов; смета является самой простой формой финансового плана. Смета по общепринятому определению — это финансовая и (или) количественная ведомость, свод доходов и расходов, который подготовлен и принят на определенный период, содержащий сведения о политике, которая проводится в течение данного периода с целью достижения конкретной цели. Смета включает в себя доходы, расходы и вложения капитала. Общая контрольная смета (бюджет) — это итог детализированных функциональных смет, объединенных в общую смету. Количество функциональных смет неодинаково у различных компаний и находится в зависимости от их размера, вида продукции или услуг, компетентности и структуры менеджмента, методов производства и маркетинга.

Основными видами функциональных смет являются производственная, маркетинговая, административная, смета исследований продукции, капиталовложений, кассовая. Смета имеет двойное назначение. Во-первых, это план действий, который выражается в денежных или количественных показателях и направлен на уменьшение используемых ресурсов. Во-вторых, это инструмент, необходимый для руководства и контроля над специализированными видами деятельности, выработки операционных стандартов для анализа и оценки практического исполнения, определения приоритетов, определения ответственности за действия, обнаружения отклонений от общепринятых стандартов для принятия быстрых мер по их устранению.

Составление сметы имеет три первичные цели: прогнозирование и планирование с формулировкой политики; координацию внутренней деятельности компании; контроль над выполнением и оценку исполнения.

СМЕТА ЗАТРАТ — полный свод затрат предприятия на производство и реализацию продукции, составленный по экономическим элементам расходов на определенный календарный период.

СМЕТА КАССОВАЯ — смета суммы всех финансовых сделок компании, осуществ-

ленных за определенный промежуток времени. В краткосрочном периоде ликвидность компании и составление кассовой сметы имеют большее значение по сравнению с определением нормы прибыли, потому как компания, достигнув крупной прибыли, может оказаться банкротом.

СМЕТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ — документы, используемые для составления сметы.

СМЕТНАЯ СТОИМОСТЬ — стоимость, определенная сметой затрат.

СМЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ — денежные средства, предоставленные государственным бюджетом, чтобы покрыть расходы по предоставленным сметам.

СМЕШАННАЯ КОМПАНИЯ -- 1) компания, имеющая частный и государственный капитал; 2) компания с капиталом, принадлежащим предпринимателям или государственным организациям разных стран. Смешанные компании образуются в форме акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью, при этом их акции принадлежат государству и частным вкладчикам. Смешанные компании, действуя по закону об акционерных обществах, являются юридическими лицами, пользующимися большей хозяйственной самостоятельностью, нежели государственные корпорации. Хозяйственная деятельность смешанных компаний, как и у частных фирм, проводится на предпринимательской, коммерческой основе. Но при этом смешанные компании по сравнению с последними имеют привилегии. Это выражается в предоставлении им государственных субсидий и дотаций, в гарантированных поставках ресурсов и полуфабрикатов с других государственных предприятий по строго фиксированным ценам, в гарантированном рынке реализации производимой продукции, льготном режиме получения импортных лицензий, экспортных дотаций и др. Собственный капитал смешанных компаний состоит из акционерного капитала, капитализируемой части прибыли и дохода эмиссии посредством продажи собственных акций на фондовой бирже. От деятельности смешанных компаний дивиденды получают и государство, и частные акционеры. При этом хозяйственная деятельность смешанных компаний осуществляется как на предпринимательской, так и на коммерческой основе; планы для компаний, работа которых важнее для экономики страны, могут быть разработаны их администрацией вместе с соответствующими министерствами и ведомствами.

Смешанное общество — предприятие, которое сочетает частный и государственный капитал; предприятие, капитал в котором принадлежит предпринимателям или государственным учреждениям двух и нескольких стран.

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА — экономическая система, состоящая из множества секторов, основанных на различных формах собственности (доминирует при этом частная форма), развитие которых регулируется рынком и государством.

Смешанная экономика дает высокую эффективность применения ресурсов, потому как каждая форма собственности используется преимущественно тогда, когда она служит для наибольшей результативности производства.

СМЕШАННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ — вид личного страхования, страховая сумма при котором выплачивается в конце срока действия договора страхования, а также может быть выплачена и ранее при случае утраты трудоспособности вследствие несчастного случая или смерти застрахованного лица.

СМЕШАННОЕ ТОВАРИЩЕСТВО — объединение нескольких граждан и/или юридических лиц, которое создано на основании договора между ними для общей хозяйственной деятельности. Такое товарищество состоит из действительных членов и членов-вкладчиков. Действительные члены смешанного товарищества — это члены, несущие полную солидарную ответственность по обязательствам, предусмотренным товариществом, всем своим имуществом. Члены-вкладчики — это члены, несущие ответственность по обязательствам, предусмотренным товариществом, в пределах вклада в имущество товарищества. Смешанное товарищество — юридическое лицо.

СМЕШАННЫЕ БАНКИ — банки, допускающие участие иностранного капитала; полугосударственные банки, допускающие участие государственного и частного капиталов.

СМЕШАННЫЕ ПЕРЕВОЗКИ -- перевозки грузов, пассажиров с использованием сухопутного, морского, воздушного видов транспорта.

СМЕШАННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ -- предприятия, которые допускают сочетание разных форм собственности, каждая из которых представлена своим паем (долей). Возникновение *смешанных предприятий* и их развитие является проявлением роли государства в подъеме национальной экономики. Смешанные предприятия существуют во многих странах: Индии, Бирме, АРБ, Алжире, Тунисе, Йемене, Иране, Филиппинах и др. Смешанные предприятия имеют различную структуру. Они могут объединять представителей частного и государственного капитала этой страны, а также представителей национального и иностранного капитала (как государственного, так и частного). В тех развивающихся странах, в которых национальный капитал развит достаточно и политическая ситуация в стране стабильна, начинают развиваться смешанные предприятия, контрольный пакет акций которых принадлежит государству. Это основная гарантия надежности для частных инвесторов. Примером может служить Индия. В Аре, Алжире, Бирме и некоторых других странах смешанные предприятия создавались с целью постепенного усиления роли государственного сектора в экономике. Правительства, стремясь контролировать развитие частного национального капитала, пытались направить его на развитие производительных сил страны. Провозглашение независимости Бирмы определило главную форму участия государства в горнодобывающей промышленности на длительный период, которую стали представлять смешанные компании. Огромное количество смешанных предприятий было образовано в бывших африканских колониях Франции вследствие национализации части собственности французских монополий. При этом в ряде случаев в руках бывших владельцев было оставлено до 10% акционерного капитала смешанных предприятий. В наши дни доля частного национального капитала в смешанных предприятиях увеличивается из-за проведения приватизации государственной доли собственности. При этом до сих пор во многих развивающихся странах иностранный капитал — важный партнер в смешанных предприятиях. Причем частный иностранный собственник вкладывает инвестиции лишь после получения гарантий от своего правительства.

СМЕШАННЫЕ ФОРМЫ СИСТЕМЫ ВАЛЮТНОГО КУРСА. В практике современности система гибкого курса существует не в чистом виде, а часто в форме управляемого, или «грязного», плавания, при которой центральный банк осуществляет интервенции с целью сгладить *чрезмерные* колебания курса без попыток воздействовать на долговременные тенденции валютного курса. В целом по данным МВФ на начало 1998 г., в 115 странах-членах МВФ применялась та или иная система гибких курсов, в том числе свободно плавающий — в 51 стране, а управляемое плавание — в 48 странах. К смешанным системам обменного курса относится также «ползущая» привязка, при которой через определенные непродолжительные интервалы обменный курс изменяется на малую, уже известную величину в рамках валютного коридора (предельных отклонений от установленного уровня). Применяется и корректируемая система фиксированных курсов, при которой девальвация или ревальвация происходят с изменением некоторых макроэкономических показателей (например, уровня инфляции). Известный в России валютный коридор (коридор используется, как было показано, и при других системах фиксированного курса) явил собой такую систему, при которой постоянная девальвация изменяется на неизвестную величину, но в заранее установленных рамках. Валютный коридор в России был отменен в августе 1998 г. — отказ от валютных интервенций привел к резкому падению курса рубля и фактически означал крупномасштабную девальвацию. Выбор определенной системы валютного курса является чрезвычайно сложной задачей, решение которой находится в зависимости от многих факторов: открытости экономики, ее размеров и эффективности, конкурентных преимуществ, величины валютных резервов и других макро-

экономических параметров. Опыт показывает, что гибкий курс предпочтителен для относительно закрытых крупных экономик, имеющих относительно высокий уровень развития. Странами с открытой экономикой (чаще всего малой) может применяться фиксированный курс.

СМЕШАННЫЙ ВИД УПРАВЛЕНИЯ — вид управления, который используется на большинстве предприятий. Он сочетает четыре формы управления, когда при нижнем звене (на уровне бригады) действует линейная форма управления, при среднем (на уровне цеха, отдела) — линейно-штабная, а на уровне предприятия — частично матричная и функциональная форма управления. Обычно на разных уровнях хозяйственной иерархии встречается синтез различных форм.

СМЕШАННЫЙ КАПИТАЛИЗМ — экономика, в которой и правительственные, и частные решения определяют структуру распределения ресурсов.

СМЕШАННЫЙ ХОЛДИНГ — самостоятельная предпринимательская деятельность холдинговой компании, которая одновременно сочетается с целью расширения сферы влияния путем захвата контрольных пакетов акций новых зависимых фирм и филиалов.

СМИТ АДАМ — шотландский политик (1723—1790)

А. Смит

5 июня 1723 г. в Шотландии, в городке Кирколде, который расположен недалеко от ее столицы Эдинбурга, в семье таможенного чиновника родился Адам Смит. Он с самого детства проявлял способности к учебе и уже в 14 лет поступил в университет Глазго, который был окончен им в 1740 г. Войдя в число лучших студентов, он удостоился стипендии для завершения своего образования в Оксфордском университете, в котором он учился вплоть до 1746 г. Здесь его не устраивал уровень преподавания, в особенности потому, что большинство профессоров даже не читали своих лекций. Вернувшись в Эдинбург, А. Смит намеревался заняться самообразованием и чтением публичных лекций по политической экономии и английской литературе. Судя по его лекциям, уже тогда он придерживался принципов экономического либерализма, в особенности принципа свободы торговли. В 1751 г. А. Смит был назначен профессором логики в Глазговском университете, но уже в конце этого года перешел на кафедру моральной философии и занимался там преподаванием до 1764 г. Большая научная работа «Теория моральных чувств», которую он издал в 1759 г., принесла ему широкую известность. Но в дальнейшем научный интерес А. Смита уклонялся в сторону экономической науки, что частично подтверждалось его активным участием в своеобразном клубе Глазго по политической экономии и дружбой с экономистом и философом Давидом Юмом. В 1764 г. в жизни А. Смита произошло переломное событие — он оставляет кафедру (как окажется, навсегда) и принимает предложение сопровождать во время заграничного путешествия молодого лорда, приходившегося пасынком видному политическому деятелю — герцогу Баклю. Путешествие длилось более двух лет — с 1764 по 1766 гг., из которых полтора года он жил в Тулузе, два месяца — в Женеве, где встретился с Вольтером, и девять месяцев — в Париже. Тесное знакомство за время поездки с французскими философами Д'Аламбером, Гельвецием, Гольбахом, а также с физиократами, в том числе с Ф. Кенэ и А Тюрго, отразилось впоследствии в его главном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов», к которому он приступил еще в Тулузе. Возвратившись в Шотландию, А. Смит решает жить у своей матери, в обществе которой он уединяется с 1767 г. для того, чтобы завершить работу над книгой «Богатство народов». Книга выходит в свет в 1776 г. и помогает упрочить и без того широкую известность ее автора. Четырежды она переиздавалась при жизни А. Смита, а впоследствии еще 3 раза после его смерти в 1790 г. и до наших дней. А. Смит влиял на своих современников настолько сильно, что даже английский премьер-министр У. Питт-младший всегда считал себя его учеником. Они часто встречались и обсуждали вместе ряд финансовых проектов. Одним из результатов этих контактов с ученым явилось подписание У. Питтом в 1786 г. первого либерального торгового договора с Францией, или договора Эдена, существенно изменившего таможенные тарифы. Влиянием творческого наследия автора «Богатства народов» также можно признать то, что один из его учеников по имени Дугалл Стюарт в 1801 г. стал читать в Эдинбургском университете самостоятельный курс по политической экономии, входящий в состав дисциплин курса нравственной философии. Исторической заслугой А. Смита являлось его отстаивание законов экономического либерализма, свободного рыночного хозяйства; она проявилась также в теоретическом обосновании системы взглядов на экономическую структуру общества исходя из принципа трудовой теории стоимости, служащей для определения производительности труда вне зависимости от сферы деятельности. На основе трудовой теории стоимости, хотя и с рядом противоречивых положений, А. Смит создал единый взгляд на природу рыночного хозяйства, капитализма, заработной платы, прибыли, ренты и доходов. Как экономист, относящийся к мануфактурному периоду, он отводил огромное значение разделению труда, выявлял ключевые факторы, которые воздействуют на рост производительности. Являясь последовательным защитником экономической свободы, А. Смит шел гораздо дальше, чем вся социальная мысль того времени, — он активно отстаивал идею естественных законов, из которых особое значение придавал принципу «невидимой руки», или свободе конкуренции. А. Смит по праву считается основоположником английской классической школы. В январе 1778 г. А. Смит был назначен комиссаром таможни в Эдинбурге и оставался на этой должности до своей кончины в 1790 г.

Высоко эрудированный, грамотный, честный ученый заложил идеи экономического либерализма, рыночного саморегулирования. Подходил к экономике как к системе, в которой действуют объективные законы, поддающиеся познанию. Он был сторонником саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения, называя эти рыночные регуляторы «невидимой рукой».

СНАБЖЕНИЕ — планирование заказа материалов состоит из прямой связи между производством и отделом снабжения. По отношению к потребительскому рынку отдел снабжения несет ответственность за увеличение запасов материалов до необходимого уровня, приобретение материалов по как можно более низкой цене. Достижение последнего осуществляется при помощи сравнения цен конкурирующих поставщиков, обеспечения качества закупаемых материалов, заключения фьючерсных контрактов, заказов, получения и оплаты всех товаров и оборудования, которые использует компания, по распоряжению соответствующих служб, работы в рамках согласованного бюджета. Отдел снабжения выявляет и фиксирует изменения в спросе и предложении, а также ведет контроль над исполнением заказов поставщиками, включая данные о ценах, требуемых объемах и датах поставок. При этом выделяются сведения о надежных поставщиках, с которыми можно иметь дело в будущем.

СНАБЖЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ — доставка предприятию-производителю необходимых ему средств производства (основных и оборотных).

«СНЕЖНЫЙ КОМ» — способ продажи, который носит мошеннический характер и состоит в продаже покупателю товара

только с условием реализации им последующих продаваемых товаров среди прочих потенциальных покупателей. Аналогичное требование предъявляется и к новым покупателям, в результате чего возникает «пирамида» продаж, «снежный ком». Сюда относится распродажа автомобилей, холодильников, телевизоров, в условиях которой каждый покупатель, для того чтобы приобрести товар по низкой цене, должен привести еще несколько покупателей, из которых каждый, в свою очередь, также должен привести еще несколько покупателей. Такая форма торговли ведет к появлению геометрической прогрессии продаж, в результате которой первые покупатели приобретают товар, а последние покупатели вносят деньги, не имея возможности приобрести товар из-за того, что они уже не способны привлечь еще четырех покупателей. Деньги последних становятся доходом организаторов «снежного кома».

СНИЖАЮЩИЕСЯ ВЕРШИНЫ — график изменения цен на ценные бумаги, который имеет вид пиков, из которых каждый последующий ниже предыдущего, что является свидетельством понижающейся тенденции рынка.

СНИЖЕНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА — 1) сокращение стоимости валюты страны на иностранных валютных рынках; 2) понижение обменного курса валюты в отношении иностранных валют.

СНИЖЕНИЕ СТАВКИ НАЛОГА — доля (процент) сокращения субсидий по доходу, осуществляемого по Плану негативного налогообложения с ростом размера дохода.

СНЯТИЕ СЛИВОК — ценовая политика, проводимая предприятиями-изготовителями и торговыми фирмами с введением на рынок нового товара, которая рассчитана на временную высокую прибыль. Данная политика основана на желании определенного числа покупателей иметь новый товар и их готовности приобрести его по высокой цене, намного превышающей издержки производства.

СОБЕСЕДОВАНИЕ. В проведении собеседования различными путями участвуют начальник отдела (в мелких фирмах), управляющий кадрами в присутствии высшего руководства, возможны и другие комбинации. Для занятия очень высоких постов собеседование может проводиться в несколько этапов, на которые уходит несколько дней. Вне зависимости от формы собеседование всегда имеет четыре главные цели: во-первых, собрать подробную информацию о кандидате с целью решения его судьбы; во-вторых, дать кандидату как можно более полную информацию о работе; в-третьих, определить степень того, насколько хорошо кандидат впишется в сложившийся коллектив; в-четвертых, при принятии кандидата на работу сформировать у него чувство правильности выбора. Первая цель — традиционная. Уже создано огромное количество методов сбора информации о кандидатах. Вторая цель: обычно кандидатам не показывают ни действительного места, на котором они будут работать, ни людей, с которыми они будут иметь дело. Третья цель: идеальным вариантом считается тот, в котором кандидат встречается с людьми, с которыми будет работать, для выработки определенного представления. Четвертая цель должна постоянно иметься в виду. Для кандидата чувство правильности выбора дает возможность задавать любой вопрос, зависящий от его желания. Собеседование предполагает специально тренируемые навыки, совершенствуемые в результате их систематического использования. Наиболее известной системой проведения собеседования является план «семи пунктов», разработанный Национальным институтом производственной психологии:

1) физические характеристики — здоровье, внешность, манеры;
2) образование и опыт;
3) интеллект — способность быстро схватывать суть проблемы;
4) способность к физическому труду, устной речи, счету;
5) интересы — любое хобби (которое может характеризовать личность кандидата);
6) диспозиция — лидерство, чувство ответственности, общительность;
7) личные обстоятельства — как работа будет влиять на личную жизнь и т. д.

СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ — высший орган управления акционерным обществом. Различают *учредительные, чрезвычайные, специальные и очередные* собрания. На собрании акционеров имеют право голоса обладатели обыкновенных, непривилегированных акций. Участие в нем дает возможность реализовать право управления членов АО, которые владеют простыми акциями. Количество простых акций, принадлежащих акционеру, определяет и количество голосов на общем собрании (принцип «одна акция — один голос»). Собрание имеет право решать вопросы определения генеральной линии развития общества, изменения устава, создания филиалов, дочерних предприятий, подведения результатов деятельности АО, избрания правления, определения размера дивидендов на каждую акцию. Правомочность общего собрания в различных странах определяется по-разному, но, как правило, простым большинством *присутствующих:* 50% голосов плюс одна акция. Наиболее значимые решения принимаются не простым большинством голосов, а квалифицированным, например 3/4 голосов. Собрание акционеров созывается не реже одного раза в год.

СОБРАНИЕ БИРЖЕВОЕ — собрание членов биржи, с помощью которого выявляются спрос и предложение ценных бумаг или товаров и заключаются сделки непосредственно между участниками собрания или через брокеров. В соответствии с решением биржевого комитета данные собрания проводятся по рабочим дням в определенные часы.

СОБСТВЕННАЯ ВЫГОДА (заинтересованность) — цели, считающиеся наилучшими каждой фирмой, каждым владельцем собственности, работником, потребителем, которые стремятся их достичь.

СОБСТВЕННИК — субъект предпринимательства, а более конкретно — субъект собственности, юридическое или физическое лицо, которое обладает правом собственности и выступает в качестве владельца, распорядителя или пользователя объекта собственности.

СОБСТВЕННОСТЬ — это отношения между людьми, являющиеся определенной формой присвоения благ.

Экономическое содержание собственности
1) пользование;
2) распоряжение;
3) владение.

Экономические формы собственности РФ выделяет следующие формы собственности: государственная (в том числе федеральная и субъектов Федерации), муниципальная, общественных объединений (организаций), частная, прочие.

Собственность как экономическая категория характеризует отношения, которые возникают между экономическими субъектами вследствие присвоения условий и результатов производства. Правовое содержание собственности состоит в отношении субъектов собственности (отдельных лиц и их объединений) к ее объектам (условиям и результатам производства). Право собственности является санкционированным обществом (законами, распоряжениями, традициями) отношением людей к объектам собственности. Отношения собственности — определяющий пункт всей системы экономических отношений в обществе.

СОБСТВЕННОСТЬ АКЦИОНЕРНАЯ. Во-первых, объектом акционерной собственности выступают не средства производства, а ценные бумаги, которые их представляют. Эти бумаги являются гарантией безоговорочного права на часть дохода и условного права на участие в управлении. Но как таковые данные бумаги не дают никакого права на распоряжение долей имущества, соответствующей номинальной или рыночной цене ценной бумаги. Во-вторых, номинальное право на участие в управлении — реальная возможность только для тех, кто держит в своих руках контрольный пакет акций. С данной точки зрения акционерная форма является тем видом анонимной собственности, которая дает большие возможности для того, чтобы концентрировать экономическую власть у части (как правило, меньшей) участников. Акционерная форма имеет значительные отличия в сравнении с частной собственностью. Одним из таких отличий является то, что одни частные собственники (владельцы контрольного пакета акций) имеют возможность распоряжаться как чужим трудом и доходом, так и чужой собственностью, т. е. собственностью других участников. В таком смысле акционерная собственность является своеобразной формой мультипликативной частной собственности. При этом учитывается величина мультипликатора, находящаяся в обратной зависимости

от доли, образуемой контрольным пакетом акций. Другая особенность акционерной формы — ее ассоциативность. Акционерная собственность — это собственность нескольких физических (и юридических) лиц на один реальный процесс присвоения с присущими ему неравномерными распределенными правами. Одни физические лица имеют право использовать имущество (средства производства) и доход в форме зарплаты. Другие физические и юридические лица имеют право только на доход (владение привилегированными акциями). Третьи имеют право на доход и участие в управлении. Некоторые участники акционерного общества или их группа могут соединить реальные права, которые дают экономическую власть (с помощью контрольного пакета). Вместе с этим все участники акционерного общества тем или иным образом уступают права управления особому органу и особым людям, что в крупных компаниях с распыленным пакетом акций ведет к обособлению функции управления и концентрированию частной экономической власти в руках менеджеров. По своему содержанию акционерная собственность не укладывается в рамки классической частной собственности. Она включает в себя реальные черты ассоциированной собственности многих участников и делегирование некоторых прав и образование структур, которые делегируют эти права. Другими словами, акционерная собственность имеет следующие основные особенности. Во-первых, по составу участников (собственников) она является одновременно смешанной и комбинированной. Ее участники — это самые разные юридические лица (включая государство и иностранных участников). Во-вторых, акционерные общества ведут к эффекту мультипликативного распоряжения чужим имуществом и чужими активами на добровольной основе. Владельцы контрольного пакета акций имеют в своем распоряжении реальное имущество участников общества, которые не обладают контрольным пакетом. В-третьих, в акционерной собственности рождаются признаки переходной формы, которая по своему содержанию сочетает в себе черты частной и общественной собственности.

СОБСТВЕННОСТЬ АНТИЧНАЯ — форма собственности, которая отличается очень высокой концентрацией прав собственности у частных лиц при том, что права полной собственности распространяются и на людей. Абсолютная концентрация прав собственности у одних лиц соответствует столь же абсолютному отсутствию прав у других, лишенных признаков личности. Парадокс истории в том, что в этот же период возникло и получило распространение очень популярное в настоящее время социально-экономическое понятие «демократия». Античная форма собственности экономической власти была дополнена властью над людьми.

СОБСТВЕННОСТЬ ВЗАИМНАЯ — объединение капиталов различных инвесторов с целью капиталовложений в различные объекты, которые становятся в результате такой операции взаимной собственностью; распределение доходов и расходов на нее зависит от доли средств каждого из инвесторов в общей сумме.

СОБСТВЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННАЯ — форма собственности, при которой субъектами-распорядителями являются органы государственной власти, а объектом собственности выступают природные ресурсы, земля, здания, материальные ресурсы, финансы, драгоценности, основные средства, информация, духовные и культурные ценности. От других форм отличается тем, что *абсолютные права собственности находятся не у отдельных частных лиц и их объединений, а у государственного института политической и экономической власти.* Государство является здесь верховным распорядителем имущества (условиями производства). Производством управляют назначенные государством руководители (менеджеры). Особенность собственности государственных предприятий в неделимом на доли имуществе и в неперсонифицируемости отдельных участников экономического процесса, и в этом смысле государственная собственность унитарна. Здесь собственность на основные факторы (средства) производства является высшей формой анонимности, потому как субъектом распоряжения имуществом предприятий выступают государственные органы. Процесс обобществления в индустриальном производстве приводит к усилению анонимности собственности и институционализации ее функций в специальных органах разного уровня. Параллельно происходит нарастающая социализация экономики. Поэтому некоторые черты государственной собственности как формы, необходимой объективно, приобретают свою актуальность в уже видимой перспективе. В области экологии и других национально значимых сферах они становятся в практическом смысле институциональным механизмом реализации экологических, социальных и иных программ. Существует еще одно направление реализации государственной собственности. Обладая экономической (и политической) властью, она директивно присваивает часть доходов субъектов экономического процесса (через налоги, акцизы, пошлины) и перераспределяет их.

СОБСТВЕННОСТЬ ДОВЕРИТЕЛЬНАЯ — собственность на имущественные ценности и право на управление, передаваемые собственником-доверителем, называемым в этом случае *учредителе.»,* другому лицу, называемому *доверительным собственником.* Доверять управление своей собственностью другим могут как физические (частные), так и юридические лица. Доверительные собственники имеют право на распоряжение доверенным им имуществом только в таких пределах, которые указаны учредителем в договоре. Учредитель имеет право поручить доверительному собственнику передачу доходов от использования доверительной собственности третьим лицам, которые называются бенефициариями (выгодоприобретателями). Доверительными собственниками могут выступать юридические органы, опекунские советы или опекуны.

СОБСТВЕННОСТЬ ДОЛЕВАЯ — та часть доходов, имущества, других ценностей, на которую может претендовать один из участников общего дела, наследников, коллективных собственников; мера, предполагающая внесение участником общего дела собственных ресурсов, денежных средств в него, носит название долевого участия.

СОБСТВЕННОСТЬ ЗЕМЕЛЬНАЯ — общее число отношений владения, пользования и распоряжения землей, сконцентрированное в лице одного экономического субъекта.

СОБСТВЕННОСТЬ ИНДИВИДУАЛЬНАЯ. Эта форма *концентрирует в одном субъекте все перечисленные признаки:* труд, право управления, распоряжения доходом и имуществом. В современной экономике к этим субъектам могут относиться те, кого обычно называют некорпорированными собственниками. В России к ним могут быть отнесены: крестьяне, ведущие свое обособленное хозяйство; отдельные торговцы (включая «челноков»); частнопрактикующие врачи, адвокаты и все лица, сосредоточивающие труд, управление, распоряжение доходом и имуществом в одном лице. Статистика нескольких зарубежных стран выделяет эту форму как индивидуальное, или некорпоративное, предпринимательство. Статистика Российской Федерации не выделяет отдельно эту форму. Названной форме соответствует выделяемое статистикой количество фермерских хозяйств, но при этом не выделяются индивидуальные предприниматели в промышленности и в сфере услуг. Для российской статистики специфичным является выделение малого бизнеса (предпринимательства), но при этом учитываются чисто количественные критерии (от 50 до 100 человек, занятых в различных сферах производства).

СОБСТВЕННОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ — собственность на интеллектуальный продукт, входящий в общее число объектов авторского и изобретательского права, в которое включают литературные, художественные и научные произведения, исполнительскую деятельность артистов, звукозаписи, радио- и телепередачи, научно-технические разработки. Интеллектуальная собственность представляет собой присвоения знаний, обмена научной информацией, объектами искусства, культуры, изобретениями, которое делает возможной так называемую утечку мозгов.

СОБСТВЕННОСТЬ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. Взаимосвязь предпринимательства и собственности очень сложная и многогранная. Во-первых, деля распорядительные правомочия между субъектами хозяйствования, собственность выступает предпосылкой для осуществления экономических сделок, т. е. существования предпринимательства как такового. Во-вторых, зак-

репляя использование ресурсов за одними субъектами и ограничивая его для других, собственность выступает фактором, определяющим границы экономической свободы предпринимателя. В-третьих, определяя характер и способ соединения факторов производства, собственность устанавливает формы осуществления предпринимательства. В-четвертых, обусловливая право на присвоение результатов ее использования — дохода, собственность является мотивационной базой предпринимательства. В-пятых, сочетая в себе издержки и результаты использования ресурсов, собственность предполагает использование способов предпринимательства, удовлетворяющих требованиям рыночной эффективности. Собственность в сфере предпринимательства предстает как право распоряжения ресурсами. Вследствие этого для предпринимателя собственность является прежде всего совокупностью прав, которые дают ее обладателю возможность принятия решения. Главными из них являются: право пользования имуществом, право получения дохода от имущества, право преобразования имущества и право распоряжения им, т. е. отчуждения. Властные правомочия как набор могут меняться. Характер отношений собственности определяют особенности распределения и группировки прав собственности.

СОБСТВЕННОСТЬ КОЛЛЕКТИВНАЯ — средства и результаты производства, принадлежащие группе лиц (на правах совместной собственности или с определением доли, которая будет принадлежать каждому члену коллектива).

В России коллективная собственность реализует в кооперативах, хозяйственных товариществах и обществах, предприятиях, которые принадлежат общественным организациям.

СОБСТВЕННОСТЬ КООПЕРАТИВНАЯ — разновидность общей собственности, имеющая функционально-производственный характер. В ее основе лежит объединение индивидуальных собственников. Но это не арифметическая сумма индивидуальных собственников, а их единство функционирования. Участие каждого из них определяется в кооперативе своим трудом и имуществом, когда каждый имеет равные права в управлении и распределении дохода. Кооперативная собственность может быть представлена в виде долевой — при определении доли каждого участника в имуществе кооператива, или бездолевой, т. е. без выделения определенных долей имущества каждого участника. Бездолевую кооперативную собственность обычно называют артельной собственностью. В относительно небольших по размерам кооперативах особые органы управления не создаются. В больших кооперативах создаются специальные органы управления и выделяются специальные люди, управляющие делами кооператива. В данном случае количественный рост ведет к возникновению качественных особенностей, потому как участники кооператива делегируют особым органам особо важное право собственности — управление и частичные функции распоряжения (ресурсами, продукцией и имуществом). Из-за того, что делегирование функций управления особым органам и участникам идет в кооперативной форме, оно может содержать противоречие между функциями и субъектами управления и распоряжения. К кооперативной собственности очень близки по содержанию предприятия, которые получили название *рабочей собственности*, образуемой в результате выкупа работниками предприятий у частных собственников семейной собственности, которая приобретает дополнительное экономическое содержание с началом занятия предпринимательской деятельностью. В большинстве стран мира широко распространена именно кооперативная форма собственности. По имеющимся данным в мире существует около 1 млн кооперативных организаций и более чем 120 их видов и разновидностей. Они объединяют около 600 млн человек.

СОБСТВЕННОСТЬ ЛИЧНАЯ — собственность, которая принадлежит человеку, семье, индивидууму. Объектами личной собственности обычно считаются непроизводственные бытовые объекты, вещи, имущество.

СОБСТВЕННОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНАЯ — имущество, которым распоряжаются муниципальные органы власти. Верховный распорядитель имущества муниципальных предприятий — это органы местной власти (городской, районной и др.). Управлением муниципальными предприятиями занимаются непосредственно или муниципальные органы, или назначенные ими руководители (менеджеры). Создаваемый доход может распределяться муниципальными органами или руководителями самостоятельно или при участии трудовых коллективов.

СОБСТВЕННОСТЬ ОБЩАЯ — форма, образуемая объединением лиц, которые имеют права как индивидуальные собственники. Участники общей собственности могут отличаться друг от друга размером имущества. Но они не отличаются по набору существенных правомочий. Общая собственность бывает долевой (при выделенных имущественных долях участников) и совместной (при невыделенных долях). Наиболее часто встречающаяся функционально-производственная разновидность общей собственности — кооперативная собственность. Общая собственность также может быть семейнсй.

СОБСТВЕННОСТЬ ПРОМЫШЛЕННАЯ — особые объекты собственности, которые пользуются международной правовой защитой, например изобретения, промышленные образцы, товарные знаки, фирменные наименования и т. п.

СОБСТВЕННОСТЬ СЕМЕЙНАЯ — собственность, которая принадлежит членам семьи на общих началах и является одной из разновидностей частной собственности.

СОБСТВЕННОСТЬ ЧАСТНАЯ — одна из основных форм собственности на землю, недвижимость, деньги и ценные бумаги, средства производства, рабочую силу, разнообразные товары, интеллектуальный продукт, принадлежащие как объекты собственности частным лицам, семьям, группам лиц. К частной принято относить как индивидуальную, так и корпоративную, акционерную, негосударственную собственность. Частная собственность близка по содержанию к индивидуальной в том смысле, что основные правомочия сконцентрированы в одном лице (оно может быть одновременно и юридическим лицом). При этом частная собственность как особая форма отличается от индивидуальной некоторыми признаками (правомочиями), разделяющимися и персонифицирующимися в разных субъектах. На капиталистической фирме с использованием наемного труда трудятся одни, а доходом и имуществом распоряжаются другие. Положение первых определяется экономической зависимостью, а положение вторых — экономической властью. В промежуточном положении находится управляющий (менеджер). Поскольку управляющие участвуют в выполнении функций по распоряжению, их положение по количеству правомочий может отличаться от другого персонала. Частное лицо, являясь собственником условий производства, не применяет труд наемных работников, данную собственность определяют как индивидуальную (или частнотрудовую). Статистика РФ в качестве частной собственности выделяет имущество, которое принадлежит физическим и юридическим лицам. Фактически к такому имуществу относится негосударственная собственность. Внутренних различий в самой частной собственности не существует, несмотря на то, что особо выделяется акционерная собственность без определяющихся специфических особенностей акционерной формы. К частной собственности относятся:

1) *домашние хозяйства* как экономические единицы, которые осуществляют производство продукции и услуг, идущих на собственные нужды;
2) *легальные частные предприятия*, действующие в соответствии с законодательством. Это предприятия любого размера (от индивидуальных, кустарных до крупных);
3) *нелегальные частные предприятия*, входящие в состав теневой экономики. Сюда относится вся деятельность, принадлежащая сфере производства товаров и оказания услуг, осуществляемая частными лицами без специального разрешения властей;
4) *любой вид использования частного имущества или личных сбережений* от сдачи внаем квартир и до денежных операций между частными лицами.

СОБСТВЕННОСТЬ ФЕОДАЛЬНАЯ. В своем развитии человеческое общество сопровождалось последовательным движением к равенству прав и свобод всех людей. В этом историческом развитии за античной сразу возникла *феодальная* собственность.

Ее характерными чертами были абсолютные права собственности на условия производства и ограниченные права собственности на людей. В данной форме собственности экономическая власть дополнялась властью над личностью людей.

СОБСТВЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — из марксистской теории следует, что собственность как экономическая категория состоит из отношений присвоения (отчуждения) производственных средств и создаваемых при их помощи материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления. Собственность, являясь экономической категорией, по марксистской теории существует вне зависимости от воли и сознания людей. Еще Солон (594 г. до н. э.) и Клисфен (509 г. до н. э.) отмечали, что законы не создают отношений собственности, а лишь закрепляют отношения, фактически сложившиеся в обществе. Будучи экономической категорией, собственность является выражением отношения присвоения и отчуждения между людьми.

СОБСТВЕННОСТЬ ЮРИДИЧЕСКАЯ — как юридическая категория собственность является субъективным толкованием объективно сложившихся отношений присвоения, проявлением общественной потребности законодательно закрепить все сложившееся на практике. В данном случае собственность выступает как право. При рассмотрении права собственности как установления законом правил, определяющих те вещи, которыми может пользоваться или распоряжаться то или иное лицо, выделяют условия, при которых это использование или распоряжение может быть осуществлено. При таком рассмотрении собственность является юридической категорией.

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ — капитал, который принадлежит владельцу фирмы; в условиях акционерного общества выступает как акционерный капитал. Представляет собой разницу между совокупными активами фирмы и ее обязательствами: совокупные *активы* минус совокупные *пассивы* фирмы или отдельного лица; долю владельцев фирмы в общем объеме ее активов.

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — конкуренция, существующая между производителями, продавцами товаров, которая имеет место на так называемом идеальном рынке, на котором представлено неограниченное количество продавцов и покупателей однородного товара, свободно общающихся между собой; такой тип конкуренции, в котором фирмы не обладают рыночной властью и конкурируют по цене. Характерной ее особенностью является то, что продавцы не способны увеличить свои доходы посредством повышения цены, и единственный доступный для них способ получения экономической прибыли — снижение издержек производства. Совершенная конкуренция при этом становится условием обеспечения максимальной эффективности функционирования экономики. Рынок совершенной конкуренции является рыночной структурой, характеризующейся большим числом небольших фирм, не оказывающих влияния на рыночную цену. Определяющими его признаками являются:

1) *атомизация рынка,* которая свидетельствует о наличии большого числа покупателей и продавцов, рыночные доли которых настолько малы, что субъекты рынка целиком подчинены влиянию рыночных сил и не могут оказывать воздействие на рыночные цены;
2) *стандартизация продукции,* которая означает такую однородность продукции разных фирм, при которой у потребителей нет оснований выбирать продукцию одной фирмы, предпочитая ее продукции другой;
3) *прозрачность рынка,* характеризующая отрасль свободным и бесплатным доступом к информации о ценах и альтернативах и существованием у участников рынка полной рыночной информации;
4) *свободный вход в отрасль и выход из нее,* указывающий на то, что в отрасли отсутствуют какие-либо препятствия для того, чтобы помешать новым фирмам начать производство, а действующим — прекратить операции;
5) *автономность поведения фирм,* которая свидетельствует о том, что при принятии решений фирмы не учитывают реакцию своих конкурентов.

Совершенная конкуренция является скорее теоретической моделью, нежели типом реального соперничества фирм. Во-первых, условия самого рынка с совершенной конкуренцией на практике не осуществимы, так как обычно рынки не являются атомизированными, а продукция фирм чаще всего дифференцирована. Фирмы пользуются разными технологиями, а капиталоемкость современного производства сильно затрудняет межотраслевой перелив капитала. Во-вторых, пассивное приспособление фирм к рыночным условиям и ценам не соответствует реальному характеру их деятельности, который связан с активным воздействием на внешнюю рыночную среду. В-третьих, отсутствие полной доступности информации, а именно ее асимметрия, является движущим мотивом конкуренции. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в чистом виде совершенная конкуренция нигде и никогда не существовала. Только некоторые рынки своими характеристиками могут приблизиться к рынку совершенной конкуренции (например рынок зерна). Отсюда совершенную конкуренцию следует рассматривать как своего рода научную абстракцию, анализ которой тем не менее является необходимым первым шагом для того, чтобы уяснить принципы функционирования рыночного механизма. При отсутствии хотя бы одного признака совершенной конкуренции данная рыночная структура носит название несовершенной конкуренции.

СОВЕРШЕННАЯ НЕЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА — ситуация, предполагающая изменение цены, которое не ведет к изменению спроса *(совершенно неэластичный спрос)* и предложения *(совершенно неэластичное предложение).* Величина спроса (предложения) одинакова при любых ценах, на графиках величина спроса (предложения) зависит от цены, и, таким образом, кривые неэластичного спроса и предложения являются вертикальными прямыми.

СОВЕРШЕННАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА — ситуация на рынке, предполагающая изменение величины спроса (предложения), которое не требует изменения цены товаров. На графиках кривые эластичного спроса и предложения являются горизонтальными прямыми.

СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНАЯ ФИРМА — 1) фирма, которая действует на рынке совершенной конкуренции; 2) фирма, принимающая уровень цены на выпускаемую продукцию за постоянный, который не зависит от объема продаж. Присущей ей специфической чертой является то, что совершенно конкурентная фирма не способна воздействовать на рыночную цену и принимает рыночную цену как данную. Потому при совершенной конкуренции во взаимодействии между фирмами отсутствует стратегическое поведение, т. е. фирма не учитывает реакции своих конкурентов на решения, которые она принимает, а сутью ее поведения является приспособление к складывающейся рыночной ситуации. Так как продукция совершенно конкурентной фирмы стандартизирована, то спрос на ее продукцию абсолютно эластичен и кривая спроса параллельна оси абсцисс. Следует заметить, что речь идет не о совершенно эластичном спросе на совершенно конкурентном рынке, а только лишь о том, что он совершенно эластичен в отношении продукции отдельной фирмы.

СОВЕРШЕННО НЕЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — ситуация, предполагающая изменение цены, которое не влечет за собой изменения величины предложения товара; величина предложения равнозначна при любых ценах.

СОВЕРШЕННО ЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — 1) ситуация, предполагающая изменение величины предложения, которое не требует изменения цены товара; 2) ситуация, предполагающая, что продавцы готовы предложить именно то количество товара, какое покупатели готовы купить при неизменной цене.

СОВЕРШЕННЫЕ ДОПОЛНЕНИЯ. В данную группу входят товары и услуги, которые потребляются всегда вместе и в четко фиксированных пропорциях. Типичный пример дополняющих друг друга товаров — предметы обуви. Потребитель симпатизирует ботинкам, но не может купить правый ботинок, не приобретая при этом левый. При выборе потребителем потребительской корзины, состоящей из одного правого и одного левого ботинка, т. е. (1,1), прибавление к ней любого количества только правых или только левых ботинок не увеличит полезность

этого выбора. Следовательно, все потребительские корзины типа (1,2), (1,3), или (2,1), будут находиться на одной кривой безразличия с потребительским набором (1,1).

СОВЕРШЕННЫЕ ЗАМЕНИТЕЛИ — группа товаров, в которую включают все предметы и услуги, которые потребитель готов заменять друг на друга в постоянном соотношении. Наиболее простой ситуацией является та, в которой товары заменяются в пропорции (1 : 1). Например, выбор, осуществляемый между синими и красными карандашами. Потребителю нужно приобрести 10 карандашей, и ему все равно, какого они цвета.

СОВЕРШЕННЫЙ РЫНОК — рынок с едиными условиями реализации одинаковых товаров.

СОВЕТ БИРЖЕВОЙ — орган, осуществляющий управление фондовой или товарной биржей. Функции биржевого совета во многом схожи с функциями биржевого комитета.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА — руководящий исполнительный орган акционерного общества, корпорации, избираемый акционерами, который решает принципиальные вопросы управления обществом во время между собраниями акционеров и создает правление для оперативного управления делами общества. Совет директоров осуществляет руководство стратегической деятельностью общества. К его компетенции относятся: созыв общего собрания акционеров; определение стратегии развития общества; назначение исполнительного органа; составление отчетов о деятельности АО и их представление общему собранию акционеров и в государственные органы и т. д.

СОВЕТ НАБЛЮДАТЕЛЬНЫЙ — орган, который контролирует деятельность правления акционерного общества. Наблюдательный совет избирают посредством общего собрания акционеров.

СОВЕТ УПРАВЛЯЮЩИХ — группа, состоящая из семи человек, которая осуществляет надзор и контроль над функционированием денежной и банковской системы в США; официальное название — Совет управляющих Федеральной резервной системы; Правление Федеральной резервной системы. Стержень денежной и банковской систем США — Совет управляющих Федеральной резервной системы (ФРС). Семь членов Совета с одобрения Конгресса назначаются президентом. Им устанавливаются длительные сроки полномочий (14 лет), но вместе с тем каждые 2 года заменяется один член Совета. Это делается для того, чтобы дать возможность Совету действовать последовательно, иметь компетентных членов, сохраняя при этом независимость, или автономию. Не избрание, а назначение Совета на большой срок имеет своей целью отделить кредитно-денежную политику государства от политики конкретных партий. Совет управляющих несет ответственность за общее руководство денежной и банковской системами страны и контролирует их работу. Председатель Совета является самым влиятельным руководителем центрального банка в мире. Эффективность мероприятий Совета, обязанность которых — служить общественным интересам и способствовать общему экономическому процветанию, достигается при помощи определенных мер монетарного контроля, которые способны воздействовать на денежное предложение.

СОВЕТ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ — коллективный орган управления, в состав которого входят директора, а в ряде случае — другие специалисты. Совет, как правило, собирается не реже двух раз в год. Решение совета принимается простым большинством голосов (50% + 1 голос). Хозяйственным советом ассоциации избирается правление, образуется исполнительная дирекция, выбирается председатель ассоциации, возглавляющий правление. Совет и исполнительная дирекция ассоциации не способны принимать решения, которые противоречат интересам отдельного предприятия, а также остальным членам ассоциации. Функциями хозяйственного совета обычно являются:

1) определение и корректирование основных выгод для участников, направлений общей деятельности ассоциации;
2) подготовка и утверждение нормативных документов, которые регулируют взаимоотношения внутри ассоциации;
3) согласование планов деятельности предприятий и отчетов об их выполнении;
4) утверждение инвестиционной и коммерческой политики;
5) контроль исполнения программ технического развития предприятий, которые входят в ассоциацию;
6) организация прямых внутренних и внешних хозяйственных связей между предприятиями.

Текущую координацию хозяйственной деятельности между заседаниями совета осуществляет правление и исполнительная дирекция ассоциации.

СОВЕТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАНТОВ — группа, состоящая из трех человек, которые помогают президенту США в решении экономических вопросов (включая подготовку ежегодного доклада президента по экономическим вопросам Конгрессу США). Ответственность за реализацию целей закона лежит на исполнительной власти. Президент США обязан представлять ежегодный доклад о текущем состоянии экономики, в котором формулируются политические рекомендации по экономической стабилизации. В соответствии с этим законом были также созданы Совет экономических консу́льтантов (СЭК), призванный оказывать помощь и давать рекомендации президенту по экономическим вопросам, и объединенный экономический комитет (ОЭК) Конгресса США, рассматривающий широкий круг экономических проблем общенационального значения. В качестве советника президента и разведывательного подразделения в вековой войне против экономического цикла СЭК и его аппарат собирают и анализируют экономическую информацию и используют ее, во-первых, для того, чтобы составить прогнозы; во-вторых, для того, чтобы сформулировать программы и выработать политики, которые направлены на реализацию Закона о занятости; в-третьих, для того, чтобы оповестить президента, Конгресс и широкую общественность о проблемах и мерах, имеющих непосредственное отношение к состоянию национальной экономики.

СОВЛАДЕЛЕЦ — владелец, которому принадлежит часть общего имущества (ценностей), другой частью которого владеют иные владельцы.

СОВЛАДЕНИЕ НЕРАЗДЕЛЬНОЕ — общая совместная собственность нескольких лиц, которые не имеют индивидуальных прав на отдельную часть общего имущества.

СОВМЕСТИТЕЛЬСТВО — занятие работником, кроме основной, иной оплачиваемой должности. Регулируется со стороны Положения об условиях работы по совместительству, утвержденного постановлением Госкомтруда СССР, Минюста СССР и Секретариата ВЦСПС от 9.03.1989 г. № 81/604-К-3/6-84.

СОВМЕСТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — согласно гражданскому законодательству это деятельность, не требующая создания для этой цели юридического лица, осуществляемая на основе договора, заключенного между ее участниками. В соответствии с договором о совместной деятельности стороны (участники) обязуются путем объединения имущества и усилий совместно осуществлять действия для того, чтобы достигнуть общей хозяйственной или другой цели, которая не противоречит законодательным актам Российской Федерации. Денежные или другие имущественные взносы участников договора, в том числе имущество, которое создано или приобретено в результате их совместной деятельности, являются их совместной долевой собственностью. Участник договора о совместной деятельности не вправе осуществлять распоряжение своей долей в совместном имуществе, не приняв во внимание мнения остальных участников договора, исключением является та часть продукции и доходы от этой деятельности, которые поступают в распоряжение каждого участника. Участник, ведущий общие дела, действует на основании доверенности, которая выдана ему остальными участниками договора. Имущество, которое объединено участниками договора для общей деятельности, учитывается на отдельном (обособленном) балансе у того ее участника, которому в соответствии с договором ведет общие дела членов договора. Данные отдельного (обособленного) баланса в баланс предприятия-участника, ведущего общие дела, не включаются. Распределение прибыли, убытков и других результатов общей деятельно-

сти среди участников договора о совместной деятельности осуществляется в порядке, который предусмотрен договором. При формировании финансовых результатов каждый участник включает свою долю прибыли, которая получена в результате общей деятельности, в состав внереализационных доходов.

СОВМЕСТНАЯ ПОКУПКА — покупка группой банкиров нового выпуска ценных бумаг с целью их последующей перепродажи.

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — общая предпринимательская деятельность некоторого числа экономических субъектов, а также субъектов разных стран. Соединение усилий с коммерческими предприятиями страны-партнера для создания производственных и маркетинговых мощностей является еще одним общим направлением выхода на зарубежный рынок. Совместная предпринимательская деятельность принципиально отличается от экспорта формированием партнерства, в результате которого за рубежом создаются различного рода производственные мощности. А от прямого инвестирования она отличается тем, что в стране-партнере формируется объединение с какой-либо местной организацией.

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — форма хозяйственной организации, которая учреждена двумя или несколькими юридическими лицами. Совместные предприятия зарождаются как союзы между национальными предприятиями или с зарубежными партнерами. Физическое лицо может выступать одним из учредителей совместного предприятия. Особенность совместного предприятия — наличие совместной собственности, функционирующей на территории одной из стран (областей, регионов) учредителей совместных предприятий. Совместное предприятие может иметь форму полного товарищества, т. е. общества, имеющего ограниченную ответственность или являющегося акционерным. Самой типичной формой общества с ограниченной ответственностью являются совместные предприятия. Совместные предприятия являются формой хозяйственно-правового сотрудничества с иностранцами, предполагающей создание общей производственной базы и производство продукта, который может находиться в общей собственности как у отечественного,так и у иностранного партнера. Величина иностранного капитала не регламентируется. Совместные предприятия действуют на основе договора и устава, а также имеют самостоятельный баланс и осуществляют функционирование по принципу полного коммерческого расчета, самоокупаемости и самофинансирования. Совместным предприятиям дается право самостоятельного ведения экспортных и импортных операций, которые необходимы для их хозяйственной деятельности. Предприятие совместного владения является объединением усилий зарубежных и местных вкладчиков капитала для создания местного коммерческого предприятия, владение и управление которым будет осуществляться ими совместно. Зарубежный инвестор имеет возможность покупки собственной доли в местном предприятии, и местная фирма также имеет возможность приобретения собственной доли в уже существующем местном предприятии зарубежной компании, либо обе стороны могут с помощью совместных усилий создать совершенно новое предприятие. Предприятие совместного владения может являться необходимым или желательным как по экономическим, так и по политическим соображениям. У фирмы может иметься недостаток финансовых, физических или управленческих ресурсов для того, чтобы осуществить проект в одиночку. Иногда совместное владение является оговариваемым иностранным правительством условием допуска на рынок своей страны. Практика совместного владения имеет ряд недостатков. Партнеры могут иметь различные мнения относительно капиталовложений, маркетинга и других принципов деятельности. В то время как некоторые американские фирмы стремятся к использованию заработанных средств с целью вторичного инвестирования на расширение дела, местные фирмы часто предпочитают изымать эти поступления из оборота. Когда американские фирмы отводят большую роль маркетингу, местные вкладчики полагаются исключительно на организацию сбыта. Больше того, совместное владение может привести к затруднению проведения транснациональной компанией в жизнь определенных политических установок в сфере производства и маркетинга в мировом масштабе.

СОВМЕСТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ — кредитование развивающихся стран, существующее в виде объединения кредитов нескольких кредиторов из одной или разных стран, которые финансируют один крупный проект, или в виде участия нескольких организаций в финансировании одного проекта, объекта.

СОВМЕСТНО ПОТРЕБЛЯЕМЫЕ БЛАГА (ОБЩИЕ) — высокая конкурентность, сочетающаяся с низкой исключаемостью, создает общие (совместно потребляемые) блага. В истории существует немало подобных примеров: общинные земли, леса, воды и т. п. В современном мире таких благ осталось уже немного. Примером могут являться общественные парки для отдыха, общественные водоемы с рыбой и иными продуктами подводного мира и т. д. Причина сокращения числа общих благ — высокая их конкурентность: их часто просто не хватает на всех (пойманная кем-либо в таком озере рыба уже никому другому не достанется), и поэтому здесь действует давно установившееся правило *«primus veni, primus occupavi»* — «первый пришел, первый занял» со всеми вытекающими последствиями. Такие блага нередко называют также коммунальными.

СОВМЕСТНЫЕ ВЫПЛАТЫ — требование, в соответствии с которым застрахованное лицо должно будет вносить определенный процент расходов (например на оплату медицинских услуг) по страхованию, в то время как страхователь должен будет вносить остальную часть.

СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА, ДОХОД — количество денег, которое выручается фирмой (или фирмами) от продажи товара, равное общей сумме расходов на приобретение товара, который произведен фирмой (или фирмами), равное количеству проданного товара (по предъявленному спросу), помноженному на цену, по которой он был продан, другими словами, на среднюю выручку от его продажи.

СОВОКУПНАЯ ДЕНЕЖНАЯ МАССА — полный объем денег, выпущенных в обращение (включая чеки, наличные деньги, денежные средства предприятий и населения, которые хранятся на счетах в банках), а также безусловные (подлежащие безусловной оплате) денежные обязательства.

СОВОКУПНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ — совокупное удовлетворение, которое получается в результате потребления некоторой части общего объема продукта.

СОВОКУПНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ФАКТОРОВ — показатель технологического и организационного уровня производства, который представлен в форме объема производства при расчете на единицу затрат факторов производства. В данном случае факторы производства взвешиваются долями, вложенными в прирост объема продукта. Совокупная производительность может меняться по нескольким причинам, находясь под воздействием ряда факторов. В это число входят следующие факторы: технология производства, его техническое обеспечение, образование, квалификация работников. В число влияющих факторов включают и государственное регулирование, которое, например, может снизить производительность факторов с помощью увеличения доли затрат на охрану окружающей среды. Совокупная производительность факторов в целом несет в себе все то, что изменяет соотношение между измеряемым объемом производства и измеряемыми затратами.

СОВОКУПНАЯ СУММА РАСХОДОВ — общая сумма денег, расходуемая покупателями (или намеренная быть израсходованной) на покупку товаров и услуг.

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — на уровне макроэкономики: совокупное предложение товаров и услуг с целью удовлетворения совокупного спроса является товарами и услугами, которые производимы и оказываемы внутри страны, в том числе импорт товаров и услуг; график, который показывает совокупность товаров и услуг, которая может быть предложена при разных уровнях цен. Кривая совокупного предложения является отражением объема выпуска, который готовы предложить фирмы при каждом данном уровне цен в стране. Такое название она получила потому, что эта кривая отражает

синтез взглядов представителей кейнсианства и неоклассицизма. Кривая совокупного предложения представляет собой отражение изменения реального объема производства или выпуска, связанного с изменением общего уровня цен. Совокупное предложение является общим количеством конечных товаров и услуг, которые произведены в экономике (в стоимостном выражении). Кривая совокупного предложения показывает тот объем совокупного выпуска, который может быть предложен на рынке производителями при различных значениях общего уровня цен в экономике. Неценовые факторы совокупного предложения — это изменения в технологии, ценах на ресурсы, налогообложении фирм и т. д. Изменения величины совокупного предложения в результате влияния одного и того же фактора, скажем, совокупного спроса, могут оказаться разными. Все это находится в зависимости от того, учитываются ли нами изменения совокупного спроса за короткий промежуток времени или же нас интересуют долгосрочные последствия влияния данного фактора. Совокупное предложение — модель, которая показывает уровень реального наличного объема производства при каждом данном уровне цен.

СОВОКУПНОСТЬ ВЫПОЛНЯЕМЫХ СОЦИАЛЬНЫХ РОЛЕЙ — формирует общественные отношения и связи. Роль предполагает наличие пары с определенными отношениями: родитель — ребенок, преподаватель — студент, работодатель — наемный работник и т. д. Человек стремится к соответствию собственного статуса, потому ведет себя должным образом. Окружающие ждут поступков, соответствующих статусу, и не ожидают поступков, не вяжущихся с представлениями о данном статусе. От этого зависит отношение к нему, но при этом и сам обладатель статуса осознает, что от него ждут окружающие. Поведение людей, которые занимаю! определенное положение, в большей мере задается их статусом, чем их индивидуальными характеристиками. В частности, сильный отпечаток накладывает профессиональная роль.

Если люди не играют роли в соответствии с ожиданиями, применяются *санкции.* Реакции на нарушения ролевых ожиданий можно разделить на:

1) *формальные* — штрафы, формальные наказания;
2) *неформальные* — ухмылки, неуважение, замечания, отказ от общения.

Санкции подкрепляют правила, которые определяют то поведение, которое является уместным в соответствующей ситуации. При действиях человека, соответствующих ролевым ожиданиям, он получает социальное вознаграждение (уважение, деньги). Но награда не всегда является адекватной социальной позиции. Такая ситуация называется статусной несовместимостью.

СОВОКУПНОСТЬ ИНСТИТУТОВ — экономическая система может быть представлена и как *совокупность институтов* с присущим только им экономическим поведением. Здесь в качестве институтов выступают такие субъекты экономики, как фирмы, государство, профсоюзы, в том числе права собственности, законы, нормы, традиции и иные явления, которые оказывают воздействие на экономическое поведение. Такое понимание экономической системы находит выражение в различных ветвях институциональной (неоинституциональной) экономической теории. К нему примыкает и концепция экономического порядка, получившая распространение в германском ордолиберализме.

СОВОКУПНЫЕ (ВАЛОВЫЕ) ИЗДЕРЖКИ — сумма *постоянных издержек и переменных издержек.*

СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ — общая сумма расходов, идущая на покупку готовых товаров и услуг.

СОВОКУПНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ — общая совокупность платежей, которые производятся за определенный период в наличной и в безналичной форме (чаще всего в масштабе всего хозяйства страны).

СОВОКУПНЫЙ ПРОДУКТ— 1) общий объем определенного товара (или услуги), который произведен фирмой (или группой фирм, или в целом экономикой); 2) макроэкономический показатель, который измеряется в денежном выражении и характеризует весь валовой продукт, созданный предприятиями на протяжении данного года.

СОВОКУПНЫЙ РИСК — полная ответственность, которую несет банк перед клиентами по одновременно совершаемым кассовым и форвардным (срочным) сделкам.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС НА ДЕНЬГИ — 1) сумма *спроса на деньги для совершения сделок* и *спроса на деньги как на активы;* 2) соотношение общего спроса к количеству денег, номинальному ВВП и процентной ставке.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС НОМИНАЛЬНЫЙ — общий спрос на конечные товары и услуги, который измерен в текущих ценах. Номинальный совокупный спрос соответствует реальному спросу, который умножен на индекс роста цен.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС - СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (МОДЕЛЬ) — макроэкономическая модель, предполагающая использование показателей *совокупного спроса* и *совокупного предложения* с целью определения уровня цен и количества реального внутреннего продукта.

СОВПАДЕНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ — товар или услуга, которые один торговец желает купить, а другой торговец желает продать, и наоборот, это товар или услуга, которые второй торговец желает купить, а первый желает продать.

СОВРЕМЕННАЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ (НТР) — фактор экономического роста, подготовленный историческим процессом развития производства, науки и техники. Выделяют три основные последовательные стадии прогресса техники с соответствующими им определенными формами общественной организации производства. Первая (начальная) стадия характеризуется технической основой производства, которой являются ручные орудия труда; к этой стадии относятся ремесло, простая кооперация, а затем мануфактура, которая функционирует в условиях разделения ручного труда. Вторая стадия знаменует переход от машинно-фабричного производства, которое основано на трехзвенной системе машин: рабочей машине, двигателе (паровом, внутреннего сгорания, электрическом и др.) и передаточном механизме; при этом все еще сохраняются технологические принципы, которые сложились на базе ручного труда. Третья стадия знаменуется переходом к комплексно-автоматизированному производству, полученному в результате превращения старой трехзвенной системы в четырехзвенную, четвертое звено которого — автоматическая управляющая машина, своеобразный мозговой центр, который осуществляет функции контроля и управления. Самые современные автоматические машины, которые функционируют на кибернетических принципах и могут накапливать и перерабатывать информацию, поступающую в ходе работы, для автоматической переналадки производительности и выбора оптимального режима работы в новых условиях. Такие автоматы, которые обладают обратной связью, функционируют по принципу самонастройки и самообучения, исключая тем самым применение не только физических, но и многих логических и контрольно-управленческих функций человека в процессе производства. При этом может иметь место возникновение возможности несовпадения во времени и в пространстве как процесса живого труда, так и самого автоматического процесса производства, и человек при этом выводится из непосредственного процесса производства, перестает существовать как его главный агент, становится с ним наравне в качестве верховного контролера и регулировщика. Современная НТР не состоит из отдельных научных открытий и технических усовершенствований и имеет огромное влияние на все факторы экономического роста. Она предвосхищает глубокие преобразования самого технологического способа производства, экономических форм организации и управления производством. Эти преобразования выражаются в:

1) изменении роли науки в развитии производства;
2) расширенном применении совершенной автоматической техники;
3) создании искусственных предметов труда и конструкционных материалов с более высокими, заранее заданными физико-механическими, биологическими и другими свойствами;
4) преобразовании энергетической базы производства с использованием атомной и других видов энергии;
5) переходе к непрерывным и интенсивным безотходным технологическим процессам, вместе с которыми традиционные механические методы воздействия на предмет

труда заменяются физико-химическими, химическими, электрическими, электронными и др.;

6) изменении роли работника на производстве, увеличении производительности его труда и эффективности производства.

Другими словами, современная НТР является совокупностью коренных, качественных и взаимосвязанных преобразований в средствах производства (прежде всего в орудиях и других средствах труда), а также в технологии, организации и управлении общественным производством, основываясь на превращении науки в непосредственную производительную силу. При этом происходит формирование интенсивного ресурсосберегающего комплексно-автоматизированного производства и изменение функциональной роли работника, увеличение производительности труда и социально-экономической эффективности производства. Составной органической частью НТР является превращение науки в непосредственную производительную силу общества. Это превращение, которое знаменует качественное изменение роли науки в развитии производства, является многообразным и сложным процессом.

СОВРЕМЕННАЯ СТОИМОСТЬ — денежная сумма, обязанная быть инвестированной для получения платежа, дохода в определенный момент в будущем и являющаяся современной стоимостью будущего платежа, дохода.

СОВРЕМЕННОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ (рынков капиталов, товаров, услуг и труда и др.) — комплекс экономических, административных, организационных и других мер, которые охватывают внутреннюю и внешнеэкономическую политику. При этом экономические функции государства не означают, что произойдет прямое вмешательство во внутреннюю и внешнеэкономическую деятельность. Государственные функции при рыночной экономике обязаны прежде всего сводиться к выработке и установке экономических и правовых условий для того, чтобы обеспечить интенсивное социально-ориентированное повышение экономического роста.

СОВРЕМЕННОЕ ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ — это сложная система, отдельные элементы которой тесно взаимосвязаны. Основные элементы денежного обращения: национальная денежная единица и масштаб цен; виды денежных знаков и их характер обеспечения; организация безналичного платежного оборота; валютный паритет, система эмиссии денег; определение курса национальной валюты и порядок ее обмена на иностранную валюту. Денежную систему регулируют финансовые органы государства. В современном мире денежное обращение является движением денег при товарном обращении, оказании услуг, осуществлении различного рода платежей. Оно выступает в следующих основных формах:

1) неполноценных металлических денег;
2) векселей, банкнот, чеков;
3) бумажных денег.

Такие формы денег взаимосвязаны между собой исторически и логически и знаменуют переход от золотого стандарта к бумажно-денежной системе. Таким образом, современное денежное обращение — это результат длительного исторического развития товарного производства и функции денег. В ходе данного процесса функция денег, выступая средством обращения, породила монетарную и бумажную формы денег, а их функция как средства платежа — кредитные деньги (векселя, банкноты, чеки и др.). Важными этапами становления современного денежного обращения явились Генуэзская конференция (1922 г.), Бреттон-Вудское соглашение (1944 г.) и Ямайское валютное соглашение (1978 г.), ознаменовавшие демонетизацию золота и переход к системе плавающего курса валют. Особо значимые задачи в данной связи стоят перед денежной системой России, и прежде всего это задачи формирования в ходе экономической реформы всеобъемлющей международной конвертируемости рубля, преодоление инфляции, оздоровление денежного обращения и денежного рынка в стране.

СОВРЕМЕННЫЕ БАНКНОТЫ. После мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. размен банкнот на золото был прекращен. *Современные (неразменные) банкноты,* получившие название бронзовых, выпускаются для кредитования хозяйства, государства и под прирост официальных золотовалютных резервов. Таким образом, наличный денежный оборот сокращается и заменяется безналичным. В условиях инфляции и попытки государственного регулирования денежного обращения эволюция кредитно-денежной системы в настоящее время привела к уменьшению различий между банкнотами и бумажными деньгами.

СОВРЕМЕННЫЕ НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ ДОКТРИНЫ. Во второй половине 1970-х гг. против Дж. М. Кейнса вслед за известным австрийским экономистом Фридрихом Хайеком выступили сторонники *современных неоклассических доктрин* (теории монетаризма, теории рациональных ожиданий, теории предложения). Сторонники этих теорий (М. Фридман, Дж. Хикс, Р. Солоу, М. Браун, Г. Саймоне, И. Фишер, Ф. Кейген, А. Шварц, Р. Селден, К. Бруннер и др.), являющиеся антиподами кейнсианства, возродили идею классиков о том, что рыночному капиталистическому хозяйству присуща особая устойчивость, делающая ненужным государственное вмешательство. Поэтому, считали они, государственные меры по стимулированию спроса не улучшают состояние экономики, а наоборот — ведут к появлению диспропорций и ухудшению экономической конъюнктуры, так как препятствуют воздействию стихийных выравнивающих механизмов конкуренции и ценообразования. Основной упор современные неоклассики, в особенности *монетаристы,* делали в отличие от кейнсианцев не на принцип *эффективного совокупного спроса,* а на *принцип предложения,* на то, чтобы отменить государственное регламентирование и регулирование предпринимательской деятельности. Они выступали за сокращение налогов, взимаемых с предпринимателей, создание иных благоприятных финансовых условий для осуществления прибыльного предпринимательства (уменьшение бюджетного дефицита, либерализацию ценообразования, ограничение денежной эмиссии), в том числе за понижение денежных расходов на гражданские и социальные нужды, в особенности за то, чтобы отменить минимальные гарантированные ставки заработной платы. Отводя деньгам огромную роль, монетаристы полагали, что функции государства в экономической области в основном обязаны быть ограниченными регулированием эмиссии денег и кредитования. Идеи монетаризма (хотя М. Фридман и другие представители чикагской школы подчеркивали его чисто теоретический характер) нашли свое отражение в новом экономическом курсе, проводимом в 1980—1990 гг. в ряде стран. Наиболее последовательно это проявилось в тэтчеризме (Англия) и рейганомике (США), в Чили, Израиле, а также в России и других постсоциалистических странах в ходе экономических реформ.

СОВРЕМЕННЫЙ ТИП ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. Для *современного типа экономического роста,* его макроэкономической динамики характерны всесторонняя интенсификация и высочайшая эффективность производства и его антизатратная ориентированность. При этом быстро возрастает технический уровень производства, повышается качество продукции при уменьшении ее стоимости и таким образом осуществляется становление нового, *более высокого технологического способа производства.* Интенсивный тип экономического роста наиболее соответствует современному этапу НТР, при котором происходит переход от традиционного машинно-фабричного производства к комплексно-автоматизированному высокопроизводительному, который функционирует на кибернетических принципах. Наиболее широко применяются новые прогрессивные конструкционные материалы, в которых заранее учтены заданные технико-экономические свойства, в том числе и интенсивные технологические процессы (быстротекущие, непрерывные, безотходные, ресурсосберегающие и др.), основанные на использовании достижений НТР, знаменующие превращение науки в непосредственную производительную силу общества. Быстрыми темпами развиваются отрасли производственной инфраструктуры, а именно системы электро-, нефте-, газоснабжения, а также прогрессивные отрасли транспорта, связи и иных средств информации. Все это способствует ускоренному темпу экономического роста, более равномерному размещению производства в стране, увеличению его эффективности. *Современный тип экономического роста* проявляется в возрастающей *экономичности производства чистого национального продукта (ЧНП),* что представляет собой сокращение затрат совокупного (живого и овеществленного) труда ровно на единицу чистого продукта. При этом сокращается доля промежуточного продукта, что

приводит к возрастанию удельного веса конечного продукта, который идет на потребление.

СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ. Со второй половины XX в. в экономическом цикле проявился ряд особенностей. Из ряда причин этих особенностей можно выделить растущее обобществление производства и обмена, развитие международной интеграции, антикризисную государственную политику. В *современном экономическом цикле* можно выделить следующие особенности:

1) интервалы между кризисами сократились, продолжительность цикла сократилась с 11—12 лет в конце XIX — первой половине XX вв. до 6—7 лет;
2) фаза кризиса наступает в большинстве стран одновременно, тогда как раньше кризисы проявлялись более асинхронно;
3) кризисы осуществляются на фоне хронической инфляции и безработицы, при этом может возникнуть новый вид кризисной экономики — *стагфляционный,* когда в экономике одновременно проявляются стагнация и инфляция;
4) изменилось самое чередование кризисов, которое предполагает после ряда неглубоких и непродолжительных кризисов наступление классического кризиса, охватывающего различные сферы и отрасли экономики во многих развитых странах, как это было при кризисах 1974—1975, 1980—1982, 1991—1993 гг.;
5) государство начало проводить активную антикризисную политику, которая оказывает огромное влияние на ход всего экономического цикла.

В результате этого границы между фазами цикла стали размытыми и фазы стали плавно переходить одна в другую. При этом из цикла возможно выпадение отдельных фаз. После кризиса наступает оживление, которое минует депрессию. Все эти особенности оказывают существенное влияние на ход экономического цикла, его фазы и их чередование. Среди мер, вызывающих изменение экономического цикла, особую роль играет *государственная антикризисная политика.* Дело состоит в том, что экономическая нестабильность — характерная черта современного мира, вследствие чего большинство государств разрабатывают и реализуют антикризисную политику, которая направлена на смягчение циклических колебаний экономики.

СОГЛАСОВАНИЕ — 1) достигнутая предварительная договоренность, общее согласие между группой заинтересованных ответственных лиц насчет выпуска документа, имеющего определенное содержание, протокола, договора, принятие общего решения, осуществление общей сделки, проведение общих действий; 2) реквизит отдельных документов, виза руководителя или должностного лица, без которой не может быть осуществлено утверждение документа, принятие к исполнению.

СОГЛАСОВАННАЯ ЭКОНОМИКА — принцип принятия экономических решений, согласно которым происходит постоянное сотрудничество между представителями государства и предприятий для того, чтобы обеспечить сопоставимость управленческой, экономической информации разных уровней, непротиворечивость, согласованность решений, принятых совместно. Согласованная экономика призвана к созданию информационной и экономической базы совместной среднесрочной политики управления и планирования.

СОГЛАШАТЕЛЬ — менеджер, применяющий высокую степень сочетания к задачам и отношениям в ситуации, не требующей этого. Отсюда делается вывод о неэффективности такого менеджера. Он является слабым в принятии решений, допускает воздействие на себя различных факторов давления и отдает предпочтение минимизации существующего давления и максимизации производства в перспективе.

СОГЛАШЕНИЕ — неофициальная договоренность или договор, который оформлен как официальный документ, между двумя или несколькими лицами по поводу взаимодействия, общих действий, поставок, платежей, кредитов, купли-продажи товаров и т. д.

СОГЛАШЕНИЕ АГЕНТСКОЕ — договор между лицом, нанимающим агента *принципалом,* и самим агентом, по которому агенту на определенных условиях поручается выполнение от имени и в интересах нанимателя определенного вида услуг, действий или обязательств, на что агенту выдаются необходимые полномочия. Обычно договор заключается в письменном виде и содержит полное описание полномочий агента, сферы, характера и порядка выполнения поручения, условий и размера вознаграждений, прав и обязанностей сторон, времени действия, санкций против стороны, которая нарушила условия агентского соглашения, порядка урегулирования споров, которые связаны с его выполнением.

СОГЛАШЕНИЕ АРБИТРАЖНОЕ — соглашение сторон о передаче в *арбитраж* всех или некоторых споров, возникших или возникающих между ними в связи с каким-то конкретным правоотношением вне зависимости ношения им договорного характера или его отсутствия. Арбитражное соглашение также заключается как арбитражная оговорка в договоре или отдельном соглашении. Арбитражное соглашение заключается только в письменной форме. Соглашение является заключенным в письменной форме, если оно содержится в документе, который подписан сторонами, или заключено путем обмена письмами, сообщениями по телетайпу, телеграфу или с использованием иных средств электросвязи, которые обеспечивают фиксацию такого соглашения или при помощи обмена исковым заявлением и отзывом на иск, в которых одна из сторон подтверждает наличие соглашения, а другая не возражает против этого. Ссылка в договоре на документ, который содержит арбитражную оговорку, — арбитражное соглашение, притом, что договор заключен в письменной форме и данная ссылка делает упомянутую оговорку частью договора.

СОГЛАШЕНИЕ ДЖЕНТЛЬМЕНСКОЕ — неофициальное, не закрепленное документально соглашение, которое обычно заключается в устной форме и основано на доверительных началах.

СОГЛАШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ — одна из наиболее эффективных форм, созданная для привлечения крупномасштабных иностранных инвестиций. Работа иностранных инвесторов по сбыту инвестиционных соглашений регулируема Положением «О порядке заключения и реализации инвестиционных соглашений» и приложениями к нему. Инвестиционное соглашение заключается между Министерством экономического развития и торговли РФ и иностранной компанией, которая осуществила вклад в уставный капитал коммерческой организации РФ с иностранными инвестициями в сумме, эквивалентной не менее 10 млн долларов, и которая инвестирует иностранные прямые инвестиции в отрасли материального производства российской экономики в сумме, эквивалентной не менее 100 млн долларов. Чтобы заключить инвестиционное соглашение, иностранный инвестор должен представить проект инвестиционного соглашения и основные экономические показатели, которые выполнены на базе технико-экономического обоснования, прошедшего через независимую экспертизу. Также иностранному инвестору необходимо известить о начале реализации инвестиционного соглашения, представив при этом план-график выполнения работ и финансовое обеспечение на все время осуществления инвестиционного проекта. Инвестиционное соглашение устанавливает: объемы, направления и время осуществления инвестиций; номенклатуру, объемы, время и порядок сбыта на территории РФ иностранных товаров; ответственность сторон при нарушении инвестиционного соглашения и порядок его досрочного расторжения.

СОГЛАШЕНИЕ КАРТЕЛЬНОЕ — договоренность между двумя или несколькими предприятиями или фирмами о создании картеля. Различают горизонтальное соглашение, которое заключается между одинаково специализированными фирмами, и вертикальное соглашение, которое направлено на ограничение эластичности рынка, достигаемое посредством атомистичности и текучести.

СОГЛАШЕНИЕ КЛИРИНГОВОЕ — международное торговое соглашение, которое предусматривает использование доходов от экспорта для достижения равновесия во взаимной торговле. Сформировалось как двусторонние соглашения в конце 1920-х гг., в последующем стали многосторонними платежными соглашениями. Заключение таких соглашений предполагает использование официального обменного курса.

СОГЛАШЕНИЕ КРЕДИТНОЕ — договор между кредитором и заемщиком, кото-

рый определяет размер и обязанности субъектов кредитных отношений. В таком соглашении обычно фиксируют размер и валюту кредита, порядок его использования, время и формы погашения, процентную ставку.

СОГЛАШЕНИЕ ЛИЦЕНЗИОННОЕ — договор, по которому передаются права на использование лицензий, товарных знаков, ноу-хау, технических знаков, инжиниринговых услуг.

СОГЛАШЕНИЕ МИРОВОЕ — процедура, при которой достигается договоренность между должником и кредиторами применительно к отсрочке или рассрочке платежей или скидки с долгов, которые причитаются кредиторам. Мировое соглашение заключается только в отношении требований четвертой и идущих после нее очередей при имеющемся распределении конкурсной массы. Данное соглашение составляется в письменной форме, утверждается как арбитражное и является принятым, когда при его заключении высказалось не менее 2/3 (в общей сумме по требованиям) конкурсных кредиторов четвертой очереди, идущей вслед.

СОГЛАШЕНИЕ ОБ ОБРАТНОМ ВЫКУПЕ — договоренность фирмы или частного лица по поводу покупки у финансовых учреждений ценных бумаг с возможной последующей их продажей обратно финансовому учреждению по оговоренной заранее более высокой цене.

СОГЛАШЕНИЕ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ — соглашение, которое направлено на обеспечение притока иностранных инвестиций к сфере добычи минеральных ресурсов и создание правовой основы, которая регулирует отношения между государством, являющимся собственником недр, и частным иностранным инвестором в виде гражданского договора. Соглашение о разделе продукции определяет сферы действия отношений между его субъектами, которые возникают в процессе вложения иностранных инвестиций в поиск, разведку или добычу минерального сырья на территории Российской Федерации, континентальном шельфе и (или) в исключительной экономической зоне Российской Федерации. Реализация соглашений о разделе продукции обеспечивает дополнительные накопления, направленные на освоение месторождений минерального сырья, которые находятся в сложных природно-климатических и горно-геологических условиях, новейшие технологии для их освоения, которые, как правило, отсутствуют в Российской Федерации, позволяет сохранить рабочие места и обеспечить заказами на оборудование и материалами отечественных предприятий. В соответствии с соглашением о разделе продукции Российская Федерация дает субъекту предпринимательской деятельности на возмездной основе и на определенное время исключительные права по поиску, разведке, добыче минерального сырья на участке недр, который определен в соглашении, а также на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить указанные работы за свой счет и на свой риск. Характерные особенности соглашения о разделе продукции сведены к:

1) определению прав инвестора на продукцию, принадлежащую ему на основе права собственности, на продукцию, вывезенную с таможенной территории Российской Федерации без тех или иных ограничений экспорта, в том числе квотирования и лицензирования, а также без обязательных требований к инвестору относительно реализации этого сырья через особые коммерческие и некоммерческие организации;
2) специальному порядку налогообложения, уплаты налогов и сборов, при которой заменяется разделом продукции между государством и субъектом Российской Федерации, а также инвестором, кроме налога на прибыль и платежей, которые взимаются за пользование недрами;
3) предоставлению государством гарантий стабильности условий хозяйственной деятельности инвесторов на весь срок действия соглашения о разделе продукции независимо от изменения в российском законодательстве.

Участниками соглашения о разделе продукции являются:

1) государство, от имени которого выступает Правительство Российской Федерации;
2) орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, территория которого занимается предоставляемым в пользование участком недр;
3) инвесторы, являющиеся гражданами Российской Федерации, иностранные граждане, юридические лица (российские и иностранные) или их объединение юридических лиц.

СОГЛАШЕНИЕ О ЦЕНАХ — контракт, договор, который имеет юридическую силу и в котором устанавливается, а иногда и закрепляется на некоторый срок цена на товары, ценные бумаги и т. д.

СОГЛАШЕНИЕ ПАТЕНТНОЕ — соглашение, заключаемое между двумя компаниями по поводу взаимного использования патента.

СОГЛАШЕНИЕ ТРАСТОВОЕ — соглашение, заключаемое между банком и клиентом, согласно которому банк принимает на себя управление денежными средствами клиента.

СОГЛАШЕНИЕ ТРЕХСТОРОННЕЕ — договор, в котором участвуют три стороны.

СОГЛАШЕНИЯ ВАЛЮТНЫЕ — двусторонние или многосторонние межгосударственные договоры, которые устанавливают взаимные права и обязанности, а также условия и нормы валютных отношений, в особенности относительно международных расчетов и кредитования.

СОГЛАШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ — договоры, которые устанавливают систему, порядок осуществления международных расчетов, платежей по торговым и неторговым операциям, которые заключаются на двусторонней или многосторонней основе.

СОГЛАШЕНИЯ ТОРГОВЫЕ — соглашения, заключающиеся между фирмами или правительствами, а также договоры о товарообороте и платежах, которые регулируют торгово-экономическое сотрудничество, вопросы товарооборота, условия и формы платежей.

СОЕДИНЕНИЕ ИСКОВ — объединение некоторого количества исковых требований с целью совместного рассмотрения в случае участия в исках одинаковых лиц или предъявления исков к одному и тому же лицу.

СОЗДАНИЕ ДОЛГА — это механизм, с помощью которого сбережения передаются лицам, которые осуществляют расходы. Если потребители и бизнес не имеют склонности к заимствованиям, это означает, что частная задолженность растет медленно, что абсорбирует растущий объем сбережений, и эта функция выполнится приростом государственного долга. В другом случае экономика начнет отходить от состояния полной занятости ресурсов.

СОЗДАНИЕ РЫНКОВ ПРАВ НА ЗАГРЯЗНЕНИЯ. Важная сфера деятельности государства — создание прав собственности там, где ранее они не существовали. Это дает возможность создания новых, отсутствовавших ранее рынков и подключения рыночного механизма к решению проблемы под контролем государства. Кроме прямого уменьшения общих размеров внешних эффектов, рынки прав на загрязнения (обычно на определенные размеры или нормы вредных выбросов) дают возможность приближения к решению проблемы неодинаковости эффектов от различных экономических субъектов и неодинаковых издержек на устранение путем внедрения механизма перепродажи лицензий на загрязнения. Устанавливая конкретный допустимый объем загрязнений, государство таким образом задает фиксированный объем предложения прав на загрязнения. Рыночная цена определяется при помощи учета спроса на загрязнения. Те субъекты загрязнения, для которых данная цена окажется выше издержек на сокращение или полную ликвидацию вредных выбросов, предпочтут не покупать такую лицензию, а принимать необходимые сравнительно более дешевые меры. В противном случае им придется купить лицензию и уменьшить производство данной продукции или же полностью его прекратить, если суммарные затраты будут слишком высокими.

СОКРАЩАЮЩАЯСЯ ОТРАСЛЬ — отрасль, приносящая не прибыль, а убытки, в которой объем производства сокращается в той мере, в какой ее покидают фирмы.

СОКРАЩЕНИЕ КАДРОВ — проводимое администрацией сокращение численно-

сти работников в одном или в нескольких предприятиях, организациях. Данный процесс имеет место лишь при снижении спроса на продукцию, сокращении финансирования работ (в случае госзаказа), а также при комплексной механизации и автоматизации производства. В последнем случае такое уменьшение вызвано позитивными факторами. Сокращение бывает индивидуальным, но в последнее время на практике осуществляются и массовые сокращения (например закрытие цеха или всего завода).

СОКРАЩЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — уменьшение предложения товара или услуги при любой цене, отражающееся смещением кривой предложения влево.

СОКРАЩЕНИЕ СПРОСА — уменьшение спроса на товар или услугу при любой цене, отражающееся смещением кривой спроса влево.

СОКРОВИЩА — накопленные благородные (драгоценные) металлы в виде монет, слитков, художественных и ювелирных изделий, предметов старины, антиквариата и тому подобных, которые принадлежат отдельным лицам или государству.

СОКРОВИЩЕ — одна из функций денег, которая состоит в том, что они используются не в качестве платежных средств, а в качестве способа накопления богатства, сохранения стоимости.

СОКРЫТАЯ ВЫРУЧКА В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ — выручка, которая не зачислена на счета в уполномоченных банках на территории Российской Федерации независимо от отражения ее в бухгалтерском учете предприятий. Сокрытой выручкой, выраженной в иностранной валюте, считаются также суммы, которые выплачены в наличной иностранной валюте (в виде командировочных расходов, заработной платы нерезидентам и т. п.) из выручки, полученной предприятием от сбыта гражданам в установленном Банком России порядке товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации за иностранную валюту до того, как сдать ее в уполномоченный банк для того, чтобы зачислить на текущий валютный счет предприятия. В тех случаях, когда валютная выручка получает отражение в бухгалтерском учете предприятий и организаций, она согласно налоговому законодательству одновременно является сокрытым доходом, что ведет за собой применение соответствующих санкций, которые предусмотрены налоговым законодательством вместе с взысканием всей суммы сокрытого дохода в иностранной валюте.

СОЛИДАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ — общая ответственность группы лиц, которые приняли на себя обязательства.

СОЛИДАРНЫЕ ГАРАНТЫ — группа лиц, которые совместно и независимо друг от друга отвечают по долговому обязательству.

СОЛО-ВЕКСЕЛЬ — вексель с имеющейся на нем только одной подписью (лица, который обязан совершить платеж). Письменное долговое обязательство четко установленной формы, которое выписывается заемщиком и дает векселедержателю безоговорочное право требовать с должника уплаты обозначенной суммы по истечении срока действия векселя; плательщик есть сам векселедатель. Обязательными признаками векселя являются:

1) наименование «вексель» в самом документе;
2) безусловный приказ о платеже указанной суммы денег;
3) указание имени самого плательщика;
4) указание срока и места выплаты платежа;
5) указание даты и места, где составлялся вексель;
6) подпись самого векселедателя.

Отсутствие одного из данных признаков лишает документ силы векселя.

СОЛОУ РОБЕРТ (1924 г.) — американский экономист, выступавший с критикой неокейнсианских моделей роста.

Р. Солоу

В его модели экономической динамики главное — замещение труда овеществленным капиталом. Снижение трудоемкости продукции делает экономический рост независимым от предложения труда. Р. Солоу, так же как и другие разработчики теорий относительного роста, оперирует производственными функциями, отражающими количественные зависимости результатов производства от изменения соотношения различных факторов производства (первыми в макроэкономическом анализе аппарат производственных функций использовали американские исследователи Ч. Кобб и П. Дуглас).

СОЛЬ, СОЛИД — византийская золотая монета, обладающая весом около 4,5 г и чеканившаяся в IV в. н. э.

СОМНИТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ — счет, вероятность своевременной оплаты по которому очень низка.

СООБЩЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ — группа государств, которые объединились для проведения согласованной общей экономической политики, достижения совместных целей, координации общей деятельности.

СООРУЖЕНИЕ — группа в классификации основных средств, представляющих собой инженерно-строительные объекты, предназначенные для того, чтобы выполнить общие функции процесса производства (дороги, мосты, скважины и т. п.).

СООТНОШЕНИЕ ДОЛИ РЫНКА И ПРИБЫЛЬНОСТИ — анализ прошлой деятельности компании, позволяющий выявить общие правила изменения прибыли, которые находятся в зависимости от величины доли рынка. Можно выявить точку, в которой независимо от уровня эффективности деятельности компании дополнительные продажи или повышения доли рынка могут быть достигнуты с помощью такой величины затрат, которая будет находиться выше соответствующей части прибыли. Потенциальных покупателей, которые являются приверженцами конкурентов, весьма накладно привлекать на свою сторону; дорого может обойтись и попытка потеснить конкурентов на занимаемых ими сегментах рынка. С помощью статистических данных, которые публикует центр сравнительного анализа деятельности фирм или которые получены на базе анализа ежегодных отчетов финансовой деятельности компаний-конкурентов, существует возможность определения оптимальной величины доли рынка, при которой на инвестированный капитал компания получит максимум отдачи.

СООТНОШЕНИЕ ДОЛИ РЫНКА И СТЕПЕНИ РИСКА — характер риска, которому подвергаются само существование компании или ее планы для дальнейшего развития, варьируется и зависит от величины ее доли рынка. Такой риск будет большим для фирмы с малой долей рынка, потому как такая фирма:

1) не имеет достаточно большого числа приверженцев, на поддержку которых она могла бы рассчитывать;
2) располагая небольшими финансовыми ресурсами, сталкивается с большими трудностями при отражении мощного и долгого наступления на ее позиции на рынке;
3) не может осуществить детальное и дорогостоящее исследование рынка, чтобы выявить наиболее выгодные его сегменты;
4) не может достигнуть существенного сокращения издержек с помощью крупномасштабного производства, что является характерным для крупных компаний;

5) не имеет ресурсов для того, чтобы переключиться на выпуск новых товаров, как того требует изменение потребностей покупателя (при этом, с другой стороны, небольшие фирмы более оперативны, нежели крупные предприятия).

Степень риска может достигнуть максимальной отметки для компании с большой долей рынка притом, что последний показатель будет выше своего оптимального уровня. Теоретически компания уязвима в трех следующих пунктах. Во-первых, она «стационарная мишень» для малых фирм, которые могут использовать ее для сравнительной рекламы с целью привлечения внимания к своим товарам и изменения баланса сил. Во-вторых, существует некая степень риска привлечения внимания монопольных объединений. В-третьих, возможно, что наибольшая доля рынка достигается за счет затрат, которые непропорциональны получаемой прибыли. Дополнительная прибыль не оправдывает вложенных в нее средств.

СООТНОШЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК — соотношение сокращения объема производства одного продукта и повышения объема производства другого притом, что ресурсы на производство первого впоследствии переходят на производство второго; объем производства одного продукта уменьшается, когда объем производства другого увеличивается на одну единицу.

СООТНОШЕНИЕ ПОТЕРЬ — оценка борьбы с инфляцией, которая показывает изменение (снижение) реального ВНП при сокращении инфляции на 1 %. Снижение инфляции занимает определенный период времени, поэтому нужно оценить ту часть национального дохода, которая будет потеряна при снижении темпов инфляции. Обычно считается, что снижение инфляции на 1 % ведет к потере ВНП на 5%. Соотношение потерь прослеживается по изменениям в уровне безработицы с опорой на закон Оукена, который устанавливает взаимосвязь между темпами изменения реального ВНП и безработицы.

СООТНОШЕНИЕ РАВЕНСТВА ДОХОДОВ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ — концепция, согласно которой сокращение неравенства доходов сопровождается уменьшением экономической эффективности или увеличение экономической эффективности требует увеличения неравенства доходов.

СОПЕРНИЧЕСТВО БЛАГ — конкурентность (соперничество) различных благ, сравниваемых в потреблении. В потреблении блага будут соперничающими в случае получения выгод от потребления данного блага одним экономическим субъектом, что делает невыполнимым получение этих выгод в одном и том же отношении от того же самого блага каким-либо иным экономическим субъектом. Неконкурентными в потреблении являются те блага, получение выгод от которых при их потреблении данным экономическим субъектом дает возможность для других экономических субъектов получения от подобного блага тех же выгод в том же отношении.

СОПОРУЧИТЕЛЬ — второе лицо, которое подписалось под соглашением о кредите и принимает на себя обязательства по нему наравне с другими подписавшими соглашение лицами.

СОПОСТАВИМАЯ ЦЕНА — цена, которая применяется в аналитических и плановых расчетах за определенный период времени для сравнения объема производимой продукции и других стоимостных технико-экономических показателей эффективности производства за другой период. Использование сопоставимой цены дает возможность нивелировать влияние изменения цен на показатели динамики объема производства, производительности труда, прибыли, фондоотдачи, т. е. всех показателей, допускающих использование стоимостного изменения объема производства.

СОПОСТАВИМЫЕ ЦЕНЫ — условно постоянные цены, которые обычно привязаны к ценам определенного периода или года. Применяются в экономическом анализе с целью сопоставления объемных показателей производства и потребления, доходов и расходов в разные годы для того, чтобы избежать в данном сравнении влияния ценового фактора. Так, например, если нужно сравнить потребление определенного товара в стране в 1991 и 1998 гг. в денежной форме, то необходимо измерять объемы потребления, которые выражены в неизменных ценах (например, ценах 1991 г.), т. е. приведение денежных расходов на потребление мяса в 1998 г. к ценам 1991 г.

СОПОСТАВИМОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ — в теории и на практике делается много попыток использования не одного, а нескольких показателей в целях оценки конечных результатов деятельности предприятия. При этом между отдельными показателями имеют место противоречия, если они не образуют единства, которое выражено каким-либо одним показателем. В таком случае выполнение количественного значения одного показателя в таком случае неизбежно повлечет невыполнение других установленных показателей.

Например, основные параметры продукции, которые обеспечивают ее конкурентоспособность, — это низкая цена и высокое качество. Но эти параметры являются, как правило, взаимоисключающими. Для повышения качества продукции требуются дополнительные затраты на качественные материалы и обработку, что приведет к росту себестоимости, а следовательно, и цены продукции. Вследствие чего основным связывающим показателем выбирается суммарная прибыль, включающая такой третий параметр, как объем продаж. Предприятие в данном случае решает, что для него более выгодно: высокая прибыль и, следовательно, цена на каждое изделие при небольшом объеме продаж; малая прибыль на одно изделие при относительно невысокой цене и большом объеме продаж. Главный при этом один показатель, являющийся ориентиром предприятия, — сумма дохода. Внедрение системы разрозненных, противоречивых экономических и технико-экономических показателей в большей степени ограничивается применением современных средств и методов управления. Математические методы, компьютерные модели и системы, в отсутствие которых невозможно дальнейшее совершенствование планирования и управления производством, эффективно используются только при единой размерности счета. Одними из основных требований при разработке математических моделей являются совместимость, однородность размерности, разрешимость. Такое единство критериев оценки вместе с тем не предполагает существования и использования только одного универсального показателя, который пригоден для оценки эффективности производства, капитальных вложений и новой техники на всех уровнях и этапах планирования и учета развития предприятия. Выполнение единства критериев означает, что должен быть выбран единый основной критерий, являющийся целевым показателем. Все частные показатели определяются на базе единого основного показателя, но лишь как его частное выражение относительно конкретных условий измерения, которые не противоречат основному и другим частным показателям. Использование системы, состоящей из множества частных показателей, вызвано необходимостью промежуточного контроля хода выполнения установленных заданий, в том числе требованиями хозяйственного внутрипроизводственного учета и расчетов. При распределении заданий и контроле результатов работы различного рода подразделений предприятия должны отбирать показатели, сравнимые между собой. Операции, повторяющиеся на различных участках производства, и получаемые результаты измеряются по одинаковым параметрам.

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЙ ДОКУМЕНТ — документ, который подтверждает законность перевозки груза, его принадлежность и количество, а также наименование грузополучателя и грузоотправителя.

СОПРЯЖЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ — в отдельных отраслях в ходе технологического процесса из одного сырья одновременно получают множество видов изделий: например, при перегоне нефти получают бензин, керосин и др. Получаемую в данном случае продукцию именуют сопряженной, и ее виды относятся к базовой продукции.

СОПРЯЖЕННОСТЬ ПОТРЕБНОСТЕЙ. Приведет ли изменение цены на сопряженный товар к увеличению или снижению спроса на рассматриваемый продукт, зависит от того, является ли данный родственный товар заменителем рассматриваемого продукта или дополняющим его. Заменитель является таким товаром, которым можно заменить другой товар или который

можно использовать вместо другого товара. Дополняющий или сопутствующий товар используется в сочетании с другим товаром. Пример взаимозаменяемых товаров — сливочное масло и маргарин. При этом, когда цена на сливочное масло растет, потребители покупают его в меньшем количестве, а это вызывает повышение спроса на маргарин. И наоборот, когда цена на масло снижается, потребители покупают его в большем количестве, что вызывает уменьшение спроса на маргарин. При взаимозаменяемости двух продуктов между ценой на один из них и спросом на другой есть прямая зависимость. Именно так происходит с товарами фирм «Nike» и «Reebok», автомобилями «тойота» и «хонда», напитками кока-кола и пепси-кола, сахаром и ксилитом. Другой тип взаимосвязанных товаров — взаимодополняющие товары. Это такие товары, которые используют, сочетая друг с другом, следовательно, и спрос на них будет сопряженным. При снижении цены на бензин вы будете больше ездить, в результате чего увеличенный пробег вашего автомобиля приведет к повышению вашего спроса на моторное масло. И наоборот, рост цены на бензин сократит спрос на моторное масло. Таким образом, спрос на бензин и масло сопряжен, так как они являются сопутствующими товарами. Это же применительно к ветчине и яйцам, видеомагнитофонам и кассетам, учебе и учебникам, клюшкам и мячам для игры в гольф, фотоаппаратам и фотопленке и т. д. Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой есть обратная зависимость. Конечно, многие товары могут быть совсем не связанными между собой. Это независимые, или самостоятельные, товары. Для данных пар товаров, таких как сливочное масло и мячи для игры в гольф, бананы и наручные часы, картофель и автомобили, изменение цены на один из них незначительно повлияет или совсем не повлияет на спрос на другой.

СОПРЯЖЕННЫЕ ЗАТРАТЫ — затраты, которые в отличие от прямых не предполагают непосредственного отношения к изготовлению продукции. К таким относятся, например, административно-управленческие расходы.

СОПРЯЖЕННЫЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ — это вложенные средства в сопряженные с основным объекты, в социальную и производственную инфраструктуру основных объектов инвестирования.

СОПУТСТВУЮЩАЯ ЛИЦЕНЗИЯ — лицензия, которая связана с продажей или покупкой комплектного оборудования или же с выполнением сопутствующих услуг.

СОПУТСТВУЮЩИЕ ТОВАРЫ — товары, которые дополняют основной или образуют вместе с ним единый комплект.

СОРЕВНОВАТЕЛЬНЫЙ РЫНОК — имеет место тогда, когда поведение продавца зависит не от характера организации рынка, а от наличия потенциальной угрозы конкуренции, т. е. когда объектом конкуренции выступают не рыночные имущества, а сам рынок. В данных условиях даже монополизировавшая рынок фирма должна действовать в конкурентном режиме. Такая ситуация присуща рынкам, которые характеризуются: *малым объемом рыночного спроса*, так как в этом случае деятельность нескольких фирм на рынке оказывается заведомо нерентабельной; *низкими безвозвратными издержками* (невосполнимыми потерями, вызванными изменением вида или места деятельности), что создает возможности проникновения потенциальных конкурентов на рынок. Низкая интенсивность загрузки внутрирайонных пассажирских маршрутов изначально предполагает их монополизацию. Однако фирме-монополисту вряд ли удастся реализовать свое монопольное положение; так как отсутствие безвозрастных издержек не мешает другой транспортной фирме предложить более привлекательную цену за услуги и захватить рынок. Влияние, оказываемое безвозвратными издержками на характер рыночного поведения фирм, отражается и на рынках со значительным объемом спроса. Если в цене продукции существенную долю издержек составляют транспортные расходы, то часто именно этот фактор препятствует проникновению фирм на рынки иных регионов. При этом транспортные расходы не образуют безвозвратных издержек и могут являться фактором конкурентной угрозы. Если действующая в этом регионе фирма увеличит цену до уровня, который обеспечивает покрытие транспортных расходов по поставке продукции фирм из других регионов, то это создает условия для проникновения на этот рынок посторонних фирм, что сделает данный рынок конкурентным. Потому, даже обладая внешними признаками монополии, региональные рынки обычно представляют собой соревновательные.

СОСТАВ И СТРУКТУРА ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ — общее число элементов (статей), которые образуют оборотные средства. Структура оборотных средств является соотношением между их статьями. Оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды и фонды обращения. В состав оборотных производственных фондов входят:

1) *производственные запасы* — предметы труда, которые поступили на предприятие для того, чтобы они впоследствии были обработаны или могли обеспечивать производственный процесс (запасы сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, тары и т. д.);
2) *незавершенное производство* — предметы труда, вступившие в производственный процесс и находящиеся на рабочих местах и между ними (заготовки, полуфабрикаты, детали, изделия, агрегаты, которые не прошли все стадии обработки);
3) *расходы будущих периодов* — стоимостная оценка расходов, направленных на подготовку и освоение новых видов продукции, которые производятся в данный период, но подлежат оплате в будущем.

В состав *фондов обращения* входят:

1) *готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные* — предметы труда, которые прошли все стадии обработки и готовы для реализации, т. е. продукты труда;
2) *дебиторская задолженность* — долги, которые должны быть выплачены предприятию со стороны юридических, физических лиц и государства. В состав дебиторской задолженности входят задолженность покупателей и заказчиков, векселя к получению, задолженность различного вида обществ, задолженность учредителей по взносам в уставный капитал, выданные авансы;
3) *денежные средства.*

В балансе предприятия оборотные средства отражены во втором разделе актива баланса «Оборотные активы».

СОСТАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ — 1) исчисление национального дохода; 2) метод измерения или оценки общего объема производства и иных статистических показателей для страны в целом.

СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОЕ — уровень обеспечения экономического субъекта денежными средствами с целью осуществить хозяйственную деятельность, поддержать нормальный режим работы и своевременное проведение расчетов.

СОСТРАХОВАНИЕ — страхование, при котором двое или несколько страховщиков участвуют с помощью определенных долей в страховании одною и того же риска, выдавая общий или раздельные полисы, каждый на страховую сумму в своей доле.

При страховке страхователем имущества не на полную сумму он рассматривается как один из страховщиков и отвечает по недострахованной доле. Иногда страховщики, которые участвуют в страховании, требуют, чтобы страхователь был одновременно сострахователем, т. е. держал на своей ответственности определенную долю риска.

СОТРУДНИЧЕСТВО ИНВЕСТИЦИОННОЕ — вид международных экономических отношений, задача которых — рациональное использование ресурсов, достижение государствами наиболее высоких результатов в экономике посредством участия в международном разделении труда, обновления технологической структуры производства. Инвестиционные сотрудничества содержат три типа инвестиций:

1) *реальные* (вложения средств в отрасли материального производства на длительное время);
2) *финансовые* (международная кредитно-финансовая деятельность вместе с операциями, связанными с ценными бумагами);
3) *интеллектуальные* (подготовка специалистов на курсах, лицензии и ноу-хау, передача опыта, совместные научные разработки и др.).

СОХРАННОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО — свидетельство, которое выдается учреждениями Сбербанка при приеме на хранение облигаций граждан.

СОЦИАЛИЗАЦИЯ — отдельное направление образования форм собственности, носящих смешанный характер. Она включает в себя нарастание признаков и свойств общности различных форм собственности, а также усиление общественной связи субъектов собственности. Это происходит посредством участия работников в управлении производством и распределении дохода, участия государственных и частных предприятий с целью обеспечения работников жильем, медицинским обслуживанием. Это все изменяет социальную сферу различных форм собственности. Функция социализации представляет собой включение человека в общественную систему с помощью образования, воспитания детей, услуг в области здравоохранения, культуры и т. д. при помощи государства. Это находит свое отражение в многообразии оказания социальных услуг населению в рыночной экономике. К услугам такого рода относятся: меры по трудоустройству, социальная помощь, пособия на детей, страхование по безработице, пенсионное страхование, страхование от несчастных случаев, содействие в получении образования, охрана труда женщин и несовершеннолетних, дотации на аренду жилья, социальное жилищное строительство.

СОЦИАЛИЗМ — особый тип экономики, имевший качественные отличия от прежних экономических систем, в том числе и от капиталистической. Это система, которая осуществляется через общее число форм и методов централизованной регламентации деятельности граждан, предприятий, отраслей, всего народного хозяйства.

СОЦИАЛЬНАЯ ВЫГОДА — характеризует общую внутреннюю и внешнюю выгоду непосредственных потребителей и всех третьих лиц, которая связана с производством и потреблением данного продукта.

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА — оказание помощи действительно нуждающимся гражданам и малоимущим домохозяйствам. Направление социальной защиты — всеобщий доступ населения к базовым социальным благам и минимальные социальные гарантии — качественно отличается от других призваниям обеспечивать независимо от материального положения и социальных рисков одинаковый доступ гражданам страны к базовым социальных благам, а также государственную гарантию удовлетворения минимальных потребностей населения. Выделение этого направления социальной защиты исключительно важно в переходной экономике. Во-первых, общество в данный период переживает глобальные изменения своей социальной структуры, идет нарастание численности малоимущих домохозяйств, что подрывает возможности доступа гражданам к услугам, которые обеспечивают жизнедеятельность общества, в том числе и равные стартовые условия для их вступления в активную трудовую деятельность. В удовлетворении таких базовых услуг особенно выделяется необходимость образования и медицинского обслуживания граждан страны. Во-вторых, в условиях изменений в уровне доходов отдельных граждан, кризисного положения предприятий и макроэкономической нестабильности конституционные права граждан для получения общественно необходимых социальных благ и услуг обязаны защищаться государством. В связи с этим нужно устанавливать минимальный размер оплаты труда, пенсий, пособий по безработице, стипендий и других выплат. Данные формы социальной защиты в рамках рассматриваемого направления имеют различные экономические механизмы для своей реализации. Обеспечение *доступа к базовым социальным благам* достигается через механизм государственного финансирования социальных отраслей, использование внебюджетных фондов, в том числе индивидуальное участие в оплате части услуг этих сфер самими гражданами. Обеспечение *минимальных нормативов* осуществляется непосредственно государством чаще всего посредством законодательного их установления. При этом ряд минимальных гарантий регламентируется специальными постановлениями правительства и ведомств, и они являются базой для определения объема бесплатных социальных услуг. При этом в странах с развитой рыночной экономикой и системой социальной защиты граждан в полной мере должен быть использован опыт установления минимальных гарантий.

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФЛЯЦИЯ — рост цен, находящийся под влиянием роста издержек, которые связаны с новыми общественными требованиями к качеству продукции и охране окружающей среды.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА — комплекс мероприятий правительства, направленных на распределение и перераспределение доходов различных членов или групп общества. Именно таким образом в узком смысле слова определяется понятие «социальная политика». В широком смысле социальная политика — одно из направлений макроэкономического регулирования, призванное обеспечить социальную стабильность общества и создать максимально возможные одинаковые стартовые условия для граждан данной страны. Преобразования в переходной экономике невозможны без ряда государственных мер, связанных с переводом жизнедеятельности людей на новые основы и принципы социальной сферы и основных условий жизнедеятельности людей. Изменение базы функционирования экономики, перевод ее на рыночные принципы, создание новых механизмов государственного регулирования рыночной экономики неотвратимо предопределяют формирование нового социального устройства жизни людей. Оно основано на новых отношениях между членами общества в производстве и управлении, новых формах и принципах социальной защиты, новых основах работы отраслей социальной сферы. При этом кардинальные изменения претерпевает и социальная политика государства. Изменение социальной политики является длительным и сложным процессом. Оно гораздо сложнее простых преобразований в экономической деятельности. Это было объяснено следующими причинами. Для особенностей и роли социальных преобразований необходимо осуществление целостной социальной политики, которая должна ориентироваться на создание социальной стабильности и устойчивости, в том числе улучшение жизни людей с созданием экономических предпосылок для этого. Социальная политика в переходной экономике не сводится к поддержанию малоимущих слоев или согласованию экстремальных нарушений в социальном положении граждан. Комплекс мер данной политики в конечном счете должен быть направлен на создание *национальной модели социального устройства общества с присущими ему формами и методами социальной защиты.*

СОЦИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ -- забота государства, общества о гражданах, которые нуждаются в помощи, содействии в силу возраста, состояния здоровья, социального положения, недостаточной обеспеченности средствами существования. Социальная политика (социальная защита, социальное обеспечение) существует в виде пенсий, пособий, обслуживания больных и престарелых, предоставления материальной помощи, заботы о детях. Точно гарантированную систему материального обеспечения нетрудоспособных именуют социальным страхованием.

Социальная помощь — оказание поддержки гражданам, нуждающимся в материальном содействии в связи с ухудшением их положения и недостаточным уровнем личного дохода, семейным положением, возрастом, состоянием здоровья и другими причинами. Социальная помощь осуществляется в виде льгот и выплат в денежной и различной натуральной форме, а также в виде услуг и товаров. В отличие от социального страхования, ориентированного на всех граждан, социальная помощь по сути обязана носить конкретный, а именно адресный или категориальный характер. В этом ее принципиальное отличие от системы страхования или выдачи базовых социальных гарантий населению.

СОЦИАЛЬНАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ -— восстановление прав, репутации невинно пострадавших, которое совмещается с компенсацией понесенных ими материальных убытков и морального ущерба.

СОЦИАЛЬНАЯ РОЛЬ — модель поведения, которая ориентирована на конкретный статус; это ожидаемое поведение, которое ассоциируется со статусом, который носит тот или иной человек. Содержание социальной роли составляет совокупность усвоенных в процессе социализации и выполняемых человеком социальных функций, а также соответствующих им образцов поведения. Каждый статус обычно имеет несколько ролей (Р. Мертон назвал это ро-

левым набором). Разучивание ролей происходит в процессе социализации.

Роль — один из важнейших аспектов взаимодействия человека и общества. Общество выдвигает *ролевые ожидания* в отношении человека, которые закрепляются в предписаниях, правилах, законах и нормах морали. Кроме того, существуют формальные ролевые ожидания (законы) и неформальные (этика поведения, правила этикета).

СОЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА — целостное социальное образование, имеющее внутреннюю структуру, структурные элементы и связи. Важнейшая особенность социальной системы — наличие в ней свойств, присущих лишь этой системе в целом и отсутствующих у составляющих ее элементов. Элементы социальной системы — индивиды, социальные группы и общности, социальные институты, социальные ценности и нормы.

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА — совокупность отраслей, предприятий или организаций, связанных прямо и определяющих образ и уровень жизни людей, их благосостояние, потребление. *К* социальной сфере прежде всего относят такие услуги, как образование, здравоохранение, культура, физическая культура, общественное питание, обслуживание коммунальное, социальное, пассажирский транспорт, связь.

СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ НАЛОГОВ — это многоаспектная функция. В условиях Российской Федерации социальная функция налоговой системы очень существенна в силу значительных обязательств государства перед населением. Большинство социальных затрат, финансируемых в западных странах с помощью частных средств, в Российской Федерации финансируется государством за счет налогов (например образование, здравоохранение, пенсионные расходы, социальное страхование и др.). Социальная функция налогов проявляется непосредственно через механизм налоговых льгот и налоговых ставок, таким образом, она входит во внутренний механизм действия налога (НДС, налога на прибыль, подоходного налога с физических лиц и др.).

СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ. Многие психологи промышленности отмечали, что забота об условиях обслуживания работников является такой же важной, как и выплата заработной платы. Благосостояние работников в настоящее время рассматривается в качестве социальной ответственности руководства. Активные программы социального обеспечения чаще всего включают питание, спорт и общественные занятия, медицинское обслуживание, пенсии и страхование жизни, содействие в получении жилья, путешествия, обучение и получение образования, ясли и начальные школы. Выгодность этого заключается в следующем:

1) социальное обеспечение отражается на росте производительности труда;
2) здоровая рабочая сила более производительна, снижаются и потери, связанные с болезнями;
3) имеет место снижение текучести рабочей силы вследствие удовлетворенности условиями работы и лояльности к фирме.

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО — теория и практика социального партнерства, сложившаяся в послевоенное время на Западе. В последнее время освоение практики партнерства происходит в Российской Федерации. Сделки на рынке труда (так же как и на любом другом рынке) оформляются как договор, соглашение, контракт. Договор может быть как устным, так и письменным, более или менее детализированным, при этом именно договорная форма естественна для рыночных отношений. В ней указывается на добровольность сделки, на поиск компромисса и увязку противоположных интересов покупателя и продавца (на рынке труда — работодателя и наемного работника). Социальное партнерство задано целью сохранения и развития договорного характера отношений на рынке труда, однако при этом оно качественно отличается от договорных отношений, складывающихся на данном рынке на протяжении всей истории. Здесь речь идет не только о возможности нахождения компромисса в интересах работодателя и наемного работника, но и о наличии общности этих интересов. Объективной основой такой общности является экономический рост и распределение его результатов между работодателем и работником. При помощи партнерства меняется характер отношений на рынке труда. Социальное партнерство фиксирует общность интересов и тем самым означает, что в развитии производства заинтересован не только работодатель, но и работник, вследствие чего им необходимо сообща искать пути такого развития, сотрудничать в их реализации и на этой базе наиболее полно претворять в жизнь свои интересы. Теория и практика социального партнерства — антиподы идеологии и практики классовой борьбы. Социальное партнерство является важной составляющей социальной ориентации смешанной экономики. Совершенствование методов и форм становления социального партнерства привело к идее трипартизма, согласно которой социальное партнерство обеспечивается взаимодействием трех субъектов: государства, работодателя и работника. Прямое участие государства в переговорах работодателя и работника не является обязательным (если же оно имело место, то происходит оформление трехстороннего соглашения). Но даже при том, что государственные органы прямо не участвуют в переговорах, государство в любом случае вырабатывает правила поведения, устанавливает соответствующие ориентиры, выступает как арбитр и гарант достигнутых соглашений. Данные соглашения могут заключаться на таких уровнях, как общенациональный, региональный, отраслевой, уровень отдельной фирмы. При этом от лица работников выступают профсоюзы или другие одобренные работниками представители, от лица работодателей, в свою очередь, выступают их союзы или ассоциации.

СОЦИАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ — новейший специфический вид регулирования, притом, что правительство изучает условия, в которых производятся товары и услуги, их физические свойства и влияние, которое оказывается их производством на общество; антипод отраслевого регулирования.

СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ — система, которая установлена, контролируема и гарантирована государством, обеспечивающая поддержку престарелых, нетрудоспособных граждан с помощью государственного страхового фонда, в том числе коллективных и частных страховых фондов. В 1996 г. расчеты социального страхования и социального обеспечения с внебюджетными фондами включали отчисления с суммы начисленной на предприятиях оплаты труда в Фонд социального страхования Российской Федерации, в фонды обязательного медицинского страхования, в Государственный фонд занятости населения Российской Федерации (3,6%). Социальное страхование — направление социальной защиты населения, которое предназначено для обеспечения населения в случае наступления различного рода социальных рисков. Экономическая природа социального страхования неразрывно связана с *обязательностью* страхования для работников и работодателей. Это вытекает из природы этого вида социальной защиты и неотвратимости наступления основных видов социальных рисков на том или ином этапе жизнедеятельности граждан. Вместе с тем система социального страхования включает в себя и *добровольное* (частное) страхование граждан. Страхование в целом осуществляется преимущественно в виде обязательных страховых взносов, которые реализовываются работниками и работодателями. Благодаря обязательности взноса страховых платежей достигается высокий уровень их гарантии при наступлении рисков и относительной простоте процедуры осуществления выплат. Социальное страхование как форма социальной защиты имеет еще одну принципиальную экономическую особенность — в конечном счете источником страховых взносов служит часть средств, которые необходимы для воспроизводства работников. Теоретически и практически необходимо разграничивать зарабатываемые средства, получаемые работником ежемесячно, ежегодно, и зарабатываемые средства, в будущем используемые им на собственное воспроизводство в дальнейшем, при наступлении каких-либо неизбежных социальных рисков. В связи с этим возникает сложная задача — определить пропорции не только между оплатой труда и страховыми взносами, но и вкладом предпринимателей в различные страховые фонды, учитывая реальное использование рабочей силы на предприятии работодателя.

СОЦИАЛЬНО ОПТИМАЛЬНАЯ ЦЕНА — цена продукта, позволяющая достигнуть наиболее эффективного распределения ресурсов в экономике и равная *предельным издержкам* на производство последней единицы продукта.

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРУЕМОЕ РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО. Основываясь на теории неолиберализма, государственный и политический деятель ФРГ Людвиг Эрхард (1897—1977) создал собственную теорию социально ориентируемого рыночного хозяйства и воплотил ее на практике. Основными положениями данной теории являются следующие: необходимость свободных цен, свободной конкуренции, равновесие спроса и предложения, равновесие экономики. Государство должно гарантировать эти условия в рыночном хозяйстве и создать условия для обеспечения социальной направленности его развития. Эта теория изложена в книге «Благосостояние для всех», опубликованной в 1956 г. Специфика вхождения России в систему социально ориентируемого рыночного хозяйствования определяется:

1) относительно низким уровнем развития производительных сил;
2) ослабленным состоянием мирохозяйственных связей по всей широте и глубине, присущим современным интеграционным процессам;
3) сохраняющимся засильем элементами административно-командной системы хозяйствования;
4) необыкновенно высоким уровнем концентрации производства при незначительном противовесе в форме сферы малого и среднего предпринимательства;
5) глубоко монополизированной структурой основных рынков и экономики;
6) оторванностью от человека (отчуждением от производства);
7) несбалансированностью экономики;
8) необходимостью сочетать общефедеральные и республиканско-региональные интересы;
9) сочетанием противоречивых процессов регионализации рынков и усиления хозяйственной взаимозависимдети экономик отдельных регионов и республик;
^необходимостью в едином экономическом пространстве.

СОЦИАЛЬНО-УСТОЙЧИВАЯ ЭКОНОМИКА — это экономика, в которой существует социальная стабильность воспроизводства на основе роста эффективности и социальной ответственности граждан за итоги экономического развития. Экономическая политика государства, так же как его экономические действия, должна быть последовательно ориентирована для создания социально устойчивой экономики, учитывающей национальные особенности страны. Социальная устойчивость — это *постоянное воспроизводство* социальной стабильности экономики и общества. Непременные экономические условия социальной устойчивости — рост общественного производства, соответствующий росту населения и повышению эффективности экономики. При этом имеются и специфические условия социальной устойчивости, определяющиеся особенностями взаимосвязи социальной и экономической сфер. При увеличении доходов населения затраты на социальные цели общества не подрывают источники будущего экономического роста. Сложность в осуществлении данного условия связана не только с тем, что уровень эффективности экономики, рост ВНП зачастую подвержены действию факторов, которые прямо не связаны с состоянием самой экономики, внешнеэкономических причин, изменениями политической ситуации, экстремальными обстоятельствами. Как показывает развитие всех государств, главное состоит в том, что социальные выплаты, денежные доходы населения, как правило, из-за силы противодействия получателей доходов не могут изменяться в сторону понижения в случае уменьшения эффективности экономики. Результат этого — общая тенденция постепенного накопления разрыва между уровнем денежных доходов, социальных трансфертов и реально существующим уровнем эффективности в среднесрочном и долгосрочном периодах.

Развитие экономики является социально-устойчивым лишь в том случае, когда рост благосостояния и социальная стабильность достигаются в меру роста эффективности. Это *основа* социальной устойчивости. Сам *характер экономических отношений* должен быть именно таким, чтобы он мог обеспечивать социальную ответственность за социально-устойчивое развитие всех субъектов экономических отношений, поэтому формирование социально-устойчивой экономики неразрывно связано с ответственностью граждан за это развитие, а также с социально устойчивой политикой государства. Это все создает надежную основу для воспроизводства социальной стабильности в обществе в долгосрочном периоде.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ — теория, непосредственный предмет которой — анализ национальной экономики как социально-экономической системы в единстве экономического и социального содержания, а также анализ экономического строя и конкретных моделей экономики.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ — критерии, которые основаны на выделении содержательных ключевых сторон экономической системы. Среди них различают: способ соединения производства и потребления (способ координации экономической деятельности); способ, позволяющий соединять непосредственных производителей со средствами производства (тип собственности); роль социокультурного фактора и ступень развития индустриальных и экономических начал.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ — система производственных отношений, которые связаны с формами и отношениями собственности. Центральным звеном этих отношений являются отношения присвоения условий и результатов производства. При этом производственные отношения представляют собой общественную форму производительных сил. Производственные отношения, отражая их изменения, реализуют себя как исторически развивающиеся (в теоретической системе — генетически субординированные) отношения.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СТАТУС СЕМЬИ — это интегральный показатель, отражающий в семейных отношениях особенности социально-политического устройства государства, его правовые основы, степень развития экономики, культуры и общественного самосознания.

СОЦИАЛЬНЫЕ БЛАГА — некоторые общественные товары и услуги, которые рыночная система не стала бы производить вообще, потому как их характеристики противоположны тем, какие существуют у индивидуальных благ. Общественные блага неделимы, так как они состоят из столь крупных единиц, что обычно не могут быть проданы частному покупателю. На рынке люди могут покупать гамбургеры, компьютеры или автомобили, но не ракеты, скоростные автострады, космические телескопы или системы управления воздушным транспортом.

Кроме того, принцип исключения не распространяется на социальные блага. Это означает, что не существует эффективного способа, помогающего отстранить индивидуумов от получения выгоды, которая приносится социальными благами при их возникновении. Получение выгоды от индивидуальных благ происходит после их *приобретения*, выгоды от общественных благ начинают поступать к обществу сразу после *производства* последних.

СОЦИАЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ — состоят из субсидированного и льготного питания, продажи собственной продукции предприятия работникам со скидкой, оплаты расходов на проезд работника к месту работы и обратно, предоставления работникам беспроцентных ссуд или ссуд с низким уровнем процента, предоставления права пользования транспортом фирмы, оплаты больничных листов сверх определенного уровня, страхования здоровья работников и членов их семей за счет фирмы и др.

СОЦИАЛЬНЫЕ ГРУППЫ — группы, которые состоят из людей, чьи отношения основаны на общем числе взаимовлияющих ролей и статусов; важнейший аспект человеческого поведения. Они взаимодействуют друг с другом по относительно стандартизированным нормам, которые определяются принимаемыми ими ценностями. Из чувства общности и схожести интересов, позволяющих им выделять членов и нечленов группы, они держатся вместе. Социальные группы чаще всего определяются тремя характеристиками:

1) стандартизированной линией поведения;
2) разделенными или схожими ценностями, верой;
3) способностью различать членов и нечленов группы.

Семья демонстрирует все характеристики социальной группы. Другие группы, такие как фирма, клуб, общество, по-разному включают названные характеристики.

Взаимодействие между членами группы, их роли и статус создаются формально. Например, директор фирмы или председатель общества формально имеют созданную роль, и структурой организации определяется роль и статус члена группы в зависимости от занимаемого им поста.

Для клуба или общества само собой разумеющимся является то, что их члены будут разделять одни и те же взгляды. Обычно эти группы именно для этого и формируются. Для фирмы такая вера будет проявляться только при удовлетворении экономических целей ее членов.

Возможны самые разнообразные критерии различения (помимо тех, когда члены клуба или общества знакомы между собой), например манера одеваться, говорить и т. д.

Существует много разнообразных видов групп, но все они различаются по четырем признакам. Это такие группы, как:

1) первичная группа (частые непосредственные личные контакты) — семья, бригада;
2) вторичная группа (менее частые контакты, больше численность) — компания, клуб, профсоюз;
3) членская группа (группа, к которой принадлежит член клуба или общества);
4) эталонная группа (группа, с которой человек сравнивает себя, анализируя свой статус).

СОЦИАЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ — характеристика совокупных затрат как производителей, так и всех третьих лиц; связаны с производством и потреблением данного продукта. Предельные социальные издержки — это прирост социальных издержек, который вызван повышением производства данного продукта на определенную величину.

СОЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ — наступившая временная нетрудоспособность, несчастные случаи на производстве, утрата работы или кормильца в семье, утрата трудоспособности по старости и т. п. Социальные риски характеризуются массовым социальным явлением и касаются всех членов общества, вследствие чего создание надежной, устойчивой системы социального страхования является важнейшим направлением социальной защиты в любом развитом государстве.

СОЦИАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ — работа, требующая применения интеллектуальных способностей, например в области искусства, культуры, учитывающая идеологическую направленность официальной политики государства.

СОЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГ. Налоговый кодекс (гл. 24) ввел *единый социальный налог,* зачисляемый в государственные внебюджетные фонды. К таким фондам относят Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и Фонд обязательного медицинского страхования. Максимальной ставкой единого социального налога в Пенсионный фонд Российской Федерации является 28% к фонду оплаты труда, в Фонд социального страхования взимается 4% и в Фонды обязательного медицинского страхования — 3,6%. В целях снижения налоговой нагрузки была введена регрессивная шкала налогообложения, взимаемая с высоких сумм заработков. Реализация этих налоговых новшеств будет стимулом к легализации теневых доходов и сокращению их укрывательства от налогообложения.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ (ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЙ) ФАКТОР Одно из наиболее важных мест в системе ценностей российской цивилизации занимают такие исторически сформировавшиеся ценности, как комплексное социодуховно-экономическое восприятие явлений, важная роль духовного начала в соотношении с узкоматериальным, государственничество, коллективизм, острое восприятие социальной несправедливости, патернализм, надежда людей, связанная с ожиданием социальной защиты. Социально-экономические следствия этого — меньшая (по сравнению с Западом) рациональность поведения, наиболее сложная система мотиваций и стимулов (в сравнении с типичным «экономическим человеком» неприемлемость резкой социальной дифференциации, развивающиеся, коллективные формы собственности и хозяйствования, весьма высокая роль государства в социальной защите населения и в экономической жизни.

Российские социокультурные ценности при этом не оторваны от объективных факторов национального развития и даже выступают как объективный общественный фон их реализации, что находит свое отражение в устойчивых исторически обусловленных традициях. Российская духовная и общественная мысль с древних времен ориентировалась в направлении традиции *многомерного понимания* мира.

СОЦИОЛОГИЯ — наука, которая изучает общество, общественные отношения, закономерности общественного развития, взаимодействие социальных групп и их самих. Создатель социологии — греческий философ Аристотель. Социология неразрывно связана с экономической наукой. Объектом изучения социологии является общество. Социология — наука, изучающая становление, развитие и функционирование социальных общностей, социальных организаций, социальных отношений, институтов; наука, которая изучает закономерности социальных действий и массового поведения.

Фундаментальными понятиями, составляющими предмет социологии, являются социальная структура и стратификация, социальные общности и группы, социальные статусы и роли, социальные институты и отношения, социальный контроль, социализация, социальные процессы и явления, проблемы. Общество изучают и другие общественные науки. Однако социология — единственная из них, которая изучает общество как целостный организм, когда другие общественные науки изучают отдельные стороны общественной жизни (например политология — политическую систему. культурология — культуру и т. п.). Социология применяет системный подход. Этот подход в контексте целостной системы представляет собой изучение свойств, сторон, частей предмета исследования. Все объекты, которые изучает социология, являются сложными системами, поэтому системный подход необходим.

Социология является синтезом знаний многих наук, поэтому возникла несколько позже, чем они. Предмет социологии никогда не был стабильным. В определении предмета социологии на протяжении полутора столетий существовали две тенденции, которые связаны с теоретическими парадигмами: макросоциологической и микросоциологической. Сторонники первой оперируют такими понятиями, как общество, культура, социальные институты, социальные системы, глобальные социальные процессы. Сторонники второй изучают социальное поведение, межличностное взаимодействие, мотивацию.

В середине XX в. обнаружились такие две тенденции в развитии мировой социологии, как европейская и американская социологии. Первая развивалась в тесной связи с социальной философией, а вторая социология являлась наукой преимущественно о человеческом поведении. Сейчас эти различия практически стираются, хотя до сих пор европейская социология несет в себе классическую социально-философскую ориентацию, а американская социология — проблемно-ориентированная, т. е. направлена на решение конкретных социальных проблем.

СОЮЗ ВАЛЮТНЫЙ — образование стран в группу и установление ими границ взаимных колебаний курсов собственных национальных валют.

СОЮЗ КРЕДИТНЫЙ — ассоциация, объединяющая лица с общими интересами, продающая своим членам акции и принимающая от них вклады, предоставляя им ссуды.

СОЮЗ НЕПОЛНОЦЕННЫЙ — формальное объединение участников финансовых рынков в группу, члены которой действуют практически независимо друг от Друга.

СОЮЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ - субъект нерыночного регулирования рынка труда, представляющий собой организации, главная функция которых состоит в улучшении денежных и неденежных условий занятости всех своих членов. В общемировой практике профсоюзы делятся на два типа: *отраслевые,* которые объединяют работников определенной отрасли независимо от рода их занятий, и *цеховые,* состоящие из работников одной профессии. Заключая сделки на рынке труда, профсоюзы представляют интересы наемных работников, добиваясь для своих членов более высокой заработной платы и иных видов вознаграждения, наиболее благоприятных условий труда, гарантий занятости и т. д. Главным инструментом здесь является выработка с работодателями соглашений, носящих название *контрактов,* или *коллективных* договоров. Положения,

которые вошли в них, являются обязательными для обеих сторон (работодателей и работников).

Еще одним мощным инструментом воздействия профсоюзов на работодателей является право проводить *забастовку*, предполагающую полное или частичное (работа по правилам) прекращение производства как процесса. Забастовка является крайней мерой, приносящей потери всем: и работникам (не получают заработную плату), и работодателям (теряют прибыль и покупателя), и обществу в целом (недополучает продукцию). Но эта мера может оказаться неизбежной, если работодатели и наемные работники не находят общего языка или нарушают взятые на себя обязательства.

На деятельность профсоюзов имеются противоположные взгляды. Согласно одной из них профсоюзы являются разновидностью монополий, которая позволяет ограничивать рыночные силы и навязывать покупателю (работодателю) свою волю. С другой точки зрения они важны для улучшения материального положения и социальной защиты тех, кто трудится.

Конечно, требования профсоюзов порой идут наперекор интересам эффективности. Однако несомненным является и другое: донося до работодателей общую позицию работников, профсоюзы способствуют нахождению оптимальных решений. Кроме того, после заключения коллективных договоров профсоюзы помогают работодателям в выполнении этих договоров и в дальнейшем, тем самым содействуя росту производительности труда.

Изменение характера трудовых отношений предполагает создание механизма согласования интересов, выработку эффективных решений на рынке труда. Это достигается во многом благодаря социальному партнерству.

СОЮЗ ТАМОЖЕННЫЙ — соглашение двух или более государств, направленное на упразднение таможенных границ и пошлин между ними и введение единого таможенного тарифа, предусмотренного для других государств. Таможенным союзом называется стадия, следующая после зоны свободной торговли интеграционного сотрудничества, на основе которой государства, образующие этот союз, идут дальше, договариваясь не только об устранении *взаимных торговых барьеров*, но и об учреждении единой системы *внешних торговых барьеров и общих таможенных пошлин* по отношению ко всем третьим странам. В этом случае таможенные службы и органы, действующие на внутренних границах стран, участвующих в таком союзе, постепенно упраздняются и передают свои функции таможенным службам на его внешних границах, становящихся отныне как бы общими границами одного таможенного пространства, которое формируется этими странами. Примером успешной деятельности этого таможенного союза является Европейское экономическое сообщество (ЕЭС — прежнее название Европейского союза), которое в течение длительного периода времени (начиная с конца 1960-х гг.) находилось именно на этой стадии взаимодействия, постепенно развиваясь как полноценный *общий рынок*.

Именно на стадии таможенного союза начинают функционировать *наднациональные органы* экономической группировки, которые наделены властью решением стран-участниц, а также определенными координирующими и распорядительными функциями и контрольными правами. Другими словами, имеет место добровольное делегирование государствами отдельной части своих суверенных полномочий с помощью созданных межгосударственных структур в целях лучшей координации и продвижения интеграционных процессов. Принципиальное значение таких особых органов заключается в том, что их решения, которые приняты в установленном порядке, являются обязательными для исполнения соответствующими национальными организациями, а также органами управления стран-участниц интеграционного объединения (содружества или сообщества). При дальнейшем развитии интеграционного процесса и по мере перехода к более высоким его стадиям значение наднациональных органов возрастает.

На этой же стадии возникает и *общий бюджет* интеграционного объединения, формируемый на основе регулярных отчислений стран-участниц и используемый для общеинтеграционных нужд — совместной реализации намеченных целей сотрудничества.

СОЮЗ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — высшая стадия интеграционного объединения, которая предполагает, что государства, вступающие в него, договариваются не только о взаимной отмене пошлин или об организации взаимных платежей, но и о проведении общей торговой, а затем и общей экономической политики в отношении третьих стран, а также и об унификации собственной государственной экономической политики. Также происходит постепенное формирование единого (целостного) социального пространства, в ходе которого:

1) происходит сближение основ проводимой в странах-участницах интеграционного объединения *социальной политики* и национальных законодательств в части, определяющей базисные для всего объединения социально-экономические гарантии населению;
2) начинается целенаправленное уровневое сближение социального развития различных стран, которые входят в данное интеграционное объединение;
3) создается механизм особого перераспределения финансовых ресурсов интеграционного объединения в пользу не только наименее развитых стран, которые входят в него, но и их отдельных частей (административных регионов).

С последним тесно связано и проведение *единой региональной политики* интеграционного сообщества (объединения), основы которой закладываются еще на стадии перехода к общему рынку. Ее цель — постепенно унифицировать процесс структурно-технологической перестройки хозяйства на всей территории интегрирующихся стран. На высшей стадии интеграционного сотрудничества эта унифицированная региональная политика является по-настоящему единой, включающей помимо строго структурно-технологических аспектов и новое содержание. Здесь речь идет уже о *выравнивании* в целом социально-экономического положения стран-участниц и их административных регионов, в том числе и о создании условий развития их в будущем как *единого хозяйственного организма*.

СПАД (РЕЦЕССИЯ) — длительное, устойчивое уменьшение объемов выпуска основных видов товаров и услуг, снижение деловой активности, которое обычно сопровождается уменьшением реальных доходов населения, ухудшением условий жизни и безработицей. Эта фаза экономического цикла является главной. С нее начинается и ею заканчивается экономический цикл, она выражает характерные черты и противоречия цикличного воспроизводственного процесса, начала и конца цикла. Фаза кризиса выражается в резком уменьшении деловой активности, затоваривании, падении цен, снижении инвестиций и занятости, сокращении доходов и заработной платы. В условиях кризиса существует так называемая погоня за деньгами. Кредитные связи разрываются, финансовые обязательства нарушаются, а процентные ставки возрастают. Спад в экономике происходит тогда, когда валовые инвестиции становятся меньше амортизации, т. е. тогда, когда экономика за год будет потреблять больше капитала, чем производить. В данных условиях величина чистых инвестиций имеет отрицательный наклон, а в экономике происходит реинвестирование, т. е. уменьшение инвестиций. Депрессия способствует возникновению подобных обстоятельств. Когда были неблагоприятные времена, производство и занятость находились на низком уровне, у страны имелось больше производственных мощностей, чем она использовала в текущем производстве. В итоге стимулы к замещению изношенных капитальных активов (и в том числе к приращению накопленного капитала) очень слабы или вовсе отсутствуют. Амортизация при этом, скорее всего, будет превышать валовые инвестиции, в результате чего к концу года объем накопленного капитала снизится по отношению к началу года. Спад — период снижения общего объема производства, доходов, занятости и торговли, продолжающийся шесть и более месяцев. Этот спад характеризуется всеобщим понижением деловой активности в большинстве секторах экономики. Но цены на многие товары в такой фазе не проявляют тенденции к сокращению, их уровень падает лишь только в том случае, если спад носит серьезный и затяжной характер, т. е. если возникает депрессия.

Низшая точка спада, или депрессии, характерна тем, что производство и занятость, достигая наиболее низкого уровня, начинают постепенно повышаться. Эта фаза цикла бывает и кратковременной, и долговременной.

СПЕКУЛЯНТ — человек, занимающийся спекуляцией, т. е. скупающий и перепродающий ценности, имущество, товары для нажи-

вы с расчетом и умыслом, которые направлены на использование чего-либо в собственных корыстных целях. Лица, которые осуществляют спекуляцию, сознательно идут на риск. Спекулянты чаще всего используют разницу цен во времени.

СПЕКУЛЯНТ БИРЖЕВОЙ — делец, занимающийся биржевыми спекуляциями, т. е. покупкой и продажей биржевых ценностей (таких как акции, облигации, валюты) для того, чтобы получить прибыль от разницы между покупной и продажной ценой, курсом.

СПЕКУЛЯТИВНЫЙ МОТИВ — мотив, который связан с ожиданием дальнейшего повышения цен и роста курса ценных бумаг. Одно из направлений в развитии психологических теорий, которое возникло на рубеже XIX—XX вв. (к нему относят концепции У. Джевонса и В. Парето), отводит спекулятивным мотивам в операциях предпринимателей на товарных рынках и фондовой бирже, т. е. мотивам, которые связаны с ожиданиями дальнейшего роста цен и курса ценных бумаг, главную роль в возникновении циклических колебаний. В таком случае начальный импульс буму задает стихийно возникшее оптимистическое настроение, которое мгновенно распространяется среди всех предпринимателей с помощью каналов социально-психологического воздействия, где главная роль отведена следованию примеру других. Спекулятивное раздувание спроса, опирающееся на широкое применение банковского кредита, приводит к необоснованному увеличению производства, отклоняющему экономику в равновесное состояние.

Бум заканчивается в результате увеличения ставки ссудного процента и наметившегося перелома в тенденции роста цен. Кризис оказывается итогом паники, которая развертывается цепной реакцией банкротств. Разрушительный кризис ведет к затяжной депрессии, из которой экономику может вывести только уменьшение процентной ставки, сочетающееся с возрождением оптимизма, связанным, в частности, с возникновением нового поколения предпринимателей.

СПЕКУЛЯЦИЯ — купля-продажа акций, облигаций, валюты для получения прибыли; также скупка и перепродажа имущества, ценностей, товаров для наживы; расчет, умысел, который направлен на использование чего-либо в своих корыстных целях; покупка любого товара в расчете перепродать его на том же самом рынке по более высокой цене через определенный промежуток времени. Прибыль возникает из-за разницы между ценой покупки и ценой продажи. В условиях рыночной экономики спекуляция является не противозаконной или преступной деятельностью, а обычной формой биржевой игры. Таким образом, спекуляция — это действия покупателя или продавца по перепродаже, направленные на получение прибыли.

СПЕКУЛЯЦИЯ БИРЖЕВАЯ — способ получения при помощи сделок на фондовой бирже спекулятивной прибыли вследствие разницы между курсами ценных бумаг к моменту заключения и исполнения сделки.

СПЕКУЛЯЦИЯ ВАЛЮТНАЯ — торговля иностранной валютой в целях извлечь спекулятивную прибыль на разнице в валютных курсах. Осуществляется физическими и юридическими лицами, а также банками на валютном рынке. Формой валютной спекуляции может являться, например, «лидз энд лэгз» — ускорение или затягивание расчетов по внешнеторговым сделкам для получения выгоды за счет изменения валютных курсов, например досрочная оплата товаров или задержка платежа. *Валютная спекуляция на курсовой разнице* — покупка валюты на условиях спот и продажа ее на условиях форвард.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ — 1) сосредоточение деятельности на сравнительно узких направлениях, отдельных технологических операциях, видах выпускаемой продукции; 2) приобретение особых знаний и навыков в определенной области; 3) разделение труда на отдельные виды, формы.

Специализация определяется принципом сравнительного преимущества, т. е. способностью производить продукцию при относительно меньшей альтернативной стоимости.

Специализация — это использование индивидом, фирмой, регионом или страной ресурсов с целью производства одного или множества определенных видов товаров и услуг. Специализация и торговля помогают увеличить производительность ресурсов страны и ведут к росту валового производства. Государства участвуют в специализации и торговле по тем же самым причинам, что и люди: из-за специализации и обмена между людьми, регионами и странами увеличивается совокупный объем производства и дохода. Специализация внутри фирмы состоит в том, что за каждым цехом, производственным участком или рабочим местом закрепляется технологически однородная группа работ или четко определенная номенклатура изделий. Специализация помогает использовать на практике принципы непрерывности работы машин, оборудования и прямоточности движения обрабатываемых изделий, являющихся экономически наиболее прибыльными методами организации производства. Увеличивается исполнительская квалификация персонала вследствие концентрации его усилий на узкоспециализированном участке производства. Вместе с этим специализация, идущая через резкое сокращение числа операций, выполняемых на одном рабочем месте, дает возможность применять при больших объемах производства высокопроизводительное технологическое оборудование, снижать трудоемкость и повышать качество изделий.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КРЕДИТОВ — пользование бюджетными средствами по строго установленным направлениям и с ограниченными суммами. Кредитная специализация практически наблюдается очень редко.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА — 1) сосредоточенные действия предприятия или компании, направленные на производство узкого круга продукции, товаров и услуг; 2) процесс увеличения числа самостоятельных звеньев на основе общественного разделения труда, при котором происходит формирование новых предприятий путем разукрупнения уже действующих, сформировавшихся отраслей или на основе появления новых отраслей, видов и подвидов производств в хозяйстве страны.

Специализация производства бывает четырех видов:

1) предметной (производственная единица является специализированной при изготовлении отдельного продукта); *предметная специализация* заключается в скоплении в отдельных цехах основной части или всего производственного процесса, направленного на изготовление конкретных видов и типоразмеров готовой продукции;
2) подетальной (специализация на части продукта); *подетальная (поагрегатная) специализация* цехов наиболее распространена в машиностроении. Ее суть состоит в том, что за каждым цехом закрепляется изготовление не полностью всей машины, а только некоторых деталей или агрегатов;
3) технологической (стадийной, что означает осуществление на предприятии отдельных операций и стадий технологического процесса, обособленных в самостоятельное производство); *технологическая (стадийная) специализация* основана на пооперационном разделении труда между цехами. При этом в процессе, направленном на прохождение предметов труда от сырья до готовой продукции, существуют принципиальные различия в технологии производства каждого цеха. Такая специализация цехов и участков широко используется практически во всех отраслях промышленности, в строительстве и частично даже в сельском хозяйстве;
4) *территориальной специализацией;* подобная специализация подразделений производства наиболее характерна для предприятий транспорта, сельского хозяйства и строительства. При такой специализации каждый цех или участок может выполнять одинаковую работу и производить одинаковую продукцию, но на различных или удаленных друг от друга территориях.

Показатели специализации производства:

1) число специальных предприятий;
2) удельный вес продукции специализированных предприятий в общем выпуске продукции данного вида;
3) число готовых изделий, выпускаемых предприятием;
4) доля основной продукции в общем объеме готовой продукции.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ — элементы банковской системы, занимающиеся

кредитованием некоторых сфер и отраслей хозяйственной деятельности; банки и небанковские кредитные учреждения, которые специализируются на определенной области кредитования. Наиболее распространенными их видами являются: инвестиционные банки и компании, сберегательные банки (кассы, союзы, ассоциации), страховые компании, пенсионные фонды, ипотечные банки и компании, финансовые компании, которые занимаются потребительским кредитом, лизингом и тому подобным, внешнеторговые банки и региональные финансовые институты. В их работе можно выделить одну или две основные операции, они доминируют в относительно узких секторах рынка ссудных капиталов, где у них имеется специфическая клиентура. Оперируя громадными денежными ресурсами, эти институты активно участвуют в накоплении и эффективном размещении капитала. Суммарные активы данных специализированных кредитно-финансовых учреждений США почти вдвое превышают активы коммерческих банков.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ МАГАЗИНЫ — магазины, которые предлагают узкий ассортимент товаров значительной насыщенности. Примеры специализированных розничных предприятий: магазины одежды, спорттоваров, мебельные, цветочные, а также книжные магазины. Специализированные магазины дополнительно подразделяют по степени узости предлагаемого ассортимента. Магазин одежды является магазином обособленного полного ассортимента, магазин мужской одежды является магазином с ограниченным ассортиментом, а магазин, торгующий мужскими рубашками, сшитыми на заказ, является узкоспециализированным магазином. Согласно мнениям ряда специалистов, в будущем быстрее всего будет расти число узкоспециализированных магазинов, которые используют преимущества сегментирования рынка или выбора целевых сегментов и специализации товара. Уже существуют магазины, торгующие только спортивной обувью, только одеждой для высоких мужчин (в основном это джинсы) или только калькуляторами.

На сегодняшний день распространение специализированных магазинов вызвано буном торговых центров, которые обычно состоят из одного или нескольких универмагов и огромного множества специализированных магазинчиков. Доля этих магазинчиков составляет 60—70% от всей площади торгового центра. До сих пор большинство специализированных магазинов — это собственность независимых торговцев, при этом очень резко возрастает и число специализированных магазинных сетей. Преуспевающие специализированные магазины акцентируют свое внимание на полном удовлетворении нужд некоторых целевых рынков. Однако специализированный магазин оказывается в неприятном положении, если товары его ассортимента теряют популярность.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ — корпорации, предоставляющие денежные средства для финансирования промышленности и торговли.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ РЕГИСТРАТОР — держатель реестра акционерного общества, деятельность которого состоит исключительно в ведении и хранении реестров на базе договоров, которые заключены с акционерными обществами.

СПЕЦИАЛИСТЫ — 1) категория работников, которые заняты инженерно-техническими, экономическими и другими работами, в особенности агрономы, геологи, диспетчеры, администраторы, бухгалтеры, инженеры, инспектора, корректоры, математики, механики, нормировщики, редакторы, психологи, социологи, техники, товароведы, физиологи, художники, экономисты, энергетики, юрисконсульты, ревизоры; 2) лица, обладающие специальными знаниями, навыками, опытом работы в определенной отрасли экономики или науки, получившие специальность по образованию или в практической деятельности.

Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1-й, 2-й, 3-й категории и без категории. По уровню квалификации рабочих можно разделить: на неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных. Специалисты — это экономисты, инженеры, юристы, программисты, которые в соответствии с их профессией и накопленным опытом подразделяются на главных (наиболее квалифицированных), старших и просто специалистов. Их задача — сбор и анализ информации, относящейся к управляемому объекту, подготовка планов и графиков работы фирмы, проектов распоряжений руководителей, разработка нормативов, организация контроля, подготовка и анализ отчетов, технической документации и т. д. Например, экономист предприятия, который имеет высокую квалификацию (прежде всего это руководители экономических подразделений фирмы), обязан на базе подготавливаемой им документации обеспечивать синхронность производственного процесса, непрерывность и безубыточность производства на всех его стадиях и рост объема выпуска продукции. Он обязан уметь подготавливать административно-хозяйственные и плановые решения настоящей деятельности и стратегии развития фирмы, находить целесообразные пути и средства интенсификации производства и увеличения его экономической эффективности за счет рационализации управления, внедрения новой техники и технологии.

Менее квалифицированные специалисты при этом чаще всего заняты решением отдельных узкоспециализированных вопросов экономики и управления предприятием.

СПЕЦИАЛЬНАЯ АКЦИЯ — особая акция, которой обладает государственная организация. Данная акция за весь отрезок определенного времени дает государственной организации права, которые близки с теми, которыми обладает владелец контрольного пакета акций. В основном используется для того, чтобы сохранить государственный контроль над приватизируемыми или акционируемыми государственными предприятиями.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЦЕНЫ — особый метод заполнения приказа, подтверждающего крупную покупку акций в операционном зале фондовой биржи; лицо, предлагающее цену и выплачивающее специальную комиссию брокеру, который выступает от его имени, при этом комиссия продавцом не выплачивается; специальное предложение делается по строго фиксированной цене (не ниже той цены, по которой производилась последняя продажа ценных бумаг, а также не ниже их текущей рыночной цены в зависимости от того, которая из них находится выше в данный момент).

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ — вид деятельности в пределах профессии, обладающий специфическими особенностями и требующий от работников более широких специальных знаний и навыков. Специальность выявляет вид трудовой деятельности в пределах одной и той же профессии. Например, экономисты (профессия) подразделяются на плановиков, финансистов (специальность) и т. д. Профессия токаря подразделяется по таким специальностям, как токарь-карусельщик, токарь-расточник и т. п. Работники каждой профессии и специальности различаются *уровнем квалификации*, т. е. степенью овладения работниками какой-либо профессией или специальностью, отражающейся в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях. Тарифные разряды и категории являются одновременно и показателями, характеризующими степень сложности работ.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ВИДЫ ПОТЕРЬ — виды нанесенного ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, в том числе в виде других неблагоприятных социальных и морально-психологических последствий. Обычно специальные виды потерь крайне трудно определить в количественном выражении и еще тяжелее — в стоимостном. Само собой разумеется, что исходная оценка возможности возникновения и величины каждого из видов потерь должна охватывать определенное время (месяц, год, срок) осуществления предпринимательства. Проведением комплексного анализа вероятных потерь нужно не только установить все источники возможного риска, но и выявить наиболее значимые из них.

Вероятные потери подразделяются на определяющие и побочные. Для определения предпринимательского риска побочные потери исключаются из количественной оценки уровня риска. Если в число рассматриваемых потерь входит один вид, по величине или по вероятности возникновения заранее подавляющий остальные, то количественной оценкой уровня риска в расчет принимается только такой вид потерь. Кроме того, следует учитывать только случайные потери, которые не поддаются прямому расчету, прогнозированию и потому не учитываются в предпринимательском проекте. Если потери можно заведомо предвидеть, то они должны рассматриваться не как потери, а как неизбежные расходы и должны включаться в расчетную калькуляцию. Предвидимое

движение цен, налогов, а также их измене¬ние в ходе хозяйственной деятельности предприниматель должен учитывать в биз¬нес-плане.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГИ — налоги, имеющие целевое назначение. Прямое не¬значительное воздействие правительства основано на том факте, что налоги являют¬ся издержками и, следовательно, определя¬ют положение кривой предложения фирмы. Правительство может ввести *специальный налог*, который приблизительно равен из¬держкам перелива на единицу продукции. При помощи данного налога оно будет пы¬таться снова возложить на фирму-наруши¬теля те внешние издержки или издержки пе¬релива, которые в противном случае частная фирма избежала бы, и устранить таким образом избыточное выделение ре¬сурсов.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ОТЧЕТЫ — отчеты о длительном наблюдении или надзоре за определенными факторами и ситуациями, составляющимися в качестве дополнения к регулярным отчетам.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРАВА ЗАИМ¬СТВОВАНИЯ (СПЗ или СДР) — между¬народные платежные и резервные средства, которые эмитируются Международным ва¬лютным фондом (МВФ) и используются для безналичных международных расчетов пу¬тем записи на специальные счета, а также в качестве расчетной единицы МВФ. СДР несет ряд функций мировых денег по регули¬рованию сальдо платежных балансов, использованию официальных валютных ре¬зервов, расчетов с МВФ, соизмерению стои¬мости национальных валют, не имеющих реального обеспечения. Стоимость СДР из¬начально определялась как золотой паритет доллара США (35 долларов за унцию). В 1976 г. она была определена на основе кор¬зины валют 16 стран. В 1981 г. произошло новое определение стоимости СДР на основе пяти основных валют. Долларовая цена определяется ежедневно. Согласно уставу МВФ долгосрочной задачей является пре¬вращение СДР в основной резервный актив международной валютной системы.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРАВИТЕЛЬСТВЕН¬НЫЕ ФОНДЫ — особое финансовое звено, имеющее определенную самостоятельность, отделенное от госбюджета и управляемое прямо центральными властями; государ¬ственные денежные средства, которые имеют четко целевое назначение. К специальным правительственным фондам относятся вне¬бюджетные фонды, фонды социального страхования (пенсионный, страховой, меди¬цинский, дорожный), различные целевые фонды, государственные и полугосудар¬ственные финансово-кредитные учреждения, в том числе специальные счета и сметы, утверждаемые правительством на особо важ¬ные государственные цели. Первоочередной задачей этих фондов первоначально явля¬лось финансирование отдельных целевых мероприятий, но впоследствии функции спе¬циальных фондов расширились, и они при¬обрели значение резервов, к которым прибе¬гает правительство при финансовых затруд¬нениях, т. е. они используются с целью повы¬шения маневренности финансовой системы в целом. . <>tw,.:t

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОГОВОР — дого¬вор, заключаемый на проектирование, техни¬ческое обслуживание, монтажные работы, поставку специализированной продукции и тому подобное и содержащий особые усло¬вия, которые относятся только к данному со¬глашению.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ИМПОРТ —разность совокупного импорта и реэкспорта; импорт товаров, которые предназначены только для внутреннего потребления.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕЖИМ — норма¬тивное положение, установленное в между¬народных договорах и соглашениях, которое заключается о том, что юридические лица и граждане договаривающихся сторон при совершении внешнеторговых операций име¬ют специальные права, конкретно изложен¬ные и перечисленные в этих договорах и со¬глашениях.

СПЕЦИЕС — (от лат. *species* — «золо¬тые, серебряные монеты») — приставка, ста¬вящаяся в названии монет, обозначающая, что подразумеваются чеканенная металличе¬ская монета, реальные деньги, а не расчетно-денежная единица.

СПЕЦИФИКАЦИЯ — 1) перечисленные специфические особенности чего-либо; 2) перечень товаров, предлагаемых к прода¬же или поставке, с указанием в нем их ко¬личества, качественных характеристик по каждому сорту, артикулу, марке и при необходимости цены, качественных показа¬телей; 3) определение потребности в мате¬риальных ресурсах по типам, профилям, маркам, размерам и другим детальным ха¬рактеристикам при помощи развернутой но¬менклатуры.

Спецификация работы — база для отбора кадров. После рассмотрения самой работы необходимо определить человека, который пригоден для эффективного выполнения данной работы и способен приносить пользу организации. Этот процесс принимает форму спецификации работы.

В спецификацию сведений о работниках включается следующее:

1) образование и образованность (включают описание требуемого уровня академиче¬ских знаний и типа образования);
2) физические кондиции (включают возраст¬ные требования и общие условия физиче¬ской силы или внешности);
3) опыт;
4) способности (если требуются особые спо¬собности для хорошего исполнения рабо¬ты, это оговаривается особо);
5) интересы (процессу отбора может способ¬ствовать наличие хобби или интереса к данной работе);
6) инициатива и энергичность.

Спецификация работы устанавливает те качества, которыми обязан обладать работ¬ник с целью достижения требуемого уровня выполнения работы.

СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА — *процентная ставка*, выплачи¬ваемая только за пользование деньгами за длительный период и исключающая плату за риск и административные расходы, связан¬ные с займами; приблизительно равна про¬центной ставке, выплачиваемой по долго¬срочным и фактически не связанным ни с каким риском облигациям правительства США.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ АКТИВЫ — объекты собственности для внутреннего ис¬пользования, оцениваемые фирмой выше, нежели на рынке (альтернативная стоимость специфического актива выше в пределах фирмы, чем за ее пределами). Примером дан¬ного актива служат навыки программиста, досконально знающего специально создан¬ное для определенной фирмы программное обеспечение.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЭКОНОМИЧЕ¬СКИЕ ЗАКОНЫ — законы, которые дей¬ствуют в пределах одной социально-эко¬номической системы (например закон прибавочной стоимости при капитализме, закон распределения при рабстве, феодализ¬ме или капитализме и др.). Для познания и наиболее эффективного использования экономических законов необходима выра¬ботка научной методологии экономической теории.

СПИРАЛЬ ИНФЛЯЦИОННАЯ — рост заработной платы и рост цен, находящиеся во взаимосвязи и взаимозависимости. Из-за роста цен работники требуют увеличения за¬работной платы, доходов, при этом рост до¬ходов увеличивает денежную массу, что, в свою очередь, ведет к дальнейшему росту цен.

СПИСАНИЕ — снятие с балансового уче¬та или изъятие из баланса товарных или денежных ценностей предприятия для отне¬сения их к убыткам. Оно применяется к сред¬ствам производства, полностью изношенным и вышедшим из строя, и к безнадежным дол¬гам.

СПИСАНИЕ СРЕДСТВ БЕССПОР¬НОЕ — в кредитном учреждении это способ, помогающий взыскать средства со счета без согласия его владельца. Допускается лишь в случаях, которые предусмотрены действую¬щим законодательством. Существуют два ос¬новных вида бесспорного списания средств: по распоряжению взыскателя (например фи¬нансового органа) и по исполнительному до¬кументу арбитража или нотариальных орга¬нов (например по не оплаченным вовремя платежным требованиям, которые акцепто¬ваны плательщиком, и др.) и приравненным к нему документам (платежным требова¬ниям, оплачиваемым в безакцептном поряд¬ке, и др.). Платежи в Пенсионный фонд, Фонд

занятости населения, Фонд обязательного медицинского страхования, взносы по государственному социальному страхованию в федеральный бюджет взыскиваются в спорном порядке по требованию финансовых органов.

СПИСОК ГРУЗОВОЙ — перечень грузов, которые подлежат погрузке на данное судно, составляющийся при перевозке нескольких партий генеральных грузов.

СПИСОК ТИТУЛЬНЫЙ — перечень, в котором поименно указываются строящиеся объекты, включенные в планы капитальных вложений. Такой список включает наименование строительства с указанием места, в котором оно происходит, года его начала и прогнозируемого окончания, объема строительно-монтажных работ и незавершенного строительства, сметной стоимости и проектной мощности.

СПИСОК ЮРИДИЧЕСКИЙ — перечень ценных бумаг, которые отобраны государством или местными органами власти и в которые учреждения и траст-агенты (инвестиционные фонды, страховые компании, банки и т. п.) могут вложить свой капитал. Юридические списки зачастую включают в себя ценные бумаги только высшего класса, которые отвечают определенным требованиям.

СПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ — это показатель численности работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. Для определения численности работников за определенный период используется показатель *среднесписочной численности.* Он применяется для исчисления производительности труда, средней заработной платы, коэффициентов оборота, текучести кадров и ряда других показателей. Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца (включая праздничные и выходные дни) и деления полученной суммы на число календарных дней месяца. Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале (году) и деления полученной суммы на 3 (12). Для правильного определения среднесписочной численности работников необходимо вести ежедневный учет работников списочного состава, в том числе учет приказов (распоряжений) о приеме, переводе работников на другую работу и прекращении трудового договора.

СПЛИТ — нереализованные акции корпорации, раздробленные на большее число акций в условиях соблюдения имеющейся пропорциональности в распределении акций среди акционеров, которое осуществляется для облегчения их распространения.

СПЛОШНАЯ РЕВИЗИЯ — комплексное, всестороннее обследование чьей-либо деятельности для установления правильности и законности действий; общий пересмотр чего-либо с целью внесения коренных изменений.

СПЛОШНОЙ КОНТРОЛЬ — контроль, охватывающий все единицы продукции, товара; полный контроль, т. е. контроль по полноте проверки. Это контроль каждой единицы продукции, который обычно осуществляется на стадии освоения продукции, когда технологический процесс еще не стабилен, а также при высоких требованиях к качеству в условиях единичного производства.

СПОНСОР — 1) юридическое или физическое лицо, которое содействует реализации различного вида мероприятий или учреждения новой организации; 2) лицо или группа лиц, организация, которые оказывают безвозмездную финансовую и материальную помощь, содействие в проведении социально-экономических, благотворительных коммерческих проектов, поддержку деятельности предприятий, обществ и других организаций.

Спонсором безвозмездно выделяется финансовый или имущественный взнос в организацию некоторых мероприятий или уставный фонд предприятия, который создается вновь. Спонсор не является обладателем каких-либо юридических преимущественных прав по отношению к мероприятию или организации, которой он помогает.

СПОНСОРСТВО — инструмент продвижения, появившийся относительно недавно. Спонсорство представляет собой участие компании в затратах на проведение общественного мероприятия (концерта или спортивного состязания). Обычно спонсор предоставляет крупные денежные вознаграждения победителям. Бывает, что спонсор финансирует даже целые команды или отдельных игроков.

Целями спонсорства являются:

1) хорошая информированность о продукции или услугах;
2) ассоциирование имиджа вида спорта с продукцией;
3) обеспечение информированности, невозможное другим способом.

СПОНТАННЫЙ ПОРЯДОК — в экономической теории это способ координации. В спонтанном порядке информация, которая необходима производителям и потребителям, передается посредством ценовых сигналов. Увеличение или уменьшение цены ресурсов и благ, произведенных с их помощью, говорит хозяйственным агентам, в каком именно направлении нужно действовать, т. е. о том, что, как и для кого нужно производить. В любой системе производитель должен рассчитывать свои издержки (затраты) и получаемые выгоды. Это же относится и к потребителю. Но каким образом можно осуществить задачу, при которой человек, который ведет домашнее хозяйство или является руководителем фирмы, не в состоянии оценит весь «экономический космос», по выражению Вальтера Ойкена, известного немецкого экономиста? Конечно, в хозяйстве Робинзона на маленьком острове или в рамках относительно небольшого первобытного племени количество имеющихся ресурсов и комбинации их альтернативного использования представляют собой величину, поддающуюся учету. Но как можно рассчитать соотношение выгод и издержек не в малых группах, а при «расширенном порядке человеческого сотрудничества», как именует Ф. Хайек современную хозяйственную систему, называемую капитализмом? Ведь информация об имеющихся ресурсах, о вкусах и предпочтениях потребителей рассеяна, рассредоточена, она не находится в некоем центре. В таких условиях только механизм колебания цен или альтернативных издержек может скоординировать экономический выбор людей. Такая хозяйственная система названа Ф. Хайеком спонтанным (или самопроизвольным) порядком, что подчеркивает эволюционный, независимый от чьих-либо намерений или планов характер ее возникновения. Спонтанный порядок возник естественным путем в ходе развития человеческой цивилизации. Рынок — это и есть спонтанный порядок.

СПОРЫ ТРУДОВЫЕ — разногласия, возникающие между работниками и администрацией предприятий по вопросам, которые связаны с оплатой труда, продолжительностью отпуска, наймом на работу или увольнением с работы.

СПОСОБ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУММАРНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ — способ определения (оценки) предельной полезности потребляемых благ. Аддитивный способ — предельная полезность однородных благ с каждой последующей единицей характеризуется убывающей тенденцией; мультипликативный способ — предельная полезность однородных благ умножается на их количество.

СПОСОБ СТРОИТЕЛЬСТВА ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ — такая форма организации строительных и монтажных работ, при которой их выполнение происходит собственными силами застройщика, без привлечения специализированных исполнителей в форме подрядных организаций.

СПОСОБНОСТЬ К САМОРАЗВИТИЮ И ПРОГРЕССУ — в современном динамично развивающемся мире это важный компонент экономической безопасности. Создание благоприятных условий для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, увеличение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников — необходимые и обязательные условия устойчивости и самосохранения национальной экономики.

СПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ — 1) совокупность •человеческих способностей, умений, качеств, которые позволяют ему отыскивать и использовать наилучшие комбинации ресурсов для производства и продажи товаров, прини-

мать рациональные последовательные решения, изобретать и применять нововведения, рисковать на оправданном, допустимом уровне; 2) это особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех остальных факторов производства в целях создания благ и услуг. Особенность данной разновидности человеческого ресурса заключается в способности и желании в ходе производства на коммерческой основе вводить новые типы производимой продукции, формы организации бизнеса и технологий при определенном уровне риска и вероятности понести убытки. Предпринимательская деятельность исходя из ее масштабов и результатов приравнивается к затратам высококвалифицированного труда.

Четыре взаимосвязанные особенности предпринимателя:

1) предприниматель принимает на себя *инициативу* объединения ресурсов (капитала, труда и земли) в единый процесс производства некоторого товара или услуги. Выступая в качестве катализатора и «свечи зажигания», предприниматель вместе с тем и движущая сила производства, а также посредник, который сводит воедино другие ресурсы с целью осуществления процесса, могущего оказаться прибыльным делом;
2) предприниматель берет на себя трудную задачу принятия основных *решений по ведению бизнеса,* т. е. тех нерутинных решений, которые и определяют направление деятельности коммерческого предприятия;
3) предприниматель — это *новатор,* тот, кто вводит в обиход на коммерческой основе новоизобретенные продукты, технологии производства, а также прогрессивные формы организации бизнеса;
4) предприниматель — это человек, *идущий на риск.* Это следует из внимательного изучения остальных трех его особенностей. В капиталистической системе у предпринимателя нет гарантии получения прибыли. Наградой за потраченные им время и усилия могут быть и заманчивые прибыли, и убытки либо банкротство в конце концов. В общем, предприниматель рискует не только лишь собственным трудом, временем и деловой репутацией, но к тому же и вложенными средствами, не только собственными, но и своих компаньонов либо акционеров.

СПОСОБЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СУБСИДИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА — льготные кредиты экспортерам либо их клиентам из-за границы, организация за рубежом рекламы экспортных товаров, используя госбюджетные средства, предоставление налоговых льгот отечественным фирмам, которые занимаются экспортом, в зависимости от объема экспорта и т. д.

Экспортные субсидии в целом по экономике обычно не превышают 1% стоимости экспорта обрабатывающей промышленности в индустриальных странах. Но для определенных товаров и фирм, которые занимают монопольное положение на рынке, они имеют возможность достигать внушительных размеров. Вместе с тем злоупотребление антидемпинговым законодательством может повлечь за собой увеличение цены импорта и ограничение конкуренции на внутреннем рынке, что явится толчком для общего роста уровня цен за счет потребителей.

СПОСОБЫ ДОСТИЖЕНИЯ РОСТА — тенденция роста и развития предпринимательской деятельности, которая характеризуется следующими факторами:

1) увеличением продаж выпускаемой продукции на существующих рынках;
2) продажей новой продукции на существующих рынках (при одновременном сохранении выпуска существующей продукции);
3) расширением продаж выпускаемой продукции на новых рынках (при одновременном сохранении выпуска существующей продукции);
4) продажей новой продукции на новых рынках (при одновременном сохранении существующей продукции и рынков).

Также есть возможность достижения роста производства и продаж при проведении тех или иных из нижеперечисленных мероприятий: объединения либо слияния предприятий; основания дочерних компаний (фирм); интеграции горизонтального, вертикального и латерального характера. Создание дочерних компаний (фирм) можно осуществить, приобретя значительную часть акций наличествующей на данный момент компании (фирмы) либо учредив новую компанию (фирму), большая часть акций которой является собственностью материнской компании.

СПОСОБЫ ПРОИЗВОДСТВА. Основной критерий их разграничения — метод соединения производителей и средств производства либо доминирующая форма собственности на средства производства. Формационный подход, точнее его марксистская версия, основан на идее соответствия производственных отношений (как отношений присвоения, отношений собственности) уровню и характеру производительных сил. Развитие последних обусловливает в конечном счете формационные переходы.

В самой известной трактовке осуществления формационного подхода выделяется пять способов производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический (буржуазный) и коммунистический (первая фаза его называется социализмом). В отдельных трактовках вместо рабовладельческого указывается азиатский и античный способы производства. Все вышеназванные трактовки формационного подхода основаны на указаниях на господствующую форму собственности и на вытекающую из нее целевую функцию экономической деятельности со стороны собственника (к примеру, производство и присвоение прибавочной стоимости при капитализме или производство и присвоение феодальной ренты при феодализме).

К недостаткам формационного подхода относятся чрезмерная конфронтация акцентов на взаимоотношениях собственников и несобственников, прерывистость исторического процесса, неучет роли социокультурного и иных факторов, попытки обосновать исторически предшествующие ступени с помощью коммунистической формации. В то же время формационный подход, поскольку он отражает одну из действительных сторон экономической системы, имеет место и в нынешних условиях. В данном случае можно выделить различные трактовки итоговой ступени формационной последовательности. Основные позиции выглядят здесь следующим образом:

1) капитализм — это естественный рациональный порядок, который способен на внутреннюю эволюцию и не требует перехода к социализму;
2) социализм (коммунизм) с точки зрения марксистского подхода рассматривается в качестве конечной ступени исторического прогресса;
3) посткапитализм — это форма некоторого общества в будущем, где, основываясь на постиндустриальном развитии, приоритетом становится самоценная творческая личность как антоним общества наживы;
4) смешанная экономика — она интегрирует частнособственнические, предпринимательские начала вкупе с выработанной системой социальных гарантий, предоставляемых трудящимся, и отражает взаимодействие двух мировых тенденций — капиталистической и социалистической.

СПОТ — это форма сделок на наличные товары либо финансовые инструменты, включая сделки на бирже, предполагающая немедленную оплату. При заключении валютной сделки на условиях спот передача валюты должна быть произведена в течение одних суток. Различие во времени поставки и оплаты объясняется необходимостью осуществления расчетных банковских операций. Размер валютного курса в операциях на условиях спот может отличаться от курсов по сделкам другого рода; это цена, по которой осуществляется продажа валюты либо товара с немедленной либо очень быстрой поставкой. При валютной сделке на условиях спот валюта поставляется на второй рабочий день.

СПОТ-РЫНОК — это рынок, на котором сделки осуществляются в течение нескольких рабочих дней; это рынок немедленной (в течение двух дней) поставки валюты. Наряду с этим участники рынка имеют возможность заключать контракты, связанные с обменом валюты, на установленную дату. Такие виды сделок, как клиринг, страхование, спекуляция, относятся к спот-рынку.

СПРАВЕДЛИВАЯ РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ — это цена товара, основанная на текущей рыночной стоимости, которая определяется соотношением спроса и предложения.

СПРАВЕДЛИВАЯ ЦЕНА –- это категория из экономического учения канонистов, объясняющая правомерность административного ценообразования и возможности продавать вещь дороже, стараясь избежать ущерба как владельцу товара, так и общественной жизни в целом.

СПРАВЕДЛИВОСТЬ — согласно определению известного словаря современной экономической теории Макмиллана, это честность, беспристрастность. Если же рассматривать справедливость через призму теории экономики благосостояния, то справедливым можно будет считать распределение, которое соответствует двум условиям: с одной стороны, оно должно являться *равноправным,* когда никто из субъектов общества не отдает предпочтения товарному набору другого лица взамен своего собственного товарного набора. С другой — оно должно быть *эффективным, по Парето.* Одновременно и равноправное, и эффективное, по Парето, распределение можно трактовать как справедливое. Вообще социальная справедливость в экономической теории — это проблема *приемлемой степени неравенства в распределении доходов.* Наиболее известными концепциями справедливости, или, выражаясь иначе, справедливого распределения доходов, являются роулсианская, рыночная, утилитаристская и эгалитаристская.

СПРАВЕДЛИВОСТЬ ПО РОУЛСУ. Роулсианская концепция основана на утверждении, что *справедливым будет считаться такое распределение, которое максимизирует благосостояние наименее обеспеченного члена общества.* Для обоснования своего подхода Джон Роулс, американский философ, чье имя дало название рассматриваемой концепции, использует специфическую мысленную конструкцию, известную в экономической теории под названием *«вуаль неведения».* «Вуаль неведения» означает, что при формировании принципов справедливого распределения необходимо абстрагироваться от вероятных последствий для собственного благосостояния. Иными словами, в случае, если бы существовала возможность устранить все, являющееся плодом традиции либо случая, люди бы сделали шаг в любую сторону. А если бы сделали этот шаг, взаимодействуя с остальными людьми, столь же равными друг другу и были свободными в своем выборе? Так, в процессе принятия решения по поводу правил справедливого распределения доходов человек лично должен набросить на себя «вуаль неведения» и не принимать в расчет, кем станет в результате принятия таких правил: нефтяным магнатом, кинозвездой, почтальоном, учителем и т. д. По утверждению Роулса, в условиях «вуали неведения» любой предпочел бы застраховаться от вероятного падения в пропасть бедности и, следовательно, одобрил бы распределение доходов, при котором общество будет заботиться о максимизации доходов самых необеспеченных членов общества. Данный подход означает, что справедливость распределения дохода зависит только от благосостояния самого бедного индивида.

СПРАВЕДЛИВОСТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ. Позиция человека как потребителя благ и субъекта экономической деятельности довольно противоречива. Тот факт, что общество способно потреблять только лишь в меру роста производства и его эффективности, делается очевидным лишь *в конечном счете.* В течение же конкретного периода вышеозначенная связь производства и потребления не так очевидна. Она определяется интересами различных групп общества, сложившимися в этой стране традициями, системой распределения и накопленным богатством. Конечной целью производства является служба потребителю, удовлетворение потребностей человека. В итоге эта цель осуществляется не только в конечном счете, но и запутанным, противоречивым образом. Неравномерность распределения благ, различия в экономическом и социальном положении людей являются постоянными факторами социально-экономического развития стран. С точки зрения социальной устойчивости перед экономикой, следовательно, стоит проблема особого рода: проблема обеспечения социально справедливого распределения благ и стремление к тому, чтобы увеличение благосостояния осуществлялось в меру роста эффективности экономики. Это требует выработки *критериев* такого распределения. Теоретическая и практическая сложность проблемы состоит в том, что распределение само по себе определяется весьма неоднозначно на разных уровнях экономической системы. Сюда входят распределение доходов между отдельными людьми, распределение доходов между различными факторами, распределение факторов производства между людьми. Кроме того, учитывая разнообразие форм доходов, их распределение приобретает разнообразную качественную и количественную определенность по отношению к каждой из данных форм. Если опустить необходимость учета критериев социального характера, тогда максимально эффективной формой распределения оказывается чисто рыночное распределение доходов.

СПРАВОЧНАЯ ЦЕНА— 1) это цена, которая является изначальной для продавца и покупателя в ходе определения контрактной цены, которая фиксируется в документе о сделке; 2) предварительная, приблизительная величина оптовой цены продукта во внутренней и международной торговле. Справочная цена является изначальной в ходе торга между продавцами и покупателем товара в процессе определения договорной цены.

СПРАВОЧНИК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — это публикации специализированных консалтинговых компаний, содержащие рекомендации по поводу приобретения акций, курс которых представляет собой интерес при вложении капитала.

СПРЕД — это разница между ценой, которая была получена эмитентом за выпущенные ценные бумаги, и ценой, которая была выплачена инвестором за данные ценные бумаги; она представляет собой сумму комиссии за размещение и управление и продажной скидки; это разница между курсом продавца и курсом покупателя; это одновременная покупка и продажа фьючерсных контрактов на один и тот же товар с различными сроками поставки; это одновременная продажа и покупка опционов одинакового типа по различным ценам либо с различными периодами истечения срока; это размах колебаний цен.

СПРЕДЕР — это биржевой торговец, который приобретает фьючерсные контракты с различными периодами времени одновременно с их продажей.

СПРЕД КАЛЕНДАРНЫЙ — это форма ведения сделок на приобретение и продажу с опционами, при которой продается опцион с меньшим сроком действия, а приобретается опцион с большим сроком действия.

СПРЕД НАЛОГОВЫЙ — это одновременная продажа и приобретение фьючерсных контрактов для снижения налогов.

СПРЕД ОБЩИЙ — это разница между ценой покупки ценных бумаг инвестором и ценой их реализации эмитентом. Данная разница объясняется существованием скидок и компенсаций.

СПРОС — это одно из ключевых понятий рыночной экономики, которое обозначает подкрепленное денежным потенциалом желание, намерение потребителей приобрести какой-либо товар. Основная характеристика спроса — его величина, обозначающая количество товара, которое потребитель желает и в состоянии приобрести по определенной цене в определенный период времени. Объем и структура спроса зависят от ценовых (цена на данный товар) и неценовых факторов. К последним можно отнести доходы потребителей, моду, цены на остальные товары, в частности на товары-заменители и сопутствующие товары. Существуют три вида спроса: *индивидуальный* — это спрос какого-либо одного лица, рыночный — это спрос на данном рынке и совокупный — подразумевает под собой спрос на всех рынках определенного товара либо на все изготовляемые и продаваемые товары. Спрос — один из фундаментальных критериев рыночной экономики. Спрос является характеристикой потребностей людей. Но далеко не все потребности могут быть и на самом деле учтены рынком. Чтобы быть учтенной рынком, потребность должна быть *платежеспособной потребностью.* Иными словами, качественной характеристикой спроса конкретного потребителя является не столько то, что он желал бы приобрести, сколько то, что он действительно *способен купить* в данной ситуации. Часто говорят, что спрос определяется максимальными возможностями покупателя или его *максимальной готовностью заплатить* за данный товар.

Кроме этого, любое явление имеет и количественные характеристики. Именно в отношении количественных характеристик спроса у многих сложилось ошибочное представление о них. Во-первых, далеко не всегда принимаются в расчет определенные ограничения, при которых вообще имеет смысл рассуждать о величине спроса. А, во-вторых, величина (или объем) спроса определяется только тем *наибольшим количеством определенного блага, которое данный потребитель (потребители) способен приобрести за определенный период времени при определенных условиях.*

В этом определении важны оба уточнения. Во-первых, объем спроса — это *поток*, протекающий во времени. Поэтому необходимо четко установить, к какому периоду времени относится величина спроса, о которой идет речь. Во-вторых, *условия*, при которых происходит формирование данного объема спроса, крайне важны, поскольку именно они являются основными характеристиками той среды, где находится потребитель, принимающий решение по поводу покупки.

В этой среде выделяют главные факторы (детерминанту спроса), воздействующие на выбор покупателя:

1) цену данного товара;
2) цены товаров, заменяющих данный в потреблении, или товаров-субститутов;
3) цены товаров, дополняющих данное благо в потреблении, или комплементарных благ;
4) доход потребителя, выделяемый им для покупки данного товара;
5) вкусы и предпочтения потребителя;
6) объективные, естественные (внешние) условия потребления;
7) ожидания потребителей.

Функцией спроса называется зависимость величины спроса от соответствующих указанным факторам величин. При всем многообразии определяемых таким образом конкретных функций спроса их объединяет одно общее свойство: *с ростом цены (при прочих равных условиях, т. е. когда значения всех факторов, перечисленных выше, не меняются) количество товара, которое способен купить потребитель, сокращается (точнее, не растет).* Именно эта эмпирически выведенная зависимость и является законом спроса.

Спросом в западной экономической литературе считается количество товара, которое будет приобретено за приемлемую цену и определенный интервал времени.

Спрос на рынке, выступая со стороны покупателя, отражает потребности людей. Вследствие этого под спросом понимается представленная на рынке потребность в тех или иных товарах. Но это не любая потребность, а только та, которая подлежит удовлетворению и обеспечена денежным эквивалентом, короче говоря, платежеспособная потребность. С точки зрения экономиста, реальным представителем спроса можно назвать того, кто способен предложить эквивалент за получаемое им. В нынешнее время роль данного эквивалента играют деньги. Таким образом, платежеспособный спрос не является эквивалентом потребности. Потребностей зачастую больше.

Одновременно с эволюцией рынка и обмена изменяется и категория спроса. Так, при обмене товара на товар спрос представлен не в денежной форме, а в виде товаров, подлежащих обмену и выступающих при обмене в качестве эквивалентов. Благодаря развитию рынка и товарного обмена, появлению денег и развитию товарного обращения спрос приобретает уже денежную форму, иначе говоря, выражается как платежеспособная потребность. Платежеспособный спрос в отличие от вышеназванной потребности — это не только лишь потребность, которая обеспечена денежным эквивалентом, но которая непременно вынесена на рынок. Согласно Кейнсу, это эффективный спрос. В отличие от платежеспособной потребности он конкретен, поскольку ориентирован всегда на покупку определенного товара или услуги.

СПРОС АЖИОТАЖНЫЙ — это лавинообразный рост спроса.

СПРОС ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ — это спрос, который на самом деле предъявляется на товары и услуги. Доля действительного спроса, реализованная на рынке в приобретенных товарах либо услугах, называется *реализованным спросом.* Ту часть действительного спроса, которая не была реализована в связи с отсутствием нужных товаров либо несоответствием их ассортимента и качества требованиям покупателей, называют *неудовлетворенным спросом.*

СПРОС ЖЕЛАТЕЛЬНЫЙ — это спрос, который обеспечивает производителю намеченный уровень продажи и необходимый уровень рентабельности данного производства и торговли.

СПРОС ЗАВИСИМЫЙ — это спрос на конкретный вид продукции, который зависит от потребности в продукции более высокого уровня, в отношении которой данная представляет собой составную ее часть. Например, спрос на картриджи к принтерам зависит от потребности в самих принтерах.

СПРОС ИЗБИРАТЕЛЬНЫЙ — это повышенный спрос на определенные товары при значительно более низком спросе на остальные товары той же самой товарной группы.

СПРОС ИЗБЫТОЧНЫЙ — это спрос, который значительно превышает предложение и приводит к росту цен и дефициту товаров.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ — через систему взаимодействия *спроса и предложения* решаются основные рыночные проблемы. *Спрос* отображает желание и потенциал покупателя (потребителя) купить товары и услуги. *Предложение* — это их количество, которое находится в продаже при данной цене. Различаются *индивидуальный* спрос отдельного покупателя и *рыночный* спрос, представляющий собой *совокупный спрос* всех покупателей данного товара. По аналогии различаются понятия *индивидуального и рыночного* предложения.

Между спросом и предложением товара имеются сложные функциональные и причинно-следственные связи, складывающиеся под влиянием политических, психологических, социально-экономических и иных факторов. Спрос на разные товары неодинаково реагирует на такие обстоятельства, как цена, объем и структура предложения товаров, уровень доходов. В пределах краткосрочного отрезка времени спрос и предложение регулируются изменением цен, маневрированием товарными ресурсами. В пределах длительного срока главенствующее значение приобретают прогрессивные изменения в структуре личного потребления, в динамике денежных расходов и доходов населения, издержках производства и обращения, других воспроизводственных пропорциях. Некоторое время назад, при планово-распределительной системе, в нашем государстве имело место резкое отставание предложения от спроса, так называемый товарный дефицит, результатом которого явился непомерный рост цен, отрыв их от реальной стоимости. Рост цен может проистекать как в форме прямого их роста, так и скрыто, за счет сдвигов ассортимента, когда покупателю предлагают морально устаревшие изделия.

СПРОС КОМПЕНСИРОВАННЫЙ. Компенсировать — значит «возместить», т. е. компенсация есть изменение денежного дохода, необходимое для восстановления положения потребителя, которое он имел перед изменением цен, т. е. постоянного уровня реального дохода. Компенсирующее изменение дохода обусловливается количеством денег, которое необходимо данному потребителю для того, чтобы остаться *на том же уровне благосостояния (полезности),* на котором он находился до изменения цен. Если по одной из осей координат, например по вертикальной, откладывать расходы потребителя на все остальные блага, кроме данного У (тогда благо *X*, = *У* будет являться композитным благом); то величина компенсирующего изменения будет определяться исходя из точек пересечения с осью денежных затрат новой бюджетной линии, которая отражает прежний номинальный доход, и дополнительной бюджетной линии, которая отражает номинальный денежный доход, учитывая данную компенсацию.

Величина компенсирующего изменения дохода играет большую роль в процессе разработки и исполнения мер экономической политики. Она демонстрирует возможные последствия проведения того или иного изменения цен на определенные товары (к примеру, увеличения таможенных пошлин на продовольствие) для реальных доходов потребителей. В данном случае только лишь компенсирующее изменение будет идеально точной мерой увеличения стоимости жизни.

Изменение объема спроса за счет лишь эффекта замены изображается кривой компенсированного спроса. Кривая компенсированного спроса демонстрирует взаимосвязь цены и величины спроса, свободной от эффекта дохода.

При любом перемещении вдоль кривой компенсированного спроса потребитель получает либо утрачивает компенсирующее изменение дохода, которое необходимо для восстановления уровня его собственного благосостояния, имевшего место до изменения цены. Отсюда — движение вдоль кривой компенсированного спроса отображает лишь эффект замены, который был вызван изменением относительных цен. Именно это и представляет собой выражение закона спроса: изменение цены неизменно приводит к противоположному изменению объемов спроса на этот товар. А реальный доход потребителя, который измеряется степенью его полезности, неизменен. Движение же вдоль кривой некомпенсированного (обычного) спроса отражает сумму эффектов дохода и замены. Если при движении вдоль кривой компенсированного спроса общий уровень полезности постоянен, для кривой некомпенсированного спроса уменьшение цены связано с увеличением уровня полезности, а увеличение цены вызывает его уменьшение.

СПРОС КОНЕЧНЫЙ — это спрос на товары и услуги, которые представляют собой конечный продукт производства.

СПРОС НА ДЕНЬГИ. Стоимость товара обусловливается способностью его обмена на любой иной товар. Отсюда вытекает спрос на деньги, исходя из функций денег как средства платежа и средства обращения.

Спрос на деньги определяется тремя основными факторами: объемом товарной массы, скоростью оборота денежных единиц и уровнем цен. Чем большая масса товаров и услуг создана за определенный год и выражена в денежной форме, тем большая сумма денег понадобится для их реализации, совершения сделок по продаже данных товаров и услуг. Большая скорость оборота указывает на то, что денежная масса зависит не только лишь от предложения, но, кроме этого, и от *спроса на деньги,* так как стоимость денег уже долгое время как перестала соответствовать быстрой трате денежных средств при высокой конъюнктуре и имеет возможность сокращения потребности в дополнительной эмиссии денег. Общество предъявляет спрос на деньги для покупки различных товаров и услуг, фирмы — для покупки сырья, оборудования, выплаты зарплаты, и т. п. Спрос на деньги существует и со стороны активов. Свободные деньги обычно не хранятся в виде наличности, а вкладываются в банки на чековые или срочные вклады, а также превращаются в акции, облигации с целью получения дохода на них в виде процента. Спрос и предложение денег формируют денежный рынок.

Спрос на деньги следует из двух их функций — как средства накопления и хранения богатства и обращения. В первом случае имеется в виду спрос на деньги как средства приобретения прочих финансовых активов (прежде всего облигаций и акций), во втором — о спросе на деньги с целью заключения сделок купли-продажи (трансакционный спрос). Кривая общего спроса на деньги означает совокупное количество денег, которым фирмы и население желают располагать с целью осуществления сделок по приобретению акций и облигаций при любом вероятном размере процентной ставки.

Спрос на деньги в кейнсианской модели

Дж. Кейнс представлял деньги в качестве одного из видов богатства и полагал, что размер доли активов, которую население и фирмы хотят хранить в виде денег, определяется их оценкой свойства их ликвидности. Деньги М-1 — это абсолютно ликвидные активы. Дж. Кейнс назвал свою теорию спроса на деньги теорией предпочтения ликвидности. Как считал Дж. Кейнс, три причины побуждает людей хранить часть их богатств в форме денег:

1) использование денег в качестве средства платежа (трансакционный мотив);
2) обеспечение в будущем возможности распоряжаться определенной частью своих ресурсов в форме наличных денег (мотив предосторожности);
3) спекулятивный мотив, возникающий из желания избежать утраты капитала, вызванной хранением активов в виде облигаций во время предполагаемого увеличения норм ссудного процента. Именно этот мотив формирует обратную связь между величиной спроса на деньги и нормой процента.

Современная теория спроса на деньги отличается от теоретической модели Дж. Кейнса. Она:

1) включает в себя значительно большее число активов, чем только лишь беспроцентное хранение долгосрочных облигаций и денег. У вкладчиков есть возможность владения портфелями с формами денег, как беспроцентными, так и приносящими процент. Кроме того, они должны иметь в своем распоряжении и другие виды ликвидных активов, такие как, к примеру, средства, находящиеся на сберегательных и срочных счетах, краткосрочные ценные бумаги, облигации и акции корпораций и т. п.;
2) не признает разделения спроса на деньги, основываясь на трансакционных, спекулятивных мотивах и мотиве предосторожности. Процентная ставка изменяет спрос на деньги, но только благодаря тому, что норма процента являет собой альтернативную стоимость хранения денег;
3) выставляет богатство в качестве главной причины спроса на деньги;
4) учитывает и иные условия, которые воздействуют на желание населения и фирм остановить свой выбор на ликвидном активе (к примеру, видоизменения в ожиданиях: при пессимистическом прогнозе на будущую конъюнктуру спрос на деньги будет увеличиваться, при оптимистическом прогнозе размер спроса на деньги уменьшится);
5) берет в расчет инфляцию и проводит четкую границу между такими понятиями, как реальная и номинальная ставка процента, реальные и номинальные величины денежной массы, реальный и номинальный доход .

Классическая теория мотивирует спрос на деньги преимущественно реальным доходом. По кейнсианской теории спроса на деньги основным фактором является процентная ставка. Хранение денег в форме наличности предполагает определенные издержки. Эти издержки равны проценту, который можно получить, если положить деньги в банк либо использовать их для покупки иных финансовых активов, которые приносят доход. Чем выше процентная ставка, тем больше потеря потенциального дохода, тем больше альтернативная стоимость хранения денег в форме наличности и, следовательно, тем меньше будет спрос на наличные деньги.

СПРОС НА ДЕНЬГИ В КАЧЕСТВЕ АКТИВОВ — это количество денег, которое люди хотят хранить в качестве сбережений (количество финансовых активов в форме денег) и которое находится в обратной зависимости от изменений процентной ставки. Еще одной причиной, по которой люди хранят деньги, является их функция как средства сбережения. Люди имеют возможность держать собственные финансовые активы в разнообразных формах, к примеру в форме частных либо государственных облигаций, акций корпораций, либо же в деньгах категории М-1. Таким образом, спрос на деньги в качестве активов имеет место быть.

Что же определяет спрос на деньги как на активы? С одной стороны, нужно понимать, что каждая из разнообразных форм, которые могут приобретать финансовые активы, обладает своими преимуществами и недостатками. Дабы понять, о чем идет речь, нужно сравнить активы в виде облигаций и в виде денег. Преимуществами денег являются их ликвидность и сравнительная надежность, довольно низкая степень риска, связанного с владением деньгами. Деньги — это единственный из активов, являющийся абсолютно ликвидным; деньги в любое время можно незамедлительно использовать для приобретения товаров и услуг. Деньги наиболее привлекательны в качестве актива при прогнозе падения цен на товары, услуги и иные финансовые активы. При падении цен на облигации их держатель несет убытки в случае, если он вынужден их продать до истечения срока погашения. Владение же деньгами не сопряжено с подобным риском.

Недостаток же денег в виде активов в сравнении с облигациями в том, что в этом случае деньги *не приносит* процентного дохода либо как минимум, когда говорится о процентных чековых депозитах, не способны обеспечивать такой величины проценты, как обеспечивают облигации либо бессрочные вклады. Что же касается свободной наличности, то она вообще не приносит процентов. Некоторые банки и другие сберегательные учреждения определяют выплату процентов установленным минимальным размером чекового вклада. Но не у всех вкладчиков есть возможность держать на счете суммы, отвечающие этому требованию, поэтому они не имеют процентов. Что касается чековых депозитов, где остаток выше установленного минимума, по ним все равно выплачивают меньшие проценты, нежели по облигациям и разнообразным бесчековым вкладам.

Отсюда возникает проблема выбора объема финансовых активов: какой объем следу-

ет хранить, например, в облигациях, а какой объем — в деньгах. Решение определяется в первую очередь уровнем ставки процента. Домохозяйства либо фирмы при хранении своих активов в форме денег несут альтернативные издержки, так как в данном случае они лишаются дохода в форме процентов. Отсюда напрашивается вывод, что *спрос на деньги как на активы изменяется обратно пропорционально процентной ставке.* В случае низких процентных ставок либо альтернативных издержек владения деньгами в качестве актива люди предпочитают иметь как можно больше активов в виде денег. Напротив, в случае высоких процентных ставок ликвидность обходится довольно дорого, и люди содержат меньшее количество активов в форме денег. Другими словами, как только владеть деньгами в качестве актива становится невыгодным, люди стремятся сократить их запасы; в том же случае, если владение деньгами как активом обходится дешево, люди стремятся их накопить.

СПРОС НА ДЕНЬГИ ДЛЯ СОВЕРШЕНИЯ ТРАНСАКЦИЙ — это количество денег, которое люди желают иметь в своем распоряжении с целью использования в роли средства обращения (при осуществлении платежей), и его изменение напрямую зависит от изменения номинального ВВП. Люди нуждаются в деньгах как в средстве обращения, облегчающем им заключение сделок купли-продажи различных товаров и услуг. До получения каждого последующего платежа домохозяйства должны обладать достаточным количеством наличных денег для приобретения продуктов питания, платежей за жилье и коммунальные услуги. Фирмы нуждаются в деньгах для приобретения сырья и материалов, оплаты труда и т. п. Потребность в деньгах на все эти цели называется спросом на деньги для совершения сделок (трансакций).

Уровень номинального ВВП — основной фактор, определяющий размер спроса на деньги для совершения сделок. Чем больше совокупная денежная стоимость товаров и услуг, которые находятся в обращении, тем большее количество денег требуется для совершения сделок. *Спрос на деньги для сделок изменяется прямо пропорционально номинальному ВВП.* Мы говорим в данном случае именно о *номинальном* ВВП, поскольку домохозяйствам или фирмам может понадобиться больше денег для заключения сделок как при росте цен, так и при увеличении реального объема производства. В обоих случаях долларовый объем заключаемых сделок возрастет.

Спрос на деньги для заключения сделок зависит от уровня номинального ВВП, а процентная ставка на него не влияет, он представлен в форме вертикальной прямой. Допустим, что количество денег, которое необходимо для совершения сделок, не связано с изменениями процентной ставки, иными словами, повышение последней не явится следствием сокращения величины спроса на деньги для заключения сделок.

СПРОС НА ЗЕМЛЮ — *спрос на землю* как фактор производства зависит от ее предложения и величины ренты. Кривая постоянного предложения земли вертикальна. Что касается кривой спроса, она зависит от размера ренты и пересекается с кривой предложения в точке равновесия. Кроме того, рента обычно колеблется вокруг вышеназванной точки в зависимости от размера ренты и спроса на землю. В случае подъема ренты выше точки равновесия спрос на землю снижается. Вследствие этого часть земли оказывается незанятой, и землевладельцу приходится сдавать ее в аренду за более низкую цену. Не может рента долго оставаться и ниже равновесной точки. В данном случае увеличившийся спрос на земельные участки вызвал бы повышение ренты. Только лишь в точке равновесия совокупное количество земли, на которую есть спрос, будет равным ее предложению. Только в точке равновесия спроса и предложения определяется земельная рента.

СПРОС НА ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА. Никакой потребитель в отдельности не имеет возможности произвольно изменять количество употребляемого им общественного блага, ему приходится потреблять данное количество полностью. К примеру, все жители какой-либо страны используют одно и то же количество самолетов, которые защищают их от внешнего нападения. При этом все потребители обретают определенную выгоду от подобного потребления общественного блага все вместе одновременно. Предельная общественная выгода, связанная с потреблением дополнительной единицы общественного блага, формируется из суммы всех предельных выгод его потребления.

Таким образом, общая кривая спроса на общественное благо может быть выведена путем не горизонтального, а вертикального суммирования индивидуальных кривых спроса, которые выражают персональную готовность любого из потребителей к оплате данного количества общественного блага, учитывая свою индивидуальную выгоду от потребления данного блага.

Кривая спроса на объем этого общественного блага в простейшем случае выстраивается в итоге вертикального сложения двух кривых индивидуального спроса, при этом цена, которую данное общество готово выплатить за данный объем, формируется из суммы индивидуальных цен потребителей. С целью достижения эффективного применения ресурсов производство общественного блага должно осуществляться в объеме, при котором, опираясь на обычное правило принятия оптимальных экономических решений, размер предельной выгоды от потребления блага будет равен предельным издержкам производства данного блага. Следовательно, существует некий *однозначно* устанавливаемый оптимальный объем общественного блага, который обеспечивает наибольшую эффективность использования ресурсов.

Итак, для эффективного размещения благ в экономике данное общественное благо должно производиться в объеме, предельная общественная выгода от потребления которого была равна предельным издержкам выпуска дополнительного числа единиц данного блага до совокупного объема выпуска. Иными словами, выпуск данного общественного блага должен осуществляться до такого количества, когда общественная готовность заплатить за это количество сравняется по величине с предельными издержками выпуска данного количества этого блага.

СПРОС НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ — на рынке спроса факторов производства при *несовершенной конкуренции* рост продажи товара обусловливает снижение его цены. В связи с этим кривая спроса на ресурс при условиях несовершенной конкуренции опускается в связи с двумя причинами: убавляется *предельный продукт* и понижается цена на продукт, так как возрастает выпуск продукции.

СПРОС НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ — спрос на факторы производства в условиях *совершенной конкуренции* можно представить в виде графика, где на оси ординат откладывают цену фактора, а на оси абсцисс — количество данного фактора.

Кривая спроса на фактор производства обусловливается предельной производительностью данного фактора и ценой продукта. Так как цена товара предприятия в условиях совершенной конкуренции постоянна, не зависит от его количества, следовательно, кривая спроса на фактор, которая зависит только от убывающей предельной производительности, плавно снижается к оси абсцисс. При этом каждая точка, принадлежащая кривой спроса, отображает количество фактора, которое будет куплено до того, когда цена фактора будет ниже или равна предельному доходу.

СПРОС НА РЕСУРСЫ ОТРАСЛЕВОЙ. Исследуя отраслевой спрос на рынке ресурса, необходимо сложить функции спроса каждой фирмы. Ситуация на рынке готовой продукции, в том числе *эластичность спроса,* оказывает прямое влияние на обстоятельства формирования спроса, на факторы производства данного продукта. Эластичность спроса на факторы производства прямо зависит от эластичности спроса на продукт. К тому же поведение фирмы в условиях изменения цены фактора зависит от *возможностей замены факторов в производстве.* Существует различие между спросом *отдельной фирмы* и спросом *всех фирм отрасли:* при изменении величины спроса всех фирм на какой-либо ресурс меняется его цена. Следовательно, размер рыночного спроса на ресурс будет зависимым к тому же и от *эластичности предложения данного ресурса и ресурсов-заменителей.*

СПРОС НА ТРУД. Бизнес и государство на рынке труда выступают в качестве субъектов спроса. На рынке в условиях совершенной конкуренции число нанимаемых предпринимателями работников обусловливается двумя показателями — величиной заработной платы и ценностью, выражаемой

в денежной форме предельного продукта труда. При увеличении числа нанимаемых работников уменьшается величина предельного продукта. Привлечение дополнительных единиц труда закончится в том случае, если величина предельного продукта труда в денежной форме станет равной величине заработной платы. Объем спроса на труд обратно пропорционально зависит от величины заработной платы. Если ставка заработной платы растет в случае остальных равных условий, предприниматель в целях сохранения равновесия должен соответственно сократить использование труда, а если она снижается, то величина спроса на труд увеличивается. Функциональная зависимость размера заработной платы и объема спроса на труд отображается в кривой спроса на труд. На оси абсцисс откладывается размер требующегося труда, а на оси ординат — ставка заработной платы. Любая точка на кривой отображает величину спроса на труд при данном уровне заработной платы. Форма кривой и ее отрицательный наклон демонстрируют, что более высокой заработной плате соответствует меньший размер спроса на труд, и наоборот.

СПРОС НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. Производный характер *спроса на факторы* производства обозначает зависимость устойчивого спроса на фактор от следующих причин:

1) от производительности фактора в процессе создания товара;
2) от рыночной стоимости либо цены товара, который был произведен при помощи этого фактора.

Спрос на фактор производства сохраняется до тех пор, пока расходы на каждую дополнительную единицу данного фактора будут окупаться большими либо, как минимум, одинаковыми приростами дохода от продажи готового товара. Следовательно, принятие решения о целесообразности покупки дополнительного фактора производства зависит от соотношения размера *предельного дохода фактора* (роста валового дохода предприятия за счет применения дополнительных единиц фактора) и *предельных издержек фактора* (увеличения валовых издержек данного предприятия за счет применения дополнительных единиц фактора). Отсюда следует, что приобретение нового фактора производства станет для фирмы прибыльным до той точки, в которой предельный доход данного фактора равен предельным издержкам фактора. Если предельный доход фактора менее предельных издержек фактора, тогда фирма имеет возможность с прибылью использовать дополнительное количество фактора. В том случае, если предельные издержки фактора будут меньше предельного дохода фактора, тогда фирме необходимо уменьшить количество фактора для получения прибыли. Ведя речь о рынках факторов производства, нередко главным отличием факторов производства от готовых товаров считают характер конечного использования. Но в этом случае упускается из виду принципиальное различие между факторами производства и сырьем и материалами, также используемыми в процессе производства. Сделка по поводу купли и продажи этих товаров столь же проста, как и акт продажи потребительского блага, полностью переходящего в собственность нового владельца. Факторы производства, будучи источником дохода своих собственников, лишь на время передаются покупателю, т. е. производственной фирме с правом пользования; покупатель при этом платит за пользование услугами данных факторов, но не ставит своей целью приобретение их в свою полную собственность. Большая часть фирм в системе рыночной экономики использует заимствованный капитал и нанимает работников. В том случае, если предприниматель вкладывает в дело собственные труд и капитал, экономическая логика подсказывает ему складывающиеся на рынке факторов критерии эффективности применения факторов. Есть множество разнообразных ресурсов, которые называют факторами производства, и все их можно объединить в подгруппы. Спрос на производственные ресурсы является производным, так как он находится в зависимости от спроса на конечный продукт.

Чем большее количество ресурсов фирма применяет в процессе производства, тем большее количество продукции она выпускает. Предельный продукт ресурса — это дополнительно произведенная продукция за счет применения дополнительной единицы этого ресурса. К примеру, если предприятие использует дополнительно час труда, то объем выпуска продукции увеличивается.

Большинство технологических процессов характеризуется убывающей производительностью: при фиксированном размере всех остальных применяемых ресурсов большему количеству применяемого ресурса соответствует меньшая величина предельного продукта каждой его дополнительной единицы.

В случае, если конкурентная фирма, пытаясь увеличить прибыль, решает вопрос о том, нанимать или не нанимать дополнительную единицу ресурса, она прежде всего высчитывает, как это может повлиять на ее прибыль.

Фирма сравнивает дополнительную выручку от выпуска продукции, которая была получена при применении дополнительного количества ресурса, с размером увеличения затрат при этом. Величина дополнительных поступлений находится в зависимости как от цены на данный товар, так и от величины предельного продукта ресурса. Затраты на приобретение дополнительной единицы ресурса, так называемые предельные факторные издержки, равны его цене. Прибыль достигнет своего максимума, когда прирост ее станет равным нулю.

СПРОС НЕГАТИВНЫЙ — это отрицательное отношение покупателей к данному товару. Заключается в минимальном спросе на рынке на этот товар либо его отсутствии.

СПРОС НЕЗАВИСИМЫЙ — это спрос на изделие, которое не входит в качестве составной части в набор или комплект, оно представляет собой самостоятельную ценность.

СПРОС НЕРАЦИОНАЛЬНЫЙ — это вид нефункционального спроса. Подразумевает спрос на товары, которые вредны для человека и его здоровья. В данной категории оказываются все не планируемые потребителем покупки, которые совершаются под воздействием одномоментных желаний и капризов. Многие крупные магазины специально вызывают данную форму спроса у такой своеобразной потребительской группы, как родители с детьми, ставя у кассовых аппаратов полки со сладостями и забавными игрушками.

СПРОС НЕФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ — при анализе потребительского поведения выделяются два характерных вида спроса: *функциональный спрос,* который обусловлен присущими этому благу потребительскими качествами, и *нефункциональный спрос,* который возникает у потребителя не благодаря потребительским характеристикам товара, а под воздействием каких-либо иных факторов. Проанализируем факторы, стимулирующие нефункциональный спрос.

Первым видом нефункционального спроса является *спрос, обусловленный внешними воздействиями.* К наиболее значимым внешним воздействиям либо эффектам относятся:

1) *эффект присоединения к большинству,* или эффект вагона; склонность многих людей не отставать от модного большинства, боязнь оказаться белой вороной, боязнь выглядеть хуже других стимулирует при остальных равных условиях рост первоначального функционального спроса на некую величину, и, следовательно, кривая спроса смещается вправо. Рост тем больше, чем активнее данный товар покупают окружающие потребителя люди;
2) *эффект сноба* действует на покупателя наоборот. Упорное желание потребителя быть исключением из всех, отличаться от общей массы влечет за собой падение спроса и соответствующее смещение кривой спроса влево тем большее, чем большим спросом данный товар пользуется у других людей;
3) *эффект показательного потребления, ИЛИ* эффект Веблена (по имени экономиста, впервые его обосновавшего) — так называется такое необычное на первый взгляд явление, как рост спроса на определенный товар из-за того, что у него более высокая в сравнении со своими аналогами цена. Это происходит в том случае, когда потребитель ассоциирует повышенную цену на товар с большей престижностью, своего рода элитарностью некого товара, что влечет за собой дополнительный спрос. Возникает вопрос о противоречии данного эффекта закону спроса. Оно отсутствует, поскольку обратная зависимость цены и величины спроса сохраняется, но наблюдается смещение вправо кривой спроса.

К остальным видам нефункционального спроса относятся *нерациональный спрос и спекулятивный спрос.*

СПРОС НЕЭЛАСТИЧНЫЙ — это спрос, размер которого меняется на меньший процент, нежели цена на данный товар, соответственно, совокупный доход от реализации товара увеличивается (падает) вместе с увеличением (уменьшением) его цены. Величина коэффициента в данном случае меньше единицы. К товарам подобного спроса можно отнести предметы первой необходимости (особенно сельскохозяйственную продукцию).

Абсолютно неэластичный спрос предполагает постоянную его величину при совершенно любых ценах на данный товар. В этом случае линия спроса совершенно вертикальна.

СПРОС ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫЙ — 1) спрос на товары и услуги, который обеспечен денежными средствами покупателей; 2) это демонстрируемая на рынке потребность в товарах, которая определяется числом тех либо иных товаров, которые потребители имеют возможность купить при установившихся ценах и денежных доходах.

Различают платежеспособный спрос:

1) на факторы производства (это спрос производства);
2) на предметы потребления (спрос населения), который во многом находится в зависимости от величин денежных средств, находящихся на руках населения, в банках, от различных выплат и наследства, размеров рынка, цены, качества и полезности товаров, предпочтений и субъективных вкусов.

Платежеспособный спрос населения может быть больше либо меньше потребления. Если отвлечься от личного имущества, которое в общем фонде потребления превышает 60%, в этом случае спрос больше потребления ровно на размер неудовлетворенного спроса. При учете накопленного имущества потребление всегда больше величины спроса.

Спрос весьма подвижен, изменчив, поскольку на его величину и динамику оказывают влияние многие экономические, социальные и технологические факторы. Спрос на товар, к примеру, может расти в результате применения рекламы, веяний моды, предпочтений, доступности товаров, величины доходов, окружающей среды, цены на взаимозаменяемые товары, полезности вещи, ожидания будущих цен и т. п.

На положение кривой спроса влияет, кроме того, и изменение цен на взаимосвязанные товары.

СПРОС СОВОКУПНЫЙ — это экономический агрегат, который суммирует размеры локальных спросов на все товары и услуги, из-за чего в идеальной макроэкономической модели он будет равен реальному объему национального производства, который можно приобрести при реальном уровне цен.

Структура совокупного спроса:

1) совокупный спрос домохозяйств;
2) инвестиционный спрос со стороны производителей;
3) спрос на товары и услуги со стороны государства;
4) чистый экспорт. Подразумевает под собой разницу между иностранным спросом на товары отечественного происхождения и отечественным спросом на товары иностранного происхождения.

Модель совокупного спроса графически можно представить в форме кривой с отрицательным наклоном, характеризующей обратную зависимость объема приобретаемого реального ВНП от уровня цен.

СРАФФА ПЬЕРО — английский экономист (1898—1983).

П. Сраффа

Краткая биография

Пьеро Сраффа родился в 1898 г. в Турине (Италия) в семье профессора юриспруденции. Во время учебы в лицее при Туринском университете его вовлекли в движение радикалистов, которое охватило после Октябрьской революции 1917 г. в России и окончания Первой мировой войны индустриальные центры Северной Италии. В то время П. Сраффа познакомился со ставшей теперь легендарной личностью Антонио Грамши, редактором еженедельника революционного направления «L'Ordine Nuovo», и стал писать для него статьи, а через год, после заключения А. Грамши в тюрьму по приказу Муссолини, П. Сраффа продолжал поддерживать с ним связь, боролся за его освобождение, но безуспешно. Благодаря П. Сраффе сохранились и дошли до наших времен знаменитые «Тюремные записные книжки» *(Prison Notebooks)* А. Грамши. Занимаясь политикой, молодой П. Сраффа тем не менее продолжал учебу, написал дипломную работу, которая была посвящена инфляции в Италии. Луиджи Эйнауди являлся руководителем П. Сраффы, этот весьма известный специалист по государственным финансам после Второй мировой войны стал Президентом Италии. В 1921 г. П. Сраффа впервые посетил Англию, где и познакомился с Дж. М. Кейнсом. Первую его статью по экономике *(Economic Journal* и *Manchester Guardian's Commercial Supplement for Europe)*, которая была написана в Англии, опубликовали в 1922 г. в двух журналах, их редактором был Дж. М. Кейнс. В 1924 г. П. Сраффа начал читать лекции в университете г. Кальяри (Сардиния) и одновременно стал профессором университета г. Перуджа, а в 1926 г получил профессорскую должность и в г. Кальяри. В 1926 г. П. Сраффа перевел на итальянский язык монографию Д. М. Кейнса «Трактат о денежной реформе» *(Tract on Monetary Reform)*, написанную в 1923 г., и опубликовал в *Annali di Economia* большую статью, посвященную теории фирм Маршалла, в которой утверждал, что логика этой теории требует допущения о постоянстве эффекта масштаба, что в современных условиях маловероятно. В 1926 г. публикация сокращенной версии этой статьи в *Economic Journal* сразу же сделала П. Сраффу одним из ведущих теоретиков экономики в англоязычном мире. Год спустя П. Сраффа эмигрировал в Великобританию и углубился в научную работу в колледже Святой Троицы (Кембридж), где и проработал вплоть до самой своей смерти в 1983 г.

В Кембридже Сраффа стал одним из членов «Кружка». Это был узкий круг экономистов, они систематически встречались с Дж. М. Кейнсом тогда, когда он разрабатывал идеи, позднее отраженные в «Общей теории» (1936 г.). В 1932 г. под давлением Дж. М. Кейнса П. Сраффа подверг критике труд Ф. А. Хайека «Цена и производство» *(Price and Production,* 1931 г.), и его критическая статья, опубликованная в *Economic Journal,* стала решающей в незавидной судьбе разработанной Ф. А. Хайеком теории деловых циклов (см. *Ф. Хапек).* Кроме того, П. Сраффа разыскивал труды и переписку Д. Рикардо, так как он всегда восхищался этим экономистом, больше, чем остальными, и работал редактором в процессе издания «Работы и переписка Давида Рикардо» *(Works and Correspondence of David Ricardo, Cambridge University Press,* 1951—1973 гг.). В своей работе «Биографические очерки» (Essays in Biography) Дж. М. Кейнс сообщил о твердом намерении П. Сраффы опубликовать полное собрание трудов Д. Рикардо, пусть даже для этого понадобится еще 40 лет! Выйдя в свет в 1951—1973 гг., десятитомное издание полностью оправдало возлагаемые на него ожидания: как минимум одна работа Д. Рикардо и большая часть его писем были изданы впервые, примечания редактора изумляли своей научной глубиной, а в предисловии, которое П. Сраффа написал вместе с М. Г. Доббом, содержалась основательная переоценка традиционной интерпретации идей великого экономиста.

Основные труды

К 1950-м гг. П. Сраффа был известен больше в качестве специалиста по истории экономической мысли, чем в роли активного участника современных экономических дискуссий. Но в 1960 г. в возрасте 62 лет он издал весьма небольшую по объему книгу с шокирующими названием и содержанием: «Производство товаров посредством товаров: прелюдия к критике экономической теории» *(Production of Commodities by Means of*

Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory, Cambridge University Press, 1960.

1975 гг.). В книге отсутствовало вступление, заключение, обсуждение различных предположений, какое-либо обоснование необходимости их анализа, и, за исключением проходной ссылки на А. Маршалла, ни единой ссылки на экономистов, которые жили и трудились после А. Маршалла. В книге рассматривалась проблема, которую старался разрешить еще Д. Рикардо: поиск неизменного стандарта, при помощи которого была бы возможность так измерять цены, чтобы они не зависели ни от уровня заработной платы, ни от прибыли. И П. Сраффа утверждал, что он нашел единственно правильное решение этой проблемы. Кроме этого, он уверял всех, что, сделав это, он опровергнул ортодоксальное убеждение, что цены производственного фактора и цены товаров обусловливаются одинаковыми причинами. Но настоящее содержание книги стало темой жарких споров. Следующее поколение (плеяда экономистов) назвало себя неорикардианцами и захотело довести до конца процесс создания такой критики экономической теории, какой не продемонстрировал П. Сраффа, несмотря на свои заверения. Отдельные экономисты, как, например, Дж. Робинсон, заявляли, что П. Сраффа заложил основы альтернативной экономики, а некоторые, в первую очередь американские ученые, объявили труды П. Сраффы неуклюжими упражнениями в теории линейного производства (см. В. В. Леонтьев, Л. Л. Пазинетти), устаревшими еще до выхода из печати. Самое резкое размежевание наблюдалось в среде приверженцев марксистской экономики: произошло их разделение на сраффианцев, которые считали, что он сумел модернизировать К. Маркса, и антисраффианцев, уверенных в том, что между П. Сраффой и К. Марксом нет абсолютно ничего общего.

П. Сраффа, хранил полное молчание, опираясь на твердое решение до конца дней своих не позволять втягивать себя ни в какие дебаты. История успеха П. Сраффы — одна из самых не предсказуемых за весь период существования научной мысли.

СРЕДНЕСПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ РАБОТНИКОВ — это средняя численность работников данного предприятия за установленный период. При вычислении ее за месяц суммируется списочный состав работников за каждый из календарных дней, а полученный итог делится на количество календарных дней месяца (численность в выходные и праздничные дни равна предыдущему рабочему дню). В отчетности по труду количество работников списочного состава указывается не только на какую-либо дату, но и в среднем за отчетный период (за месяц, квартал, с начала года, за год). Численность на дату — это показатель численности работников списочного состава предприятия на какую-либо дату отчетного периода, к примеру на первое либо последнее число месяца, учитывая принятых и без учета выбывших в данный день работников. С целью определения численности работников данного предприятия, организации за установленный период (за год, квартал, месяц) недостаточно принимать численность работников на какую-либо дату, к примеру только на начало либо на конец отчетного периода, поскольку данные показатели не учитывают изменения, которые произошли в течение анализируемого периода. С целью определения численности работников за отчетный период вычисляется среднесписочная численность работников, используемая для вычисления производительности труда, постоянства работников, средней заработной платы и иных показателей. Среднесписочная численность работников за отчетный месяц исчисляется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день отчетного месяца, т. е. с 1-го по 30-е или 31-е число (для февраля — по 28-е или 29-е число), включая праздничные (нерабочие) и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней отчетного месяца. Численность работников списочного состава за выходной или праздничный (нерабочий) день считается равной списочной численности работников за предыдущий рабочий день. В случае двух и более выходных либо нерабочих дней подряд количество работников списочного состава за каждый из таких дней считается равным количеству работников списочного состава за тот рабочий день, который предшествовал выходным и праздничным (нерабочим) дням. С целью верного определения среднесписочной численности работников нужно вести ежедневный учет количества работников списочного состава, которое необходимо уточнять на основании приказов о приеме работников, прекращении трудового договора и переводе работников на другую работу. Необходимо, чтобы численность работников списочного состава на каждый день соответствовала информации табеля учета использования рабочего времени работниками, на основании которого устанавливают численность рабочих и служащих, которые явились либо не явились на работу, по всему предприятию. В ходе определения среднесписочной численности работников необходимо иметь в виду тот факт, что отдельные работники списочного состава не входят в среднесписочную численность. К категории подобных работников относятся: женщины, которые находятся в декретном отпуске и в отпусках по случаю усыновления новорожденного ребенка непосредственно из родильного дома; женщины, которые находятся в дополнительном отпуске для ухода за ребенком вплоть до достижения им возраста полутора лет; работники, которые были командированы на вывозку тех или иных сельскохозяйственных продуктов либо на уборку урожая, за которыми согласно правительственному постановлению по месту их основной работы сохраняется 75% среднего заработка вместо суточных и квартирных (рабочие по ремонту, водители автомобилей, механики, диспетчеры автомобильных хозяйств, начальники автоколонн, механизаторы и т. п.); работники, командированные с целью выполнения строительных, наладочных и монтажных работ, которым выплачивается надбавка к заработной плате взамен суточных и квартирных в размере 50—75% тарифной станки (должностного оклада) по месту их основной работы в соответствии с правительственным постановлением; работники, которые обучаются на последних курсах вечерних и заочных высших и средних специальных учебных заведений, находятся в дополнительном неоплачиваемом отпуске, и работники, которые поступают в высшие либо средние специальные учебные заведения, находятся в неоплачиваемом отпуске с целью сдачи вступительных экзаменов; студенты высших учебных заведений, учащиеся средних профессионально-технических учебных заведений, учащиеся средних специальных учебных заведений, которые проходят производственную практику на данном предприятии и зачислены на рабочие места либо должности; инвалиды Великой Отечественной войны, трудящиеся на предприятиях. В ходе определения среднесписочной численности те работники, которых приняли на неполный рабочий день либо неполную рабочую неделю, в том числе и те, которых приняли на половину ставки (оклада) согласно штатному расписанию, учитываются пропорционально реально отработанному времени в установленном порядке. При этом выявляется общее количество человеко-дней, которые эти работники отработали. С этой целью общее число отработанных человеко-часов за отчетный месяц делят на длительность рабочего дня (исходя из продолжительности рабочей недели в 41 час) — 8,2 ч. (при пятидневной рабочей неделе) или 6,83 ч. (при шестидневной рабочей неделе). После этого определяют среднесписочную численность работников: количество отработанных человеко-дней делят на количество календарных рабочих дней в данном месяце. В среднесписочной численности работников также учитывается условная численность надомников, которая вычисляется при помощи деления реально начисленного им за данный месяц фонда заработной платы (с учетом премий из фонда материального поощрения) на среднюю зарплату одного рабочего основной деятельности за данный месяц. В случае, если работников нет в списочном составе данного предприятия (это лица, принятые на работу по особым договорам с государственными организациями (на предоставление рабочей силы); больные хроническим алкоголизмом, помещенные на лечение в наркологические отделения психиатрических (психоневрологических) учреждений и которых с лечебной целью привлекли к труду на различные предприятия), тогда в среднесписочной численности учитывают условную численность вышеперечисленных работников, которая вычисляется при помощи деления реально начисленного за данный месяц фонда зарплаты этих лиц (с учетом премий из фонда материального поощрения) на среднюю заработную плату за месяц одного рабочего основной либо неосновной деятельности. Среднесписочная численность работников на предприятиях, работавших неполный месяц (например на предприятиях, вновь введенных в эксплуатацию, ликвидированных, имеющих сезонный характер производства и т. п.), определяют при помо-

щи деления суммы совокупного количества работников списочного состава за все рабочие дни на предприятии за отчетный месяц (с учетом выходных и нерабочих дней за период работы) на общее число календарных дней в отчетном месяце. Среднесписочная численность работников за квартал определяется путем суммирования среднесписочной численности работников полностью за все без исключения месяцы работы предприятия в квартале и деления полученной суммы на 3. Среднесписочная численность работников за период с начала года по отчетный месяц включительно определяется путем сложения среднесписочной численности работников за те месяцы, которые прошли за время с начала года вплоть до отчетного месяца включительно, и деления получившейся суммы на количество месяцев работы данного предприятия за период, начиная с начала года, т. е. на 2, 3, 4 и т. д. Среднесписочная численность работников за год определяется при помощи сложения среднесписочной численности работников за все без исключения месяцы отчетного года и последующего деления получившейся суммы на 12. Если предприятие работало неполный год (имеет сезонный характер работы и т. п.), тогда среднесписочная численность работников за такой год определяют также путем сложения среднесписочной численности работников за все месяцы работы предприятия и деления полученной суммы на 12.

СРЕДНИЕ ИЗДЕРЖКИ — издержки на единицу выпускаемой продукции.

Виды средних издержек:

1) *общие*, равные частному от деления полных издержек на объем производства;
2) *переменные*, равные частному от деления переменных издержек на объем производства;
3) *постоянные*, равные частному от деления постоянных издержек на объем производства.

Средние издержки равны:

$$AC = TC/Q,$$

где Q — объем продукции,
AC — кривая средних издержек,
TC — валовые издержки.

Данный вид издержек обладает особым значением для осмысления рыночного равновесия, так как предприниматель старается их минимизировать. Кривая средних издержек обычно имеет U-образную форму. Вначале средние издержки довольно высокие. Причиной этого является распределение больших постоянных издержек на маленький объем продукции. С ростом производства постоянные издержки распределяются на все увеличивающееся количество единиц продукции, и средние издержки быстро падают, доходя до минимума в точке *М*. С ростом объема производства переменные издержки начинают оказывать основное воздействие на размер средних издержек. Поэтому вследствие закона убывающей доходности кривая начинает идти вверх (рис. 94).

Необходимо обратить внимание на тот факт, что кривая средних издержек находит-

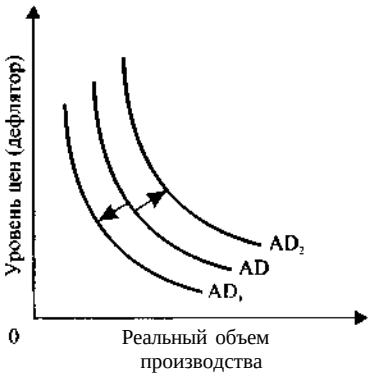


Рис. 94. Кривая средних издержек

ся в прямой зависимости от кривых средних постоянных издержек *(AFC)* и средних переменных издержек *(AVC)*. Постоянные издержки остаются неизменными на протяжении краткосрочного периода времени, следовательно, с увеличением количества выпущенной продукции размер средних постоянных издержек уменьшается. Что до средних переменных издержек, они вначале меньше средних постоянных издержек, но потом начинают увеличиваться, приближаясь по своей величине к средним валовым издержкам. Поскольку $TC = FC + VC$, где FC — постоянные издержки, VC — переменные издержки, то, разделив обе части этого уравнения на Q, получаем: $AC = AFC + AVC$, *где* AFC — средние постоянные издержки, AVC — средние переменные издержки. Другими словами, кривую AC можно получить, если суммировать кривые AFC и AVC. Кривая средних издержек много значит для предпринимателя, так как дает возможность установить, при каком объеме производства размер издержек на единицу продукции будет минимальным.

СРЕДНИЙ ЗАРАБОТОК — это средняя сумма оплаты труда работника за установленный период времени, которая используется для расчета премий, оплачиваемых отпусков и в иных предусмотренных законодательством ситуациях. Для вычисления среднего заработка за расчетный период берутся три месяца перед событием, с которым связана вычисляемая выплата. Средний дневной заработок определяют при помощи деления суммы зарплаты за расчетный период на число рабочих дней в данный период при шестидневной рабочей неделе независимо от графика работы. При неполной занятости средний заработок в расчетный период определяют, опираясь на фактически отработанное время. В случае, когда в расчетный период не окажется ни одного целого месяца, оплата производится исходя из среднего дневного заработка. Работникам, которые не имели в расчетный период заработка, средний заработок определяют из тарифных ставок либо окладов, которые были установлены за время последних трех месяцев, когда эти работники получали зарплату, с дальнейшей их корректировкой на размер увеличения тарифных ставок либо окладов. В любом случае средний заработок, причитающийся работнику, который полностью отработал определенную за данный период норму рабочего времени, должен быть не менее принятого законом на день выплаты минимального размера оплаты труда. В случае увеличения в течение расчетного периода размеров тарифных ставок либо окладов по отрасли или предприятию средний заработок за отрезок времени перед изменением корректируется на величину этого повышения. Премии и иные выплаты, которые предусмотрены системой оплаты труда, должны включаться по времени фактического их получения, а вознаграждение за выслугу лет и годовые премии — в размере 1/12 за каждый месяц расчетного периода. При исчислении среднего заработка для оплаты ежегодных отпусков из расчетного периода (три месяца) не учитываются периоды, во время которых работники находились в неоплачиваемых отпусках. При сохранении среднего заработка на продолжительный период заработок корректируется на размер увеличения тарифных ставок либо окладов по профессии или должности, занимаемой работником. В средний заработок не включаются денежные выплаты, на которые не начисляются страховые взносы:

1) компенсация за неиспользованный отпуск;
2) выходное пособие при увольнении;
3) различные виды денежных пособий, выдаваемых в качестве материальной помощи;
4) компенсационные выплаты (суточные по командировкам и выплаты взамен суточных);
5) дотации на обеды, стоимость путевок сотрудникам на санаторно-курортное лечение и в различные дома отдыха за счет Фонда социального развития (фонда потребления);
6) возмещение затрат на проезд, провоз имущества и аренду помещения в ходе перевода или переезда на работу в какую-либо другую местность;
7) зарплата за дни работы без вознаграждения за труд, которая перечисляется в соответствующий бюджет либо благотворительные фонды;
8) поощрительные выплаты, в том числе и премии в связи с юбилейными датами, за инициативную работу и в иных сходных случаях, которые производятся за счет фонда оплаты труда;
9) денежные награды, присуждаемые за призовые места на конкурсах, и т. п.;
10) стипендии, которые выплачиваются предприятиями учащимся (аспирантам), направленным в учебные заведения с целью обучения с отрывом от производственного процесса;
11) пособия, которые выплачиваются предприятием молодым специалистам за время отпуска вслед за окончанием высшего либо среднего специального учебного заведения. В ходе вычисления отпуска в календарных днях средний дневной заработок определяется с помощью деления суммы всей заработной платы за расчетный период на число календарных дней в данном периоде, за исключением праздничных дней, установленных законодательством.

СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА — это одно из основополагающих понятий эконо-

мики — орудия и предметы, связанные с производственной и трудовой деятельностью людей; основные средства (производственные здания, сооружения, машины, оборудование, инструменты, приборы) и оборотные средства (сырье, материалы, энергия, малоценный инвентарь), которые используются в производстве; все, что сотворено людьми и применяется ими в их производственной деятельности.

Средства производства включают:

1) основные средства, с помощью которых изготавливается продукция;
2) оборотные средства, из которых создается эта продукция.

Средства труда и предметы труда, взятые в единстве, составляют средства производства. Производство продукта при взаимодействии всех этих факторов производства опосредовано технологией, т. е. способами производства продукта, которые продиктованы имеющейся научно-технической базой производства, учитывая информационные возможности, и организацией производства, которая предполагает специализированную систему управления последним.

Результативность производства зависит от:

1) качества ресурсов;
2) комбинации ресурсов;
3) форм организации производства.

Ресурсы относительно результативности производства можно охарактеризовать как производительные силы.

СРЕДСТВО ОБРАЩЕНИЯ — это одна из функций денег, которая характеризует способность их участия в реализации обмена товаров, а также возможность опосредовать взаимоотношения продавцов товаров с покупателями. Процесс товарного обращения вызывает потребность в деньгах в качестве средства обращения. Деньги выступают посредниками обмена товаров (Т — Д — Т). Внутренне единый акт товарного обмена (Т— Т) распадается на два внешне самостоятельных акта: продажу (Т — Д) и куплю (Д — Т). Данные акты разделены во времени и пространстве, следовательно, появляется возможность независимого движения денег и товаров. В этом изначально заложен потенциал разрыва купли и продажи. Собственник товара не обязан немедленно после продажи некого товара приобретать другой. Получив за собственный товар деньги, он имеет право сохранить их у себя на некоторое время, приобрести товар в каком-либо другом месте. В случае же, если товаропроизводитель не станет приобретать товар, тогда собственник последнего не будет иметь возможности его реализовать.

Функции денег как средства обращения:

1) деньги как мера стоимости;
2) фундаментальная — с точки зрения этой функции деньги служат измерительным инструментом, т. е. счетной единицей;
3) деньги как средство обращения — для приобретения товаров и услуг;
4) деньги как средство платежа — безналичные расчеты, кредитные деньги, чековые книжки, векселя;
5) деньги как средство сбережения — богатство;
6) мировые деньги — резервные валюты на данный момент выполняют данную функцию. На сегодняшний день роль резервной валюты в России играет евро. Установление резервной валюты в любой стране является прерогативой данной страны.

Формы денег связаны с функцией денег в качестве средства обращения. Сюда относятся бумажные деньги и монеты. Монета — это слиток металла специализированной формы, пробы и веса. Достоинства монет удостоверяются государством. Неполноценные деньги (символы, знаки полноценных денег) также имеют возможность выполнять функцию средства обращения в отличие от функции меры стоимости. Это обусловливается сущностью денег как средства обращения. Деньги постоянно в непрестанном движении реализовывают свою функцию как средства обращения. В процессе обращения металлические деньги уменьшаются в размерах, теряют в весе. Действительное содержание монеты различается с номинальным, и, соответственно, деньги такого рода становятся неполноценными. К таким деньгам можно еще отнести серебряные и медные деньги. В роли формы денег, связанной с функцией денег как средства обращения, выступают бумажные деньги. Это заменители золота, представляющие его в ходе обращения. У бумажных денег нет собственной стоимости, они выполняют роль знаков золота, учреждаются государственной властью, устанавливающей для них принудительный курс. Данный принудительный курс действует лишь в пределах данного государства. Истинная стоимость, представляемая бумажными деньгами, не находится в зависимости от государственной власти, а обусловливается объективными законами денежного обращения.

СРЕДСТВО ПЛАТЕЖНОЕ — это форма, в которой можно фиксировать величину долгов и обязательств; с этой точки зрения деньги являются средством платежа. В этом качестве деньги используются, если фиксируется несовпадение по времени продажи и покупки, т. е. товары продаются в кредит. Инструментом, обслуживающим кредитные сделки, является вексель — безусловное долговое обязательство. Обладая имеющимися в своих активах векселями разнообразных фирм, банки могли на их основе осуществлять выпуск собственных векселей — банкнот, превращающих банки в должников: погашение этих банкнот могло быть осуществлено лишь за счет имущества банков. Так появились *кредитные деньги*, приобретшие широкое хождение. Таким образом, деньги — это ведущий актив, выполняющий четыре главные функции, но при этом в отличие от других активов (например, акций, облигаций и т. п.) не приносящий дохода своему владельцу. Последний факт — это плата за столь высокую ликвидность денег. При развитии товарного производства и обращения завязываются отношения такого рода, когда осуществляется продажа товаров в кредит.

Причины, обусловливающие продажу товаров в кредит:

1) различные сроки изготовления товаров;
2) различные сроки реализации товаров.

При продаже товаров в кредит деньги функционируют в сфере товарного обращения:

1) как мера стоимости при определении цены товаров;
2) как безупречное покупательное средство, осуществляющее переход товара от продавца к покупателям;
3) в момент наступления срока платежа за ранее проданный товар в кредит деньги действительно вступают в обращение в качестве средства платежа и передаются из рук покупателя в руки продавца.

Деньги действуют в качестве средства платежа за пределами сферы товарного обращения в ходе выплат:

1)зарплаты;
2) всякого рода финансовых обязательств (займов, налогов и т. д.).

СРЕДСТВО СОХРАНЕНИЯ ЦЕННОСТИ — это форма актива, в котором можно хранить свое богатство. Деньги относятся к таким активам. Благодаря им можно сохранить ценность богатства, хотя ценность денег со временем может изменяться, накопить богатства. Но эти же слова можно отнести и к другим активам, используемым для сохранения ценности. Кроме того, сравнивая деньги с акциями либо недвижимостью, можно смело утверждать, что деньги — сравнительно безрисковый актив и весьма надежная форма хранения богатства *в отсутствие инфляции.*

СРОК ГОДНОСТИ — это срок, в течение которого некий предмет, вещь сохраняют свои свойства в той степени, которая обеспечивает их полноценное функционирование и использование. По истечении срока годности любые продукты питания являются непригодными в пищу, просроченные лекарства запрещают употреблять, а все потребительские товары расцениваются как продаваемые без претензий. Для отдельных товаров термин «срок годности» эквивалентен термину *«гарантийный срок».*

ССУДНЫЙ КАПИТАЛ — это денежный капитал, который предоставляется в форме ссуды на основе возвратности и выплаты ссудного процента. Международная миграция денежного капитала на мировом рынке большей частью проходит через перераспределительный механизм ссудных капиталов. Этот рынок формировался одновременно с мировым хозяйством. Данный процесс выражался во втягивании всех стран в международные кредитные отношения и объединении автономных национальных рынков ссудных капиталов. Взаимодействующие между собой национальные рынки ссудных капиталов и образуют мировой рынок ссудных капиталов.

Мировой рынок ссудных капиталов — совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран.

Функцией его являются аккумуляция и перераспределение финансовых ресурсов в мировом масштабе. Процесс превращения гигантских денежных масс в ссудный капитал,

а также их перераспределение между странами через рыночный механизм активизируют структурные сдвиги в мировой экономике, стимулируют процесс интернационализации производства.

Два основных сектора на мировом рынке ссудных капиталов:

1) *мировой денежный рынок*. Соединяет в себе спрос и предложение ссудного капитала, который играет роль международного покупательного и платежного средства. Денежные средства, аккумулируемые на нем, и предоставляемые ссуды являются кратковременными по характеру. Они обслуживают в основном сферы обращения международной торговли.
2) *мировой рынок капиталов*. Через него производятся заимствования, которые осуществляются на длительные сроки и в основном используются с целью финансирования капиталовложений. Функцией мирового рынка капиталов является обслуживание процесса расширенного воспроизводства в мировых масштабах. В зависимости от видов заимствований мировой рынок капиталов делится на:
   а) кредитный рынок;
   б) рынок ценных бумаг.

Мировой рынок ссудных капиталов обладает особой институциональной структурой. В его основе стоят профессиональные участники, которые играют роль посредников между заемщиками и кредиторами из разных стран. Сюда можно отнести фондовые биржи, финансовые компании, крупнейшие транснациональные банки и иные кредитно-финансовые учреждения. Их функцией является аккумуляция огромных денежных накоплений, поступающих на мировой рынок капиталов от официальных институтов, частных фирм, банков, страховых компаний, пенсионных фондов и т. д. Основными клиентами кредитно-финансовых учреждений, которые выступают в роли заемщиков на мировом рынке капиталов, являются транснациональные корпорации, государственные органы, международные и региональные организации.

СССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ — это плата, которую заемщик выплачивает кредитору за пользование кредитом. Это часть прибыли, выплачиваемой предпринимателем собственнику ссудного капитала. Данный термин можно определить и как эквивалент потребительной стоимости кредита, который гарантирует движение ссудного фонда на расширенной основе. Степень выгодности ссуд выражается в норме процента, которая представляет собой отношение суммы процента к величине ссудного капитала. Норма процента весьма изменчива и находится в зависимости в первую очередь от соотношения спроса и предложения ссудного капитала.

Факторы соотношения ссудного капитала и процента:

1) масштабы производства;
2) размеры денежных накоплений, сбережений всех классов и слоев общества;
3) соотношение между размерами кредитов, предоставленных государством, и задолженностью;
4) циклические колебания производства;
5) сезонные условия;
6) темпы инфляции: при ее усилении процентные ставки растут;
7) государственное регулирование процентных ставок;
8) международные факторы: неуравновешенность платежных балансов, колебания валютных курсов, бесконтрольная деятельность мирового рынка ссудных капиталов и т. д.

СТАБИЛИЗАТОР АВТОМАТИЧЕСКИЙ (ВСТРОЕННЫЙ) — это экономический механизм, который автоматически смягчает реакцию уровня валового национального продукта на изменения совокупного спроса, он позволяет уменьшить экономические колебания без помощи частых изменений экономической политики. К этим стабилизаторам можно отнести ставки подоходного налога и тарифы. Роль таких стабилизаторов в индустриальных странах чаще всего играет система государственных трансфертов (в том числе страхование по безработице), прогрессивная система налогообложения и система участия в прибылях. Встроенные стабилизаторы экономики сравнительно облегчают проблему продолжительных временных лагов дискреционной фискальной политики, поскольку данные механизмы приходят в действие без прямого вмешательства парламента. Уровень встроенной стабильности экономики находится в прямой зависимости от величин циклических бюджетных дефицитов и излишков, выполняющих функции автоматических амортизаторов изменений совокупного спроса.

СТАБИЛИЗАЦИЯ — это применение государством экономических, политических и юридических мер для достижения стабильности развития и приспособления экономической системы к постоянно изменяющимся условиям.

Современная стабилизационная политика сориентирована на уменьшение амплитуды циклических колебаний. Своим вмешательством в экономические процессы государство уменьшает негативные последствия кризисов. Например, с целью выхода из фазы спада вводятся меры по увеличению государственных инвестиций и закупок и, кроме этого, кредитная экспансия. На фазе подъема, дабы избежать чрезмерного «перегрева» конъюнктуры и сохранить производство в рамках платежеспособного спроса, государственные инвестиции и закупки, напротив, уменьшаются, налогообложение усиливается и реализовывается кредитная рестрикция (путем удорожания, а следовательно, ограничения кредитования производства). Выполняемые меры поддерживают стабильный экономический рост, устойчивость цен и состояние полной занятости. Государствам с социально ориентированной рыночной экономикой присуще выставление на первый план экономической политики целей социального характера.

СТАВКА ДИСКОНТА — 1) процентная ставка, взимаемая Центральным банком страны при учете правительственных ценных бумаг либо при предоставлении кредита; 2) это процент, получаемый на рынке за капитал, предоставленный в кредит (возможная норма прибыли на вложенный капитал). Ставка дисконта может быть *учетной ставкой процента*, т. е. ставкой процента, установленной Центральным банком РФ в процессе выдачи им ссуд банкам, либо какой-нибудь другой ставкой. Это зависит от вида альтернативных способов применения капитала, доступных данному агенту. Если не осуществлять капиталовложения в данный проект, есть возможность заработать прибыль, инвестируя что-нибудь другое. Поэтому *ставку дисконта* можно назвать нормой прибыли, получаемой от наилучшего из множества альтернативных способов капиталовложения. Здесь предполагается, что альтернативные способы капиталовложения обладают такой же степенью риска. Обычно чем выше степень риска капиталовложения, тем выше ожидается от него в среднем прибыль.

В ходе установления ставки дисконта для данного проекта рассматриваются только альтернативные проекты либо ценные бумаги со сходной степенью риска. Если проект никак не связан с риском и при оценке ценности данного проекта рассматривается лишь *свободная от риска прибыль*, за ставку дисконта принимается учетная ставка процента.

СТАВКА ПРОЦЕНТА — это норма доходности от финансово-кредитных сделок; за нее принимается отношение суммы процентов, которые выплачиваются за установленный отрезок времени, к величине ссуды. Прибыль кредитора сильно зависит от ставки процента. При инфляции ставка процента повышается, поскольку включает в себя полностью либо частично прогнозируемый уровень инфляции. Временной интервал, когда происходит начисление процентов, называется периодом начисления.

Виды процентной ставки:

1) *декурсивная* ставка — это норма доходности, рассчитанная по отношению к первоначальной сумме кредита. Доход на процент вместе с суммой кредита выплачивается в конце периода;
2) *оптисипативная* ставка — это норма доходности, рассчитанная по отношению к итоговой сумме долга. Доход на процент выплачивают в начале периода одновременно с предоставлением кредита;
3) *действительная (эффективная)* ставка определяет норму доходности, соответствующую получению дохода на процент раз в год;
4) *номинальная* ставка определяет доход на процент при наращивании его кратное число раз в год;
5) *сила роста* высчитывает тот же доход исходя из убеждения, что периоды увеличения дохода на процент (количество раз роста) стремятся к бесконечности;
6) *плавающая* — ставка, размер которой не фиксируется на весь срок кредита.

СТАВКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ (УЧЕТНАЯ) — это:

1) ставка процента, под который осуществляется кредитование коммерческих банков центральным банком страны. Чем больше эта ставка, тем выше процент, взимаемый коммерческими банками за предоставляемый ими кредит клиентам, и наоборот;
2) учетный процент, курс, который взимается банком с суммы векселя при приобретении его банком перед наступлением срока платежа; также он взимается центральным банком в ходе учета правительственных ценных бумаг либо кредита под них.

Частная учетная ставка — это учетная ставка коммерческих банков при осуществлении операций с долговыми обязательствами торговых и промышленных фирм; размер подобной ставки меняется в зависимости от срока, который остается до оплаты векселя, степени его обеспеченности, общего состояния рынка и ликвидности капитала банка. Как правило, частная учетная ставка по размеру превосходит официальную среднюю учетную ставку.

Изменение ставки рефинансирования — это инструмент кредитно-денежного регулирования. По ней Центральный банк РФ осуществляет кредитование коммерческих банков. При повышении учетной ставки объем заимствований у Центрального банка РФ уменьшается, соответственно, уменьшаются и операции коммерческих банков по предоставлению ссуд. Кроме этого, при получении кредита коммерческие банки поднимают и собственные ставки по ссудам. Предложение денег в экономике уменьшается. Снижение учетной ставки оказывает обратное действие.

Учетная ставка, как правило, меньше ставки межбанковского рынка. Тем не менее получение кредита у Центрального банка РФ может быть связано с некоторыми административными ограничениями. Нередко Центральный банк играет роль кредитора для коммерческих банков, которые испытывают серьезные затруднения. Но кредит получают не все, так как характер финансовых операций заемщика либо причины, побудившие обратиться за помощью, имеют возможность показаться неприемлемыми с точки зрения Центрального банка.

СТАВКА ТАРИФА — это ставка, определяющая размер оплаты труда за единицу времени в соответствии с тарифным разрядом.

Виды тарифных ставок:

1) *часовая* тарифная ставка;
2) *дневная* тарифная ставка;
3) *месячная* тарифная ставка.

Для каждого тарифного разряда вычисляется при помощи умножения введенной часовой ставки на среднемесячное число рабочих часов (годовую норму рабочего времени в данном году, деленную на 12 месяцев). Тарифные ставки дифференцируются в соответствии со степенью квалификации работников в отрасли.

Тарифная ставка является исходной нормативной величиной для определения уровня оплаты труда. Она представляет собой минимальный размер оплаты труда разных групп и категорий рабочих и служащих в зависимости от их квалификационного разряда в единицу времени (час, день, месяц), который выражен в денежной форме и умножен на тарифный коэффициент. Тарифные ставки позволяют определить *расценки*, т. е. оплату труда на единицу продукции или в единицу времени. Тарифная сетка — это ориентир в системе оплаты труда персонала любого предприятия, это не непререкаемая форма нормирования заработка. На основе тарифных ставок и имеющегося опыта предприятие способно самостоятельно определять нормы и нормативы трудовых затрат.

СТАВКА ТАРИФА ОПТИМАЛЬНАЯ — соответствует величине, обратной степени эластичности предложения импорта: чем менее гибкими являются зарубежные поставщики, которые поддерживают приблизительно одинаковый объем импорта, тем больше оптимальная ставка тарифа на импорт, соответственно, выше чистый выигрыш этой страны. Напротив, если эластичность импорта достаточно велика, а мировая цена постоянна, тогда оптимальный тариф становится равным нулю и тарифная система приводит к убыткам государства. К тому же, если торговые партнеры примут ответные на введение оптимального тарифа меры, т. е. если начнется торговая война, даже оптимальная ставка тарифа не может принести низших положительных результатов. В некоторых случаях введение тарифа может оказать большую пользу, нежели экономическая пассивность правительства. Если, к примеру, рост занятости в некой передовой отрасли производства, которая конкурирует с импортом, дает немалые социальные преимущества, такие как рост квалификации, знаний, либо изменение отношений в обществе целиком, то установление тарифа на импорт, возможно, окажет положительное воздействие на национальный достаток. Тарифный протекционизм может стимулировать в фирмах данной отрасли рост выпуска продукции и наем большего количества единиц рабочей силы. Дополнительные социальные выгоды по созданию новых рабочих мест имеют возможность перекрыть потери отечественных покупателей из-за роста цен на импорт. Но каждый случай такого рода требует скрупулезного макроэкономического анализа перед введением тарифа, особенно в странах с переходной экономикой.

Если у страны есть возможность воздействовать на уровень мировых цен, то можно отыскать уровень тарифной ставки, гарантирующий ей чистый выигрыш.

СТАГНАЦИЯ — это застой в экономике, торговле и производстве. О стагнации сигнализирует нулевой темп развития экономики. *Депрессия (стагнация, застой)* является достаточно продолжительной (от шести месяцев до трех лет). Это этап приспособления к новой обстановке хозяйствования, общество в этот период действует неуверенно и несогласованно. Это переходный момент от прекращения экономического спада к росту, когда тенденции к последнему еще не наметились. Производство осуществляется медленно и в минимальных размерах, но товарные запасы начинают рассасываться. Предприниматель не берет на себя риск инвестировать капитал несмотря на то, что цены стабилизировались, а банковский процент опустился до минимального уровня. Однако выход из кризиса начинается именно в фазе депрессии (стагнации). Даже при реализации товаров по крайне низким ценам есть возможность получить доход при условии, что себестоимость этих товаров будет ниже их цены. С этой целью производство обновляется и переоборудуется новой техникой и технологиями, обеспечивающими уменьшение издержек производства и цен на продукцию.

СТАГФЛЯЦИЯ — это:

1) термин, применяемый для характеристики такого состояния экономики, когда экономический кризис сочетается с инфляцией, сочетание *стагнации и инфляции* — состояние экономики, когда в одно и то же время происходит спад производства, растут цены и безработица;
2) инфляция, которая сопровождается стагнацией производства и высокой степенью безработицы в стране; синхронное повышение уровней цен и безработицы.

При росте безработицы увеличивается темп инфляции. На графике ситуация при стагфляции отображена смещением кривой Филлипса вправо вверх.

На рисунке 95 изображено одновременное повышение инфляции и безработицы, т. е. стагфляция, что выражается смещением кривой Филлипса вправо вверх. В долгосрочной перспективе не инфляция спроса, а внешние факторы — шок предложения и шок спроса — влияют на реальный уровень занятости и объем производства.

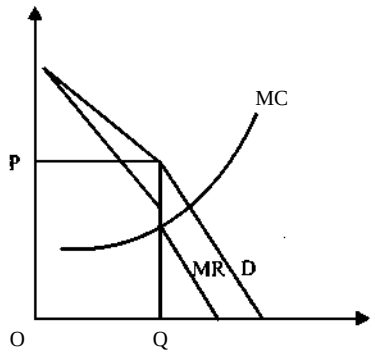


Рис. 95. Изгибающаяся кривая спроса

СТАЖ РАБОТЫ — это продолжительность трудовой деятельности работника.

Виды стажа:

1) *общий* стаж;
2) *непрерывный* стаж;
3) *специальный* стаж.

В общий трудовой стаж включаются: любая работа в качестве рабочего, служащего,

члена кооперативного предприятия (организации); иная работа, на которой работник, не будучи рабочим или служащим, подлежит государственному социальному страхованию; работа (служба) в военизированной охране, в органах специальной связи или горноспасательной части независимо от ее характера; индивидуальная трудовая деятельность, в том числе и в сельском хозяйстве; служба в составе вооруженных сил, пребывание в партизанских отрядах в период Великой Отечественной войны, служба в органах государственной безопасности и внутренних дел; подготовка к профессиональной деятельности: обучение в училищах, школах и на курсах по подготовке кадров, повышению квалификации и по переквалификации, в средних специальных и высших учебных заведениях, пребывание в аспирантуре, докторантуре, клинической ординатуре; временная нетрудоспособность, начавшаяся в период работы, и инвалидность I и II групп вследствие увечья, связанного с производством, или профессионального заболевания; уход за инвалидом I группы, ребенком-инвалидом в возрасте до шестнадцати лет, престарелым, если он нуждается в постороннем уходе по заключению лечебного учреждения; уход неработающей матери за каждым ребенком в возрасте до трех лет и семидесяти дней до его рождения, но не более девяти лет в общей сложности; проживание жен офицеров, прапорщиков, мичманов и военнослужащих сверхсрочной службы с мужьями в местностях, где они не могли трудиться по специальности в связи с отсутствием возможности для их трудоустройства, но не более десяти лет в общей сложности; проживание за границей жен (мужей) работников советских учреждений и международных организаций, но не более двадцати лет в общей сложности; пребывание в местах заключения сверх срока, назначенного при пересмотре дела; время выплаты пособия по безработице, участие в оплачиваемых общественных работах и переезд по направлению службы занятости в другую местность и трудоустройства (Закон РСФСР «О государственных пенсиях в РСФСР» ст. 89—92 от 20.11.1990 г. (с изм. и доп. от 7 августа 1996 г.).

При подсчете трудового стажа в льготном порядке исчисляются следующие периоды работы (службы): полный сезон на предприятиях и в организациях сезонных отраслей промышленности — за год работы; полный навигационный период на водном транспорте, в лепрозориях и противочумных учреждениях — в двойном размере; в воинских частях, штабах и учреждениях, которое входят в состав действующей армии, в партизанских отрядах и соединениях на период боевых действий и период нахождения на лечении в лечебных учреждениях из-за военной травмы — в тройном размере; в городе Ленинграде во время блокады — в тройном размере; в период Великой Отечественной войны, кроме работы в районах, которые были временно оккупированы врагом, — в двойном размере; в районах Крайнего Севера и местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, — в полуторном размере. Гражданам, которые необоснованно были привлечены к уголовной ответственности, необоснованно репрессированы и впоследствии реабилитированы, период содержания под стражей, нахождения в местах заключения и ссылки засчитывается в совокупный трудовой стаж в тройном размере. Непрерывный стаж работы подразумевает продолжительность непрерывной работы на одном и том же предприятии. Сюда включается и время предыдущей работы в случае, если перерыв при переходе либо переводе с одной работы на другую не превосходит одного месяца. Применяется при определении величины пособия по временной нетрудоспособности. Специальный стаж работы учитывают в ходе назначения пенсии по старости на льготных условиях либо в льготных размерах и др.

СТАНДАРТ ЗОЛОТОЙ — 1) действовавшая в XIX — начале XX вв. международная валютная система, согласно которой золото являлось основным платежным средством, а стоимость национальной денежной единицы выражалась некоторым количеством золота; 2) способ организации денежных и валютных отношений страны, основанный на применении золота в качестве денежного товара. Первой в истории мировой валютной системой была такая система, где в роли денег выступали благородные металлы — золото и серебро, а позднее — только золото. Такой механизм получил название золотого стандарта.

Виды золотого стандарта:
1) золотомонетный;
2) золотослитковый;
3) золото девизный.

С развитием международной торговли в XIX в. большинство стран ввело золотомонетный стандарт (парижскую валютную систему). С этого момента количественное содержание золота в денежных единицах стало определять курс и стоимость валют. Золотые монеты свободно чеканились, происходил свободный обмен на золото остальных знаков стоимости, таких как, например, монеты из иных металлов и банковские билеты. Валютные ведомства (государственные банки) должны были осуществлять обмен бумажных денег на соответствующее количество золота. Банки систематически приобретали золото на международном рынке. Любая национальная валюта имела золотое содержание, в зависимости от которого устанавливалось ее положение.

У данной системы были определенные достоинства. Золото как драгоценный металл довольно легко хранить и перевозить. В отличие от иных металлов золото — довольно редкий металл, и его количество приумножить сложно. Поэтому валютные банки и правительства не имели возможности по собственному желанию расширять масштабы денежного обращения и увеличивать инфляцию. Вплоть до Первой мировой войны инфляция в большинстве ведущих стран была на сравнительно низком уровне, резких изменений курсов не наблюдалось. Это имело место и благодаря тому, что в то время ресурсы, деньги и рабочая сила могли без особых ограничений двигаться из страны в страну.

В наиболее развитых странах применялся также золотослитковый стандарт. Его характеристикой было то, что, хотя денежная единица, как и прежде, приравнивалась к установленному количеству золота, свободный обмен банкнот происходил на золотые слитки, а не на монеты. Свободную чеканку золотых монет прекратили. Золото уже не применялось во внутреннем денежном обращении, а использовалось только при международных расчетах и платежах.

Золотодевизный стандарт подразумевал обязательный обмен банковских билетов на золото либо на валюты стран с золотым стандартом — выбор делал эмиссионный банк. Данный стандарт существовал вплоть до мирового экономического кризиса в начале 1930-х гг. Отличием этого периода было в первую очередь сильное государственное вмешательство в экономику. Везде были введены таможенные барьеры, и взаимодействие спроса и предложения капитала и ресурсов на мировом рынке ограничилось.

С отходом от системы золотого стандарта девизные (валютные) банки и государства обрели возможность расширять сферу обращения бумажных денег.

СТАТУС — это правовое положение экономического субъекта, характеристика и определение которого заложены в его организационно-правовой форме, уставе, свидетельстве о регистрации, правах и обязанностях, ответственности, полномочиях, которые вытекают из законодательных и нормативных актов. Поскольку статус обозначает уровень либо относительную важность, он подкрепляет организационную роль. Говоря в общем, статус — это степень известности, престижа обладателя поста в социальной системе. Режим статуса поддерживает режим власти, это важный компонент иерархических организаций. Внутриорганизационный статус отображает внутриобщественную статусную систему. Статус может быть поданным, например титул, либо приобретенным, например поведение, стиль жизни.

Статус устанавливают следующие факторы:
1) власть (в соответствии с должностью или постом в иерархии);
2) знания и образование (согласно теории бюрократии знание гарантирует высшие посты);
3) различия (деньги можно назвать символом статуса, соответственно, выше статус — выше зарплата);
4) исключительность (организационная иерархия образует пирамиду, в которой на вершине только одна должность — председатель);
5) система поощрения и символы (сюда можно отнести вышеупомянутую заработную плату, места парковки автомобиля и т. п.);
6) «чистая» и «грязная» работы («белые воротнички» обычно имеют статус выше, чем у «синих», пусть даже у них меньше зарплата);
7) условия найма (существуют различные условия найма в рамках даже одной стра-

ны). Людям платят за установленные периоды времени (час, две недели) по определенным схемам. Все эти схемы различаются, и эти различия объясняются вопросами статуса;

8) размещение — фактическое воздействие на статус работающего (компании часто размещают свои штаб-квартиры в «статусных» местах);

9) ассоциация (к примеру, секретарь начальника имеет ассоциированный статус выше, нежели иные секретари);

^самоуправление (статус можно определять и по уровню самоконтроля и самоуправления).

Статус находится в зависимости и от факторов, которые свойственны людям как индивидуумам, например от возраста, обаяния, внешности и т. п.

Статус бывает непоследовательным, если некоторые факторы не сочетаются с другими, к примеру возраст и власть. В случае неуверенности человека в своем статусе последний является двойственным.

Статус имеет большое значение для любого человека, так как близко соседствует с самоуважением. Производственные конфликты зарождаются при отсутствии уважения к другому человеку. Как существенные, так и несущественные детали статуса в потенциале могут спровоцировать возмущение. Фирмы с японским стилем управления существенно улучшили производственные отношения, устранив отдельные комнаты приема пищи для руководства и введя одинаковое для всех время начала рабочего дня.

СТЕРИЛИЗАЦИЯ — это операции центрального банка на открытом рынке, которые осуществляются с целью возмещения резервов, израсходованных в результате валютной интервенции кредитно-денежной системой. Роль данной операции играют синхронная продажа зарубежной валюты и приобретение правительственных ценных бумаг.

СТИЛЬ РУКОВОДСТВА — это характер отношений руководителей с подчиненными в ходе выполнения служебных обязанностей. Американец Рэнсис Ликерт, будучи производственным психологом, внес собственный вклад в использование потенциалов человека. По мнению Р. Ликерта, если организация хочет достичь наибольшей прибыльности, высокой производительности и хороших трудовых отношений, ей необходимо обратить особенное внимание на оптимальное использование своих человеческих активов. Достичь такого результата позволяет организация высокоэффективных рабочих групп, находящихся в параллельной связи с остальными аналогичными эффективными группами.

Виды стилей руководства

На сегодняшний момент существует множество стилей руководства, которые Р. Ликерт классифицировал следующим образом.

Эксплуататорско-авторитарные системы. В системах такого рода решения навязываются подчиненным сверху; в качестве мотивации выступают угрозы; при этом на высшие уровни менеджмента возложена громадная ответственность, а на низшие — минимальная; отличительной чертой является недостаточная коммуникабельность.

Благожелательно-авторитарные системы. В системах такого рода руководство осуществляется в форме снисходительной опеки над средним персоналом; в качестве мотивации выступают вознаграждения; ответственность возложена целиком на управленческий персонал; коммуникабельность, как и в первом случае, мала, групповая работа ограничена.

Консультативные системы. В системах такого рода начальники сильно, но не полностью верят в своих подчиненных; в качестве мотивации выступает вознаграждение и некоторое подключение к руководству; большая часть персонала, в особенности на достаточно высоких уровнях, ответственна за достижение целей данной организации; коммуникативные связи в некотором роде развиты (и вертикальные, и горизонтальные); существует средний объем бригадной работы.

Системы группового участия. В системах такого рода начальники безгранично доверяют собственным подчиненным; в качестве мотивации выступает экономическое вознаграждение, основанное на целях, которые были установлены в ходе участия; реальная ответственность за цели организации возложена на персонал всех уровней; коммуникативные связи хорошо развиты; существует большой объем местной бригадной работы.

Последнюю систему Р. Ликерт берет за идеал для организаций, ориентированных на прибыль, и советует всем организациям без исключения работать именно в такой системе.

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА — это активные действия служб маркетинга, направленные на формирование спроса на различные товары и услуги и организацию их сбыта для увеличения объемов продаж и роста прибыли предпринимательской деятельности.

СТОИМОСТЬ — это:

1) цена товара;
2) затраты денежных средств на приобретение товара, на выполнение работ и услуг, на получение благ;
3) в трудовой теории стоимости овеществленный в товаре труд *(меновая* стоимость).

Концепции экономистов о стоимости

Д. Рикардо считал, что в экономической теории нет такого предмета, который бы породил столь большое количество ошибок и разногласий, как неточность и неопределенность смысла, вкладываемого в слово «стоимость». А. Смит включал в стоимость труд, затраченный на производство товара, покупаемый труд (заработную плату), сумму заработной платы, прибыли и земельной ренты. Д. Рикардо и Д. Р. Мак-Куллох определяли ее издержками производства, Ж. Б. Сей — полезностью вещи, Д. Лодердель — предложением и спросом. К. Маркс и Ф. Энгельс заявляли, что стоимость есть вещная форма затрат общественного абстрактного труда и выражает отношение издержек производства к полезности. Разногласия в экономической науке вызывает не только стоимость товара, но и, следовательно, его цена. А. Смит принимал за меру стоимости иногда рабочее время, необходимое для производства товара, а иногда — стоимость труда, Д. Рикардо — рабочее время на производство товара в сравнительно худших условиях производства. С. Сисмонди величиной стоимости называл отношение между потребностью всего общества и количеством труда, которого достаточно, чтобы удовлетворить эту потребность. В работах П. Самуэльсона, Б. Кларка и других формирование цены анализируется с учетом воздействия предельных издержек как дополнительных издержек, которые связаны с производством дополнительной единицы либо некоторого количества товаров. На деле они рассматривают изменение цены в условиях воспроизводства.

Проанализировав эти взгляды, можно усмотреть связь таких категорий, как стоимость и ценность. Стоимость товара представляет собой частный случай проявления экономической ценности в определенных, исторически конкретных условиях.

СТОИМОСТЬ ДОБАВЛЕННАЯ — это разность между стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) и стоимостью материальных расходов, отнесенных на издержки производства и обращения, косвенный налог. *Налог на добавленную стоимость* (НДС) — это один из главнейших по размеру ставки и объему поступлений в бюджет страны. Косвенные налоги взимаются посредством надбавки к цене товаров, покупатель оплачивает их при покупке. Предприятия, которые реализуют товары, только занимаются перечислением налоговых сумм государству. Объекты обложения налогом на добавленную стоимость: реализация товаров и услуг, ввоз товаров на таможенную территорию РФ и выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления. Плательщики налога — это организации и индивидуальные предприниматели.

СТОИМОСТЬ ЖИЗНИ — это стоимость жизненных благ, которые необходимы человеку для жизни, вычисленная в текущих ценах. При вычислении прибавки к зарплате необходимо, чтобы она была равна как минимум росту стоимости жизни, который оценивается индексом розничных цен, и чтобы она учитывала общий рост доходов. Таким образом, чтобы выяснить, в каком направлении изменяется реальная зарплата, средние доходы за среднее рабочее время можно сравнить с изменением розничных цен.

СТОИМОСТЬ ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ — с моментом появления разнообразных форм собственности, развитием рыночных отношений необходима периодическая переоценка основных средств, при этом они учитываются в различных организациях одинаково. Наряду с этим для установления суммы основных средств, которые закреплены за дан-

ной организацией, расчета технико-экономических показателей и вычисления суммы амортизации они принимаются к учету *первоначальной стоимости*, но оцениваются по-разному.

1. При приобретении основных средств их изначальная стоимость высчитывается из суммы фактических затрат на покупку, сооружение и создание объекта (за вычетом НДС и иных возмещаемых налогов). В состав фактических затрат или в первоначальную стоимость при этом могут включаться:

1) суммы, уплаченные в соответствии с договором поставщику (продавцу);
2) суммы, которые выплачиваются организациям в соответствии с договором строительного подряда и другими договорами за проведенные транспортные и строительно-монтажные работы;
3) суммы, которые выплачиваются организациям за оказание информационных и консультационных услуг, связанных с покупкой основных средств;
4) государственные пошлины, регистрационные сборы и иные аналогичные платежи. Производятся в связи с приобретением (получением прав на объект основных средств);
5) таможенные пошлины и иные платежи;
6) невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением объектов основных средств;
7) прочие затраты, находящиеся в прямой связи с покупкой, сооружением и созданием объектов основных средств.

В фактические затраты на покупку основных средств не входят общехозяйственные и другие аналогичные расходы, за исключением случаев их непосредственной связи с покупкой основных средств.

2. Если объекты основных средств вносят в виде вклада в уставный (складочный) капитал данной фирмы, то их изначальная стоимость равна денежной оценке, которая согласована учредителями (участниками), если ничто другое не предусматривается законодательством РФ. В случае, если в уставный капитал входит имущество стоимостью более двухсоткратного размера минимальной месячной оплаты труда, тогда требуется его денежная оценка независимым оценщиком (аудитором).

3. В качестве первоначальной стоимости основных средств, которые были получены организацией по договору дарения и в других случаях безвозмездного получения, выступает их рыночная стоимость на момент оприходования. Данные объекты основных средств рассматривают в качестве доходов организации одного и более отчетных периодов и должны быть приняты к бухгалтерскому учету в форме доходов будущих периодов при вводе этих объектов в эксплуатацию с дальнейшим отнесением (в течение времени полезного применения объектов) внеоборотных активов в объеме начисленной амортизации на финансовые результаты данной организации в качестве внереализационных доходов.

4. Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных по договорам, предусматривающим выполнение обязательств денежными средствами, считается стоимость товаров, которые были переданы либо подлежат передаче организацией. Стоимость таких товаров устанавливается в соответствии с ценой, по которой в аналогичных обстоятельствах организация устанавливает стоимость аналогичных товаров. Изменение изначальной стоимости в любом случае допускается при достройке, реконструкции, дооборудовании или частичной ликвидации каких-либо объектов основных средств. Наряду с этим увеличение и уменьшение изначальной стоимости основных средств включается в добавочный капитал организации.

Основные средства, созданные в разное время и оцененные по их изначальной стоимости, имеют возможность быть несопоставимыми из-за разных условий их производства либо приобретения.

СТОИМОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬНАЯ — 1) способность товара удовлетворять какую-либо потребность человека; 2) в марксистской политэкономии полезность вещи как предмета потребления, наличие у нее свойств и качеств, позволяющих удовлетворять человеческие потребности.

Любой товар имеет потребительскую стоимость. Характер потребностей бывает самым разным, как и способ их удовлетворения. Одни вещи имеют возможность удовлетворять потребность непосредственно в качестве предметов потребления (хлеб, одежда и т. п.); иные — косвенно, в качестве средств производства (станки, сырье). Большое количество потребительных стоимостей имеют возможность удовлетворять не одну, а несколько общественных потребностей (древесина, к примеру, используется как химическое сырье, как топливо, для производства мебели).

В качестве товара выступают услуги. Их специфика заключается в следующем:

1) потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы;
2) потребительная стоимость услуги — это полезный эффект деятельности, живого труда;
3) у услуги нет вещной формы, ее нельзя накопить, ее можно употребить только в момент производства.

Из потребительных стоимостей состоит содержание богатства любого общества.

Формы проявления потребительной стоимости:

1) количество;
2) натуральная форма;
3) качество — степень полезности какой-либо потребительной стоимости, уровень ее соответствия потребности, уровень ее пригодности удовлетворять потребность в данных условиях потребления.

Следует отличать потребительную стоимость товара от потребительной стоимости продукта в натуральном хозяйстве.

В условиях натурального хозяйства продукты труда — это потребительная стоимость для самих производителей. Потребительная стоимость товара передается непосредственному производителю только лишь при обмене.

СТОК-МАСТЕР — 1) орган, который позволяет получать в любое время информацию о фирмах и акциях, которые этим фирмам принадлежат; 2) специализированное устройство, которое позволяет получить информацию такого рода.

СТОРОННИКИ ТЕОРИИ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО СИНТЕЗА.

В послевоенный период несколько экономистов попытались объединить кейнсианскую и неоклассическую теории и создать таким образом теорию неоклассического синтеза. К приверженцам данной теории относятся Э. Хансен, В. Леонтьев, П. Самуэльсон, Л. Клейн, Дж. Хикс и др. Основной характеристикой данной теории является дуалистический подход, попытка сочетать неоклассический микроанализ с позициями кейнсианского макроанализа.

Приверженцы неоклассического синтеза считают, что в экономике есть тенденция к воссозданию нарушенного равновесия, что соответствует неоклассическому подходу. Наряду с этим они отмечают, что из-за ряда обстоятельств, таких как негибкость зарплаты, неэластичность инвестиционного спроса по проценту и «ловушка ликвидности», государственное регулирование необходимо, что отвечает кейнсианской теории. В микроанализе неоклассическим синтезом допускается наличие конкурентного рынка с решающей ролью в нем потребителя. Вместе с тем в макроанализе допускается негибкость цен. Либо, к примеру, в микроанализе принимается убеждение неоклассиков о полной информированности экономических агентов, совершенной рациональности поведения и совпадении ожидаемых и фактических величин. Вместе с тем в макроанализе допускаются несовершенство информации, невозможность совершенно рационального поведения и ошибочность ожиданий.

По мнению неоклассиков, информированный предприниматель осведомлен о будущих издержках и ценах, ставках заработной платы, в связи с этим он оптимально распределяет свои ресурсы и получает максимальную прибыль. Но при подобной теории осуществление кейнсианской кредитно-денежной политики делается невозможным. В соответствии с неоклассическим синтезом негибкость заработной платы — это причина неполной занятости. С целью достижения полной занятости нужно уменьшить ставку заработной платы до размеров, при которых предприниматели будут иметь возможность нанять всех желающих. Этого можно добиться с помощью повышения цен, увеличения либо снижения номинальной заработной платы. Но реализация такого сценария возможна только тогда, когда экономические агенты не различают номинальные и реальные величины, а это противоречит принципу рациональности и информированности. Поэтому основная идея неоклассического синтеза — объединение неоклассических подходов в сфере микроэкономики с кейнсианскими принципами в сфере макроэкономики — противоречива с точки зрения логики, так как основана на несовместимых суждениях об одной и той же экономической

системе. Расцвет неоклассического синтеза пришелся на 1950—1960-е гг. Это было время сравнительной стабильности экономики западных стран, и этот факт воспринимался сторонниками неоклассического синтеза в качестве подтверждения эффективности кейнсианской модели государственного регулирования, но, с другой стороны, как свидетельство принципа стабильности и устойчивости макроэкономического равновесия неоклассики.

СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ. В ходе конкурентного соперничества фирм цена всегда имеет большое значение. Не являясь целевым фактором, цена в большой степени определяет достижение преследуемых фирмой целей. Здесь цена довольно противоречива. С одной стороны, она должна содействовать расширению либо, как минимум, сохранению данной фирмой доли рынка, а с другой — обеспечить надлежащий уровень доходности. Процесс решения этой проблемы отражается в стратегии ценообразования, отражающей приоритетность целевых установок фирмы.

Наиболее распространенными на практике являются такие стратегии ценообразования, как:

1) цена целевого дохода;
2) цена повышения доходности;
3) цена проникновения;
4) снятие «ценовых сливок».

Стратегия цены целевого дохода — это стратегия, нацеленная на получение желаемого уровня прибыли, устанавливаемого под воздействием множества факторов, которые отражают особенности отраслевого рынка и вида фирмы. Подобная стратегия может быть осуществлена с помощью метода ценообразования по принципу «издержки плюс», когда цена устанавливается путем добавления к средним издержкам приемлемого процента. Иная форма реализации этой стратегии связана с обеспечением некого уровня доходности на инвестированный капитал. Здесь фирма определяет приемлемый для себя размер ежегодной прибыли и нормальный ежегодный объем выпуска, т. е. который отвечает практическим потенциалам производственных мощностей. Надбавка к средним издержкам единицы продукции здесь составляет величину, которую вычисляют делением плановой прибыли на объем выпуска данной продукции. Стратегия ценообразования целевого дохода очень широко используется фирмами, так как позволяет добиться приемлемого дохода, не прибегая к дорогостоящему анализу рыночных и производственных факторов.

Стратегия ценообразования в целях повышения доходности, называемая также принципом «потеря — лидер», применяется тогда, когда при многономенклатурном производстве либо широком ассортименте продукции в условиях жесткой конкуренции ключевой фактор доходности — это увеличение общего объема продаж. При установлении низких цен на отдельные товары фирма завоевывает положительное к себе отношение потребителей, и, следовательно, растет совокупный объем продаж, а значит, прирост совокупной выручки от роста реализации одних товаров перекрывает потери от уменьшения цены на некоторые другие товары.

Стратегия цены проникновения состоит в установлении низкой цены (близкой к уровню средних издержек) и используется в ходе решения узкоцелевых задач, таких как расширение доли рынка либо проникновение на новый рынок, выведение на рынок нового продукта, создание отраслевого барьера для потенциальных конкурентов. Применение такой стратегии ценообразования эффективно в том случае, когда спрос характеризуется высокой ценовой эластичностью, а производство — значительной положительной экономией. Использование ее неизменно имеет ограниченные временные рамки, поскольку она основывается на отказе от краткосрочной прибыли в пользу долгосрочной.

Стратегия снятия «ценовых сливок» заключается в установлении высокой цены. Это форма реализации рыночной власти, которая возникает на основе инноваций (нового продукта), поспособствовавших фирме значительно превзойти конкурентов. Иногда она осуществляется в виде ценовой дискриминации, когда наблюдаются большие различия в ценовой эластичности спроса для различных групп потребителей.

СТРАТЕГИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ заключается в придании продукту неких свойств, которые обеспечат данной фирме лояльность покупателей к ее продукции. Конкурентное преимущество фирмы в том, что она добивается не только лишь расширения спроса на собственную продукцию, но к тому же делает его неэластичным. Это позволяет фирме получать сверхприбыль благодаря сокращению рыночной власти покупателей и установлению повышенных цен, а также обеспечивать себя защитой от конкурентных стратегий соперников путем повышения отраслевых барьеров и противодействия товарам-заменителям. Использование такой стратегии эффективно тогда, когда потребитель высоко оценивает специфические свойства продукта, имеются различные способы его применения, а сама дифференциация продукта имеет много аспектов. Она может быть достигнута при условии технического превосходства, предоставления услуг, качества, повышения ценности денег, т. е. продажи в кредит. Наиболее заманчива такая дифференциация, которую сложно либо дорого имитировать.

Задачи стратегии дифференциации

Главной задачей разработки стратегии дифференциации является обеспечение снижения совокупных издержек потребителей по употреблению продукта, что достигается при помощи увеличения удобства и легкости применения и расширения круга удовлетворения нужд потребителя. С этой целью фирме необходимо направить усилия на обнаружение источников ценности для потребителя, снабжение продукта свойствами, повышающими удовлетворение потребителя, и предоставление поддержки в процессе потребления продукта. Все вышеперечисленное связано с активной маркетинговой деятельностью. Поскольку успех стратегии дифференциации находится в зависимости от восприятия потребителем ценности продукта, то риск этой стратегии находится в связи с ошибками предпочтения базы дифференциации, превышением размера продажной цены над величиной потребительской ценности, трансформациями потребительских предпочтений, игнорированием необходимости информировать потребителей.

СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНТНАЯ — это деятельность фирмы, которая направлена на получение и удержание конкурентных преимуществ по отношению к конкурирующим с ней фирмам. Завоевание и удержание конкурентного преимущества — это одна из ключевых задач фирмы, так как только это обеспечит ей постоянный источник извлечения прибыли и хозяйственную стабильность в долгосрочной перспективе. Фирма обладает конкурентным преимуществом, когда она лучше своих конкурентов преодолевает силы конкуренции, а ее конкурентная стратегия успешна, если фирма извлекает большую, нежели соперники, прибыль.

Факторы результативности конкурентной стратегии:

1) правильный выбор типа конкурентной стратегии, основанный на учете отраслевых особенностей и степени ее разработанности;
2) способности фирмы гибко реагировать на изменение условий;
3) типы стратегий, реализуемых конкурентами.

Уже из-за этого абсолютно эффективной стратегии быть не может, а саму ее можно представить в различных комбинациях. Как бы то ни было, можно выделить три типа подхода к приобретению конкурентного преимущества.

СТРАТЕГИЯ ЛИДЕРСТВА В ОБЛАСТИ ИЗДЕРЖЕК — направлена на осуществление производства с минимальными отраслевыми издержками. Конкурентное преимущество несомненно — низкие в сравнении с конкурентами издержки дают фирме возможность устанавливать нижний предел рыночной цены и вследствие этого увеличить собственную долю рынка. Это обеспечивает фирме не только стабильность по отношению к конкурентам по отрасли, но и немалые возможности по противодействию проникновения на рынок сторонних фирм и товаров-заменителей. Использование данного вида стратегии эффективно в том случае, когда в отрасли высокая степень стандартизации продукции, а отраслевой спрос чувствителен к изменению цен.

Факторы лидерства фирмы по цене:

1) обеспечение лучшего управления издержками (контроль над факторами производства);
2) способность трансформировать цепи издержек в направлении их снижения.

Первое достигается с помощью интенсификации производства обновлением техно-

логий, модернизацией оборудования и распространением по подразделениям передового производственного опыта, кроме этого, наращиванием экономии от масштаба производства при помощи увеличения доли рынка и уменьшения дифференциации продукции. Второе может быть реализовано за счет сокращения производственных издержек при помощи упрощения продукции, применения другой технологии, автоматизации дорогостоящих процессов, за счет уменьшения трансакционных издержек применением новых способов продвижения товара, перемещения производства в экономически благоприятные регионы (т. е. расположенные вблизи источников сырья и покупателей, имеющие низкие налоги) и углубления вертикальной интеграции как в сторону поставщиков, так и в сторону каналов сбыта. Кроме этого, концентрация усилий фирмы на уменьшении издержек делает ее уязвимой для изменений спроса. При технологическом прорыве, например создании нового типа продукта и изменении потребительских предпочтений, фирма рискует лишиться всего спроса, несмотря на низкую цену. К тому же стратегия лидерства по низким ценам плоха тем, что ее могут легко имитировать конкуренты, уменьшая возможность ее длительной эксплуатации, что ограничивает ценность этой стратегии для фирмы.

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА — это маркетинговые меры компании, направленные на устойчивое продвижение своих товаров на рынок, включают в себя установление целей, мониторинг, анализ и планирование маркетинговых мероприятий. Различают стратегию пассивного и интенсивного маркетинга.

Стратегия маркетинга в России: несомненно, что необходимость маркетинговой стратегии будет увеличиваться по мере развития рыночных отношений и ужесточения конкуренции. На данный момент монопольная структура экономики нашей страны сильно ограничивает конкуренцию и, соответственно, актуальность проблемы идентификации социального заказа. Несмотря на это, уже многие отечественные фирмы считают маркетинговые исследования необходимыми, особенно те, которые имеют дело с зарубежными рынками. Но возможности реализации маркетинговой стратегии у нас пока ограниченны: во-первых, маркетинговые исследования требуют значительных затрат (например в США расходы по маркетингу составляют 60% продажной цены продукции), но имеют такую возможность лишь крупные и стабильные фирмы; во-вторых, недостаточно выработана информационная база экономики (в стране таких размеров, как Россия, это весьма актуально); в-третьих, нестабильность политической и социально-экономической ситуации осложняет и маркетинговые исследования, и планирование бизнес-деятельности в целом.

Стратегия маркетинга состоит в точном установлении социального заказа и направлении всей деятельности фирмы на выполнение данного заказа.

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА ФИРМЫ — это рациональное построение, следуя которому организационная единица старается решить свои маркетинговые задачи. В ней содержатся определенные стратегии по комплексу маркетинга, уровню затрат на маркетинг и целевым рынкам.

Целевые рынки. Стратегия маркетинга должна четко обозначать сегменты рынка, на которых фирма собирается сосредоточить свои основные усилия. Эти сегменты различаются по показателям доходности, предпочтительности и ответных реакций. Оптимальным для фирмы будет концентрация усилий и энергии на сегментах, где она будет действовать лучше всего с конкурентной точки зрения. Для каждого из выбранных целевых сегментов необходимо выработать отдельную стратегию маркетинга.

Комплекс маркетинга. Управляющему необходимо в общем и целом изложить конкретные стратегии в отношении таких элементов комплекса маркетинга, как новые товары, реклама, цены, стимулирование сбыта, организация продажи на местах и распределение товаров. Каждая стратегия нуждается в обосновании через призму того, как она учитывает различные возможности, опасности и ключевые проблемы, которые изложены в предыдущих разделах плана.

Уровень затрат на маркетинг. Управляющий обязан четко обозначить размеры бюджета маркетинга, необходимого для реализации всех ранее изложенных стратегий. Управляющий осведомлен: чем выше бюджет, тем выше скорее всего будет и сбыт, однако ему необходимо разработать бюджет, способный обеспечить наивысшую рентабельность.

Необходимость выработки стратегических направлений развития предприятий основывается на том, что ни одна фирма в рыночной экономике не имеет возможности успешно работать без четко определенных целей развития и разработанной системы мер по их достижению. Стратегия — это схема движения предприятия в предполагаемый период, которая определяет рациональные направления в развитии и области деятельности, порядок взаимоотношений предприятия с остальными субъектами хозяйствования и приводит предприятие к реализации, достижению его долгосрочных целей. В целях предприятия указаны качественные и количественные параметры хозяйствования, к которым данная фирма стремится, а стратегия определяет, как и с помощью чего фирма будет достигать их в условиях постоянно видоизменяющегося конкурентного окружения. Кроме того, необходимо, чтобы стратегические задачи были органически согласованы друг с другом. К примеру, пункт работы с зарубежными поставщиками не должен противоречить пункту формирования партнерства с отечественными поставщиками.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ — данная стратегия подразумевает разработку мероприятий по изменению качественных параметров предприятия и развитию его конкурентоспособности. Подразумевает проведение диверсификации и реструктуризации производства для ускорения оборачиваемости капитала, уменьшения издержек, повышения качества продукции и обновления номенклатуры.

Важнейшими ее элементами являются поиск новых рыночных ниш и совершенствование управления.

Стратегия развития свойственна предприятиям, которые имеют существенный научно-технический потенциал, которые занимают весомое место на рынке и контролируются четко выраженными собственниками. Но в ходе реализации данной стратегии они встречаются с серьезными препятствиями вроде недостатка финансов, специалистов и времени. Динамика изменений внешней среды зачастую опережает модификационные процессы внутри предприятия. По этой причине эта модель поведения присуща только 15—20% российских предприятий.

СТРАХОВАНИЕ — 1) система экономических отношений, направленная на защиту имущественных интересов физических и юридических лиц в определенных обстоятельствах (страховых случаях) за счет денежных фондов, формируемых из выплачиваемых ими страховых взносов. В страховании необходимо наличие двух сторон: страховщика (специальной организации, которая ведает формированием и использованием денежного фонда) и страхователя (юридического либо физического лица, которое выплачивает в данный фонд установленные суммы). В зависимости от объекта различают имущественное и личное страхование. Объектом страхования может являться человеческая жизнь и здоровье, личное имущество и имущество предприятий, риск, части тела, перевозимые грузы, и т. п. Страхование бывает обязательным и добровольным. Правила *добровольного* страхования устанавливаются страховщиком самостоятельно. Обязательное страхование осуществляется в силу закона. Формы, условия и режим проведения обязательного страхования прописаны в соответствующих законах Российской Федерации; 2) социальное страхование, которое осуществляется страховыми пенсионными фондами, подразумевает под собой накопление денежных средств населения с целью оказания им денежной помощи в дальнейшем.

СТРАХОВАНИЕ ВЗАИМНОЕ — это вид взаимной страховой защиты, при котором любой страхователь вместе с тем еще и член какого-либо страхового общества, компании. Взаимное страхование уходит своими корнями в глубокую древность. Организационной формой осуществления взаимного страхования в мировой практике являются *общества (компании) взаимного страхования*. С точки зрения юриспруденции общества взаимного страхования являют собой союзы физических и (или) юридических лиц, создающиеся с целью страховой защиты имущественных интересов, при этом каждый из страхователей — член страхового общества. Общества взаимного страхования — это организации некоммерческого характера,

ключевой принцип их деятельности — распределение ущерба между участниками на основе принципа возвратности страхового фонда с наименьшими расходами на осуществление дела. Цель такого общества — страхование своих членов, а не получение прибыли.

Подобные общества притягивают клиентов в первую очередь возможностью уменьшить расходы на ведение дела по максимуму, так как они не оплачивают посреднические услуги, не выделяют средства на предупредительные мероприятия. Поскольку это некоммерческие организации, они не облагаются налогом на прибыль. Поэтому основным преимуществом обществ взаимного страхования над подобными организациями коммерческого характера является минимизация расходов в ходе проведения страховой деятельности. Общества взаимного страхования формируются на основе коммерческого, территориального либо профессионального единства участников и имеют возможность быть адаптированными к необходимостям и характерным потребностям разнообразных групп населения, предпринимателей и организаций. Однородность состава участников таких обществ — главное свойство взаимного страхования. Нельзя осуществить взаимный обмен убытками, к примеру, между владельцами похоронного бюро и звукозаписывающей компании, поскольку характер их деятельности весьма различен и установить критерии образования оптимального страхового фонда практически невозможно.

Взаимное страхование, не ставя интересы страхователя и страховщика в разные углы ринга, содействует сосредоточению внимания руководителей различных фирм в первую очередь на предупреждении опасностей, а не исключительно на борьбе с их экономическими последствиями этих опасностей при помощи страхования.

Приоритетными для обществ взаимного страхования в России в переходный период имеют возможность стать следующие виды страхования:

1) традиционное огневое (противопожарное) страхование имущества;
2) страхование имущества от специфических (отраслевых) рисков (взрыва паровых котлов, машин и аппаратов, аварий систем водоснабжения, страхование имущества в холодильных камерах и т. п.);
3) страхование промышленных машин и оборудования от поломок;
4) страхование работников от несчастных случаев на производстве.

СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТА — это форма страхования, заключающаяся в снижении либо ликвидации кредитного риска. Объекты такого страхования: коммерческие кредиты, которые поставщик предоставляет покупателю; кредитные обязательства и поручительства и т. д. Есть еще кредитное страхование — это специфическая форма страхования на случай смерти, когда банк либо ссудная касса при выдаче кредита страхуют лиц, которые получили ссуду. Из страховой суммы выплачивается задолженность умершего должника.

СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ — это страхование возможных обстоятельств страхователя по возмещению ущерба неким третьим лицам, а также ответственности страхователя перед третьими лицами. В случае причинения страховщиком ущерба третьим лицам своим ошибочным действием либо бездействием страхователь частично либо полностью компенсирует данный ущерб.

СТРАХОВАНИЕ РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО — страхование, заключающееся в снижении риска проведения предпринимательских сделок за счет страхования. Самым распространенным является страхование банковских кредитных рисков. Объекты страхования такого рода: инвестиционные кредиты, банковские ссуды, обязательства и поручительства. Если кредит не возвращается, кредитору полагается страховое возмещение, частично либо полностью восполняющее размер кредита.

СТРАХОВАТЕЛЬ — это одна из сторон в договоре страхования, которая страхует собственный имущественный интерес либо интерес третьей стороны.

В соответствии с договором страхования на страхователя возлагается обязанность выплаты страховой премии страховщику за то, что тот возложил на себя ответственность возмещения страхователю убытков при страховом случае. Страхователь имеет право на заключение договора страхования как в свою, так и в пользу иного лица.

СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНА — это вид медицинского обслуживания населения, который оплачивается из средств страховых фондов. Данные фонды складываются из ассигнований бюджета и от взносов, идущих от предприятий и граждан. Источником пополнения медицинских страховых фондов также являются денежные взыскания с предприятий и организаций, которые явились виновниками потери здоровья из-за отсутствия надлежащих условий труда и техники безопасности.

СТРАХОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ — это обязанность, возлагаемая на страховщика по выплате страхователю страхового возмещения либо страховой суммы в случае наступления установленного в договоре страхового события.

СТРАХОВАЯ СУММА — это сумма, которая объявляется при заключении договора, страхователь на нее страхует собственный интерес.

Страховая сумма в личном страховании устанавливается по соглашению сторон. В остальных случаях страхования сумма не превышает страховой стоимости страхуемого объекта, иначе страхование оказывается недействительным в части превышения страховой суммой страховой стоимости.

СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИОННАЯ — это логическое соотношение функциональных зон и уровней управления, которые используются для реализации целей организации.

СТРУКТУРА ОТРАСЛЕВАЯ — это:

1) деление хозяйства, экономики на различные отрасли;
2) объединение нескольких предприятий с общими интересами.

Элементы структуры отрасли: число предприятий в данной отрасли; доля рынка, которая приходится на одно или несколько предприятий; уровень дифференциации продукции, выпускаемой данной отраслью; изменение уровня спроса на продукцию данной отрасли, ответная реакция рынка на изменения в ценах; оперативность изменений на предприятиях индивидуальных поставщиков из-за изменения спроса в отрасли; каналы распределения, которые используются индивидуальным поставщиком; величина и характер капитала, который необходим конкуренту для вхождения в данную отрасль и эффективного ведения собственного дела; характер конкуренции поставщиков продукции в определенной отрасли (влияние ценового фактора); размеры вложений в научно-исследовательские работы и разработки новых видов товаров, время, которое необходимо для выпуска новой продукции; эффективность, коэффициенты затрат, прибыльность, соотношение между переменными и постоянными затратами, а также их совокупной величиной; восприимчивость отрасли к воздействию внешней среды (например со стороны правительства, факторов экономического, социального и технологического характера); наличествующий и вероятный вызов со стороны иных отраслей; практика слияний либо объединений в определенной отрасли.

Преграды для проникновения в отрасль возможных конкурентов должны защищать и упрочивать позиции монополий и олигополии на рынке, ограничивая доступ потенциальным конкурентам. Отдельные товары вызывают большую приверженность покупателя в сравнении с остальными товарами. Потенциальным конкурентам, которые хотят проникнуть в данную отрасль, придется убеждать своих возможных покупателей купить их продукцию, при этом, возможно, первое время они будут применять особые стимулы, к примеру бесплатные образцы, сувениры. Затраты на первоначальную рекламную кампанию бывают весьма высокими, и если эта компания, кроме того, вынуждена снизить цены, ее доходы на единицу продукции окажутся значительно ниже, чем у остальных компаний, уже действующих на рынке.

СТРУКТУРА РЫНКА — это специфические черты рынка, к которым можно отнести: число и размеры действующих в нем фирм, доступность рыночной информации, степень сходства либо различия товаров различных предприятий, условия вхождения в отрасль.

Виды структур рынка. По степени влияния отдельного продавца (покупателя) на рыночную цену различают рынки:

1) совершенной конкуренции;
2) несовершенной конкуренции.

По виду товара различают:
1) рынок товаров и услуг;
2) рынок недвижимости;
3) рынок средств производства;
4) рынок труда;
5) финансовый рынок, или рынок капитала (рынок ссудного капитала);
6) рынок ценных бумаг (рынок кредитных ресурсов);
7) рынок ноу-хау и другой информации.

По территориальному признаку различают рынки:
1) местные;
2) национальные;
3) региональные;
4) мировой.

СТРЭДЛ — 1) сочетание приобретения одного товара и продажи другого в одно и то же время; 2) соглашение, по которому держатель ценных бумаг имеет право на куплю либо продажу их по определенной цене.

СТРЭНГЛ — это двойной опцион с одновременной куплей-продажей опциона на приобретение и опциона на продажу с различными ценами реализации; цена реализации опциона на покупку, как правило, меньше цены реализации опциона на продажу.

СТРЭП — это опционная стратегия вида *стрэдл*, при ней покупается большее количество опционов на приобретение, чем на продажу.

СУБВЕНЦИЯ — это форма денежной помощи местным бюджетам из государственного бюджета, которая предназначена для определенной цели. Если зафиксировано нецелевое применение средств помощи, полученных в форме страховой суммы, они возвращаются в тот бюджет, из которого были получены. Субвенцию следует отличать от *дотации*, при которой денежная помощь от госбюджета не оговорена никакими условиями, и от *субсидии*, которая обозначает дотации как бюджетам, так и разнообразным организациям за счет средств бюджета либо средств специальных фондов, которые формируются на основе взносов граждан и отдельных компаний.

СУБСИДИИ ЭКСПОРТНЫЕ — это одна из форм государственного стимулирования экспорта бюджетными средствами. Подобное стимулирование оказывается в виде прямого финансирования опытно-конструкторских, научно-исследовательских работ и экспортного производства и, кроме этого, путем предоставления благоприятных кредитов на эти же цели.

СУБСИДИЯ — это сумма средств в денежной либо натуральной форме, которая выделяется из местных бюджетов либо из специальных фондов определенному объекту хозяйствования для организации либо поддержания некой деятельности, доходы от которой на данный момент не покрывают нормативного размера расходов. В отличие от *дотации* субсидия выдается одноразово. Субсидирование производится либо из государственного бюджета, либо из местного бюджета; крупной производственно-хозяйственной организации, которая заинтересована в развитии какого-либо производства (к примеру, из прибыли крупной компании для малого инновационного предприятия, которое осваивает новое производство); банком либо юридическим лицом, так называемым спонсором. Субсидия всегда имеет целевой характер и дается только под определенную задачу. Субсидирование производится как на возвратной, так и на безвозвратной основах, но преобладающей формой являются безвозвратные. Субсидия выдается на определенных условиях либо безвозмездно. *Адресные* субсидии в форме средств, предоставляемых непосредственно, называются прямыми, тогда как установление налоговых либо иных льгот называется *косвенной* субсидией. Субсидии нередко связаны с системой государственной поддержки отдельных видов деятельности, к примеру малого бизнеса.

СУБСЧЕТА — 1) способ систематизации данных аналитического учета. Субсчета относятся к счетам второго порядка и применяются для получения обобщенных показателей в дополнение к данным синтетических счетов. Перечень субсчетов указывается в плане счетов. К примеру, счет 06 «Долгосрочные финансовые вложения» имеет следующие субсчета: 06-1 «Паи и акции», 06-2 «Облигации», 06-3 «Предоставленные займы»; 2) счета, которые открываются в банках в дополнение к уже имеющимся счетам для той либо иной организации. Например, фирме, которая имеет филиалы в разных местах, может быть открыт субсчет в банке по месту регистрации филиалов. Как правило, субсчета открывают по просьбе клиентов банка для удобства расчетов и относительно характера операций. Чаще всего субсчета предназначаются для ограниченного круга операций, к примеру, с отдельных субсчетов запрещается расходование средств, а их остатки перечисляются на основные счета в банке.

СУБСЧЕТ РАСЧЕТНЫЙ — это счет, который открывается с целью аккумуляции денежных ресурсов в учреждениях банка предприятиям, которые имеют подразделения либо филиалы в иных населенных пунктах, вне района деятельности учреждения банка, в котором открыт основной расчетный счет. В назначенные сроки осуществляется перечисление средств с субсчетов на основной расчетный счет.

СУВЕРЕНИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ — это основополагающий принцип рыночной экономики. Означает свободный выбор потребителем количества, качества и вида товаров как объектов купли, которые производятся из редких экономических ресурсов.

Суверенные потребители, лично принимающие целиком самостоятельные решения по применению полученного дохода, в совокупности образуют инструмент решающего влияния на поведение производителей, который вынуждает их к производству общественно оптимального объема и ассортимента выпускаемой продукции.

СЧЕТА ОСНОВНЫЕ — это счета бухгалтерского учета, где производится учет хозяйственных средств предприятия и их источников.

СЧЕТА ПАССИВНЫЕ — это счета бухгалтерского учета, где производится учет источников собственных и заемных средств. Пассивными являются счета: 02 «Износ основных средств»; 05 «Амортизация нематериальных активов»; 13 «Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов»; 75 «Расчеты с учредителями»; 85 «Уставный капитал»; 86 «Резервный капитал»; 87 «Добавочный капитал»; 88 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»; 89 «Резервы предстоящих расходов и платежей»; 90 «Краткосрочные кредиты банков»; 92 «Долгосрочные кредиты банков»; 94 «Краткосрочные займы»; 95 «Долгосрочные займы»; 96 «Целевые финансирование и поступления» и др. Увеличение источников средств в пассивные счета учитывается по кредиту, уменьшается — по дебету. Кредитовое сальдо по счетам отражается в пассиве баланса.

СЧЕТА СИНТЕТИЧЕСКОГО УЧЕТА — это счета, где ведется синтетический учет. Перечень счетов синтетического учета сводится в план счетов, где они имеют собственные номера. Для сложных счетов открываются субсчета. Синтетические счета дают общие представления о хозяйственных средствах и операциях, здесь же отображаются данные экономических группировок однородных средств, их источников и операций. Они ведутся только в денежном выражении. Отдельные синтетические счета подразделяются на аналитические счета. Определенные синтетические счета обобщают учет объекта, имеющий хоть и однородные экономические характеристики, но по своим техническим свойствам и назначению его можно отнести к самостоятельным группам внутри одного синтетического счета.

СЧЕТА СОБИРАТЕЛЬНО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ — это бухгалтерские счета 25, 26, которые предназначены для накапливания издержек, которые подлежат распределению (дебет счета) в местах их появления по видам и статьям, и переноса уже накопленных издержек, так называемый кредит счета с целью включения в. себестоимость на калькуляционные либо операционные счета.

На этих счетах учитывают показатели, которые относятся лишь к текущему отчетному периоду. Начальное и конечное сальдо не указываются, счет открывается во время отчетного периода и закрывается по его завершении. В западном учете их относят к группе временных (переменных либо транзитных).

Счет 25 предназначен для обобщения информации о расходах, связанных с обслуживанием основных и вспомогательных производств данной организации. Сюда включаются еле-

дующие расходы: по эксплуатации и содержанию оборудования, амортизационные отчисления и затраты на ремонт основных средств и иного имущества, которое используется в производстве; расходы на отопление, водоснабжение, освещение и содержание помещений, арендная плата; зарплата работников, которые заняты обслуживанием производства.

Счет 26 предназначен для сбора информации о расходах на нужды управления, которые не связаны прямо с процессом производства. На данном счете отражаются следующие расходы: административно-управленческие; содержание общехозяйственного персонала, который не участвует в процессе производства; амортизационные отчисления и затраты на ремонт основных средств общехозяйственного и управленческого назначения; расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных услуг.

СЧЕТ БЛОКИРОВАННЫЙ — это:

1) банковский счет, ограниченный в своем использовании правительством. Как правило, это счет для перевода средств за границу;
2) замораживание счетов, которое производится в том случае, если клиент продает купленные ранее, но неоплаченные ценные бумаги, а потом или не имеет возможности оплатить их в течение семи дней сразу после совершения сделки, или снимает со счета часть поступлений от продажи ценных бумаг до платежа на приобретение. При замораживании счета в течение девяноста дней клиент не имеет возможности произвести никаких платежей до тех пор, пока не будет полностью оплачена предыдущая сделка.

СЧЕТ ЗАБАЛАНСОВЫЙ — это бухгалтерский счет, имеющий своей целью обобщение информации о наличии и движении ценностей, которые временно находятся в пользовании либо распоряжении организации (например арендованных основных средств, материальных ценностей на ответственном хранении, в переработке и т. п.), условных прав и обязательств (несуществующих потенциальных прав и обязательств, зависящих от будущего события, следующего из предыдущей сделки); а также контроля за некоторыми хозяйственными операциями (контрольно-мемориальные счета).

Бухгалтерский учет данных объектов ведется по простой схеме, т. е. не применяется способ двойной записи. Такие счета делятся на: условные права и обязательства; контрольно-мемориальные; депозитно-имущественные.

Структура забалансовых счетов. К забалансовым счетам относятся:

1) 001 «Арендованные основные средства»;
2) 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение»;
3) 003 «Материалы, принятые в переработку»;
4) 004 «Товары, принятые на комиссию»;
5) 005 «Оборудование, принятое для монтажа»;
6) 006 «Бланки строгой отчетности»;
7) 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов»;
8) 008 «Обеспечение обязательств и платежей полученное»;
9) 009 «Обеспечение обязательств и платежей выданное»;
10) «Износ основных средств»;
11) «Средства, сданные в аренду».

СЧЕТ ЛОРО — 1) счет, который открывается банком своим банкам-корреспондентам и на который зачисляются все суммы, которые получаются либо выдаются по их поручению. При оформлении корреспондентских отношений определяется валюта ведения счета, должны ли платежи производиться в пределах сумм, числящихся на счете, либо допустим овердрафт. По счетам Лоро обычно производится начисление процентов и комиссионных вознаграждений за выполнение поручений; 2) в банковской практике термин Лоро употребляют по отношению к корреспондентскому счету третьего банка, открытому у банка-корреспондента данного кредитного учреждения.

СЧЕТА НОСТРО — это счета конкретного кредитного учреждения у банков-корреспондентов, на них отражаются взаимные платежи. Условия ведения данных счетов устанавливаются при оформлении корреспондентских отношений между двумя кредитными учреждениями. При этом обычно оговаривается валюта ведения счета, должны ли платежи производиться в пределах сумм. числящихся на счете, либо допустим овердрафт. При счетах ностро обычно производится начисление процентов и комиссионных вознаграждений за выполнение поручений.

СЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ — это финансовая отчетность предприятия в форме баланса (счета), где отражаются по дебету убытки, а по кредиту — прибыли данного предприятия. Применяется для представления в коммерческие банки в ходе решения вопроса о предоставлении кредита. *Счет прибылей и убытков* включает ряд обязательных данных и материалов:

1) оборот и метод его расчета;
2) получаемые платежи за аренду; валовой инвестиционный доход (доход от квотированных инвестиций, доход от неквотированных инвестиций);
3) расходы на аудиторов;
4) выплачиваемые проценты, например по займам банка и овердрафту, кроме того, по займам, выплачиваемым в течение пяти лет; по займам, выплачиваемым частично или полностью в срок более пяти лет;
5) аренду зданий и оборудования;
6) амортизацию: средства на амортизацию, обновление и списание основных фондов (если амортизация не рассчитывается, то это следует указать); способ расчета амортизации; детали обновления фондов, где необходим расчет амортизации;
7) вознаграждение, в том числе по отдельным видам: плату за сдельную работу, оклады, пенсии, компенсации за увольнение;
8) налогообложение;
9) стоимость экспортированной продукции;
10) важнейшие перемещения в основных фондах;
11) величину средств на погашение акций или займов;
12) резервы, их движение;
13) запасы, их движение;
14) дивиденды.

СЧЕТ РАСЧЕТНЫЙ — это счет имеющего самостоятельный баланс юридического лица в учреждении банка, который предназначен для хранения денежных средств и осуществления безналичных расчетов с остальными юридическими и физическими лицами. Для открытия расчетного счета в банк представляются: устав предприятия, карточка с образцами подписей лиц, которые имеют право подписи расчетных и денежных документов, заявление об открытии счета. Расчетный счет имеет уникальный номер, указываемый на всех расчетно-платежных документах. Для списания средств со счета необходимо согласие либо распоряжение владельца счета, заключающееся в оформлении платежного поручения либо чека. С целью учета наличия и движения денежных средств в российской валюте был создан счет 51 «Расчетный счет». Совершение и оформление операций по расчетному счету производится в соответствии с правилами банков. По дебету счета 51 отражается поступление средств, по кредиту счета 51 — списание денежных средств с расчетного счета предприятия. Операции по расчетному счету отражены в бухгалтерском учете на основе выписок банка и денежно-расчетных документов, к ним приложенных. Суммы, которые были ошибочно отнесены в дебет либо кредит расчетного счета предприятия и обнаружены в ходе проверки выписок банка, отражаются на счете 63 «Расчеты по претензиям».

СЧЕТОВОДСТВО НАЦИОНАЛЬНОЕ — система национальных счетов, основывается на бухгалтерском принципе двойной записи и являет собой совокупность балансовых таблиц, которые отражают в агрегированной форме процесс накопления в масштабах государства, уровень национального богатства и движение товаров и доходов между основными участниками общественного производства.

Идея системы национальных счетов имеет свою историю. Видный специалист Б. Л. Исаев еще в 1969 г. в книге «Интегрированные балансовые системы в анализе и планировании экономики» отмечал тот факт, что зачатки национального счетоводства просматривались еще в глубокой древности. Например, известно, что Ф. Кенэ и А. Смит выдвигали свои теоретические схемы, опираясь на расчеты Г. Кинга, выполненные в 1696 г. и опубликованные в его работе «Природа и политика. Наблюдения и выводы о состоянии и условиях в Англии». Французский экономист, физиократ Ф. Кенэ (1694—1774) явился

основателем метода национального счетоводства. В его работе «Экономическая таблица» (1758 г.) приведен первый макроэкономический баланс, где была сделана попытка проанализировать общественное воспроизводство через призму установления балансовых пропорций между вещественными и стоимостными элементами общественного продукта, совокупность хозяйственных взаимосвязей рассматривается в форме единой системы со строгими качественными связями между классами. Ф. Кенэ проводил границу между направлениями движения продукта и дохода, а само их движение разбирал с учетом требования равновесия потоков для каждого класса. Известный французский ученый маркиз В. Р. де Мирабо (1715—1789) оценивал «Экономическую таблицу» Ф. Кенэ как величайшее наряду с возникновением письма и денег открытие, которое стало результатом и завершением первых двух.

В методологии национального счетоводства существенную роль и на данный момент играет теоретическое положение политэкономии, в соответствии с которым стоимость товара определяется суммой трех видов дохода: прибыли, заработной платы и земельной ренты. На данной теории основан анализ процессов формирования стоимости в системе национальных счетов. Но, несмотря на все вышеперечисленное, долгие годы национальное счетоводство не использовалось в хозяйственной практике, сводные экономические показатели вычислялись вне системы хозяйственных взаимозависимостей. И лишь в 1930-е гг., после мирового экономического кризиса, необходимость активного участия государства в управлении экономикой для смягчения последствий экономического кризиса стала очевидной. На первый план выдвинулась задача комплексного макроэкономического анализа и прогнозирования, которую можно решить с помощью системы национальных счетов.

Теоретическим фундаментом национального счетоводства стали работы Д. Кейнса, А. Боули, К. Кларка, С. Кузнеца, Дж. Стемпа, которые разрабатывали проблемы исчисления национального дохода. Самую первую систему национальных счетов создали для Палестины по данным за 1936 г. Серьезная работа по национальному счетоводству в данный период осуществлялась во Франции, Англии, Голландии. В статьях голландского статистика Э. ван Клиффа (1941 г.) содержится одно из первых упоминаний о национальных счетах.

СЧЕТ-ФАКТУРА — это типовой документ, который выписывает поставщик на каждую партию отгруженной либо проданной продукции, а также на выполненные работы и оказанные услуги. В нем содержатся сведения о продаваемом товаре и цене его продажи. Счет-фактура служит основанием для оплаты, расчетов.

СЫРЬЕ — это полезные ископаемые и иные природные ресурсы, а также выработанные из них материалы, предназначенные для дальнейшей переработки.

СЫРЬЕ ДАВАЛЬЧЕСКОЕ -– это сырье, которое принадлежит заказчику и передается для промышленной переработки другому предприятию с целью производства из него продукции в соответствии с заключенным соглашением.

СЫРЬЕВЫЕ РЫНКИ — это совокупность рынков сырьевых товаров. Эти рынки непосредственно формируют условия купли и продажи вышеназванных товаров на основе развития международного разделения труда. На них осуществляется оборот топливно-энергетических, промышленных, сырьевых, сельскохозяйственных и лесных товаров.

СЭЙ ЖАН БАТИСТ (1767—1832) — это французский экономист, который активно пропагандировал идеи А. Смита и внес свой вклад в дальнейшее развитие экономической теории.

Ж. Б. Сэй

Основные труды

Он сформулировал закон рынка, полагая, что обмен продуктов автоматически ведет к равновесию между куплей и продажей (закон Сэя), согласно которому всякое предложение (производство) создает собственный спрос; экономика благодаря этому самобалансируется, производство товаров осуществляется лишь с целью получения соответствующих благ на вырученные деньги. Эта идея лежит в основе концепции автоматического поддержания совокупного равновесия посредством гибкости равновесных цен. В данном убеждении Ж. Б. Сэя не смутили ни экономический кризис перепроизводства (Англия, 1825 г.), ни массовые выступления пролетариата (восстание лионских ткачей, 1830 г.).

Второй идеей была так называемая модель трех факторов производства и дохода. Ее суть заключается в том, что капитал дает прибыль, труд — зарплату, земля — ренту. В снятой форме эта идея вменения существует и поныне в экономической теории.

Третья известная идея — систематизация совокупности производственных отношений по фазам: Производство + Распределение + Обмен + Потребление.

СЭТЛ МЕНТ — 1) расчеты по биржевым операциям; 2) частота, с которой происходит подсчет расчетных цен и взимается маржа.

СЮРВЕЙЕР — это эксперт, который в соответствии с просьбой страхователя либо страховщика осуществляет осмотр застрахованных либо подлежащих страхованию грузов и судов.

СЮРВЕЙ-РИПОР — это отчет, который составляется сюрвейером и содержит результаты осмотра застрахованных либо подлежащих страхованию грузов и судов.

Т

ТАБЕЛЬ (от лат. *tabella* — «дощечка»):

Для более объемного восприятия понятие «табель» можно выразить в двух вариантах:

1) для удобства работы все интересующие объекты и лица перечисляются в определенном порядке, составляют перечень или список этих объектов и лиц;
2) в некоторых фирмах под табелем подразумевается доска, на которой ведется учет времени прихода и ухода с работы рабочих и служащих. В отдельных случаях табелем является жетон, оставляемый на этой доске для фиксирования явки на работу работников. Также это может быть документ, в котором учитывается общее отработанное работниками время.

Организация табельного учета

Табельный учет ведут табельщики. Могут быть использованы специальные часы, отмечающие время прихода на работу и ухода с работы.

ТАБЛИЦА (от лат. *tabella* — «дощечка») — используется в том случае, когда необходимо упорядочить все сведения и данные, представить их в виде совокупности, разделенной по строчкам и столбцам. Широко используемый вид представления данных ввиду его наглядности и доступности. Используется в различных ведомостях, формах, бланках, отчетах и иных бумажных документах.

Виды таблиц:

1) таблица возраста;
2) таблица срока задолженностей;
3) таблица прибылей;
4) таблица статистическая;
5) таблица электронная.

Таблица возраста, или таблица сроков жизни, — используемая в страховом деле таблица, которая подготавливается на основе

коэффициентов смертности людей разного рода занятий, проживающих в различных регионах страны.

Она дает компаниям страхования жизни информацию, необходимую для определения стоимости полисов страхования жизни, периодически выплачиваемых взносов и т. п.

Таблица возрастания задолженностей (англ. *schedule* — «опись») готовится бухгалтером в случае, когда необходимо распределить по срокам давности задолженности по дебету или кредиту и запланировать погашение или получение долгов.

Таблица прибылей — таблица, содержащая информацию по результатам стратегии компании, различные биржевые операции и операционные сделки за конкретный промежуток времени. Данные этих результатов отражаются на выстраиваемых графиках прибылей.

Таблица статистическая представляет собой систему строк и столбцов, содержащих статистические данные социально-экономических явлений, расположенных в определенной последовательности и определенной значимости. В статистической таблице различают подлежащее и сказуемое. В подлежащем указывается характерный объект, а именно: либо единица совокупности, либо группа единиц, либо совокупность в целом. В сказуемом дается характеристика подлежащего, как правило, в количественной форме в виде системных показателей. Статистическая таблица содержит заголовок, в котором указывается, к какой области и к какому времени относится данная таблица. По характеру подлежащего статистические таблицы делятся на:

1) простые;
2) групповые;
3) комбинационные.

В подлежащем *простой таблицы* объект изучения не подразделяется на группы, а либо дается перечень всех единиц совокупности, либо указывается вся совокупность в целом. В первом случае таблица называется простой перечневой. Единицы упорядочиваются по одному, двум признакам (по возрастанию либо по убыванию). Сказуемое такой таблицы должно содержать данные по каждой единице совокупности. Простые таблицы хороши при небольшом числе единиц (меньше 10) и строятся для принятия оперативного решения, При большом числе единиц простые перечневые таблицы составляются как вспомогательные для последующей группировки. Простые статистические таблицы, как правило, представляют данные в динамике.

В подлежащем *групповой таблицы* объект изучения подразделяется на группы по одному признаку. В сказуемом указываются сводные показатели по группам и число единиц в группе (абсолютное и в процентах к итогу).

В подлежащем *комбинационной таблицы* совокупность подразделяется на группы не по одному, а по нескольким признакам.

Таблицы электронные появились с изобретением компьютеров. Электронная таблица — это диалоговая система обработки данных. Она предоставляет пользователю прямоугольную сетку на экране, в ячейках которой могут находиться как текстовая информация, так и обычные числа и формулы, способные выстраивать зависимость значений разных ячеек. При работе с таблицей пользователь может просматривать, задавать и корректировать значения ячеек. Корректирование ячейки приводит к тому, что на экране монитора немедленно отображается изменение в расчетных ячейках, зависящих от нее. Область применения электронных таблиц необычайно широка — от ведения домашнего бюджета до инженерных расчетов и контроля финансового состояния крупного предприятия. После создания электронной таблицы содержащиеся в ней данные легко могут быть представлены в виде диаграмм. В настоящее время наиболее популярный в мире табличный процессор (программа, позволяющая создавать, редактировать и обрабатывать электронные таблицы) — это Microsoft Excel.

ТАБЛИЦА СОПРЯЖЕННОСТИ ПРИЗНАКОВ оценивает ассоциации или зависимости, возникающие между двумя переменными или их характеристиками. Выбранная информация сравнивается с теоретической ситуацией, в которой все характеристики абсолютно независимы.

Таблица сопряженности признаков применяется в эконометрике и других областях знаний.

ТАБЛО (от фр. *tableau,* — «картина, доска для объявлений») — средство отображения информации в форме, удобной для зрительного восприятия человека. Он представляет собой щит, на котором могут появляться световые сигналы или располагаться надписи.

Виды табло

По возможностям отображения информации все табло подразделяются на следующие классы:

1) цифровые;
2) алфавитно-цифровые (знаковые);
3) матричные;
4) видеотабло;
5) смешанные.

Цифровые табло позволяют отображать информацию, состоящую только из цифр, например время или счет. Типичным образцом цифрового табло является табло замен для футбола. С точки зрения применения в спорте преимущество цифровых табло состоит в низкой стоимости при довольно больших возможностях по отображению информации, касающейся проведения соревнований.

Алфавитно-цифровые табло позволяют отображать не только числа, но и текст, т. е. символы алфавита. Примером такого отображения может служить дисплей автомагнитолы с функцией RDS.

Матричные табло дают возможность строить изображения, отличные от заранее заданных символов алфавита, т. е. выводить на экран графические изображения. Существует достаточно большое количество видов матричных табло, которые отличаются друг от друга качеством передачи изображения (разрешающей способностью, количеством цветов, максимально возможной скоростью изменения изображения для создания эффекта движения).

Видеотабло позволяют выводить на экран полноценное телевизионное изображение.

Смешанные табло являются устройствами, различные части которых обеспечивают вывод информации определенного типа.

ТАЙМИНГ (англ. *timing* — «выбор времени») — термин, использующийся на бирже, обозначающий момент, при котором наиболее благоприятна покупка и продажа акций.

ТАЙМШЕР (англ. *time share* — «поделенное время, часть или доля времени») — это понятие используется в туристическом бизнесе и означает совместное владение одной недвижимостью, пользование которой по времени непосредственно зависит от процента денежного взноса совладельцев. Это время, как правило, измеряется в неделях и в зависимости от сезона делится на три цвета: красный (самый дорогой), белый и голубой. Участники совместного владения имеют право отдыхать в свой индивидуальный период либо обменять это место отдыха на любое другое, соответствующее своему цвету.

Система RCJ

Система RCJ (Record condominiums international) создана в 1971 г. и занимается обеспечением совместного владения недвижимостью высшего класса на курортах всего мира, а также обменом отдыха. Она включает в себя более 2000 комплексов, раскинутых по курортам 70 стран. В 1992 г. возможностями системы RCJ смогли воспользоваться около 3 млн семей, ставших владельцами таймшера.

ТАЙМШИТ (англ. *time sheet)* — рекламное объявление о сдаче в аренду апартаментов, находящихся в собственности на условиях таймшер. Обычно составляется в каждом порту, где происходят погрузки и разгрузки судна, подписывается капитаном и представителями стороны фрахтователя. Если погрузка или разгрузка морского судна происходят во время реверсибл, т. е. в те реверсивные дни, когда суммарное исчисление сталийного времени, по которому расчет диспача (от англ. *dispatsch* — «быстрота») (премии за досрочную погрузку и выгрузку судна) и демереджа (от англ. *demurrage)* (штрафа за сверхнормативный простой судна под погрузкой или разгрузкой) производится вкруговую по окончании выгрузки судна, то составляется один таймшит.

ТАЙНА БАНКОВСКАЯ:

1) разновидность коммерческой тайны;
2) не подлежащая разглашению информация о состоянии счетов клиентов и производимых банком операциях.

Тайна банковских операций — один из важнейших принципов работы коммерческих банков, в соответствии с которым работники банка не имеют права разглашать сведения о:

1) том, какие денежные средства привлекают физические и юридические лица во вкла-

ды до востребования или на определенный срок;
2) том, как размещают привлеченные средства от собственного имени и за свой счет;
3) том, кто из физических и какие юридические лица открыли и ведут в банке свои счета;
4) том, какие расчеты осуществляются банками-корреспондентами по поручению физических и юридических лиц по их банковским счетам;
5) кассовом обслуживании физических и юридических лиц, а также инкассации их денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов;
6) купле-продаже иностранной валюты как в наличной, так и безналичной формах;
7) привлечении во вклады и размещении драгоценных металлов;
8) выдаче банковских гарантий;
9) осуществлении переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковского счета.

Указанные сведения учреждения банка представляют самим клиентам (но не по телефону), органам следствия, прокуратуры, суда, нотариальных контор по их письменному требованию.

Ответственность работников банка

Работники банка, нарушающие тайну банковских операций, привлекаются к дисциплинарной, а в отдельных случаях — к уголовной ответственности.

ТАЙНА ВКЛАДОВ — одно из основных прав, предоставленных клиентам кредитных учреждений. Это право вкладчика на сохранение втайне сведений о его счетах в банках, об операциях и совершаемых вкладах. Все служащие банков обязаны сохранять в тайне сведения о клиентах и корреспондентах. Справки по операциям и счетам клиентов могут выдаваться им самим, налоговым инспекциям, судам и следственным органам, органам арбитража и аудиторским организациям.

ТАЙНА КОММЕРЧЕСКАЯ — право предприятий, организаций, фирм не разглашать, сохранять в тайне сведения и документы о своей деятельности, чтобы предотвратить возможность нанесения ущерба фирме ее конкурентами.

К коммерческим тайнам относят изобретенные новые составы, рецепты, виды материалов, продуктов питания, лекарственных средств; особые способы изготовления продукции, товаров; данные о клиентах фирмы; производственные и финансовые планы фирмы. Предприниматель имеет право сохранять свою коммерческую тайну, защищать ее от похищения.

Законодательные ограничения

Закон не разрешает пользоваться чужими коммерческими тайнами без согласия их обладателя. В отличие от государственной коммерческая тайна не охраняется с соблюдением тех лицензированных методов и сертифицированных средств, которые необходимы для того, чтобы передать информацию от коммерческих структур к государственным.

ТАЙНА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ — все изобретения, секреты производства, новые открытия, методы управления финансами и маркетингом, которые сохраняются в интересах фирмы в тайне от конкурентов.

ТАЙНА ФИНАНСОВАЯ обеспечивает сохранение и недоступность для посторонних лиц бухгалтерских и финансовых документов, деловой служебной информации с целью защиты юридического лица от конкурентов; данная сохранность не распространяется на официальных представителей налоговой службы.

ТАКСА (от лат. *taxare* — «оценивать») — четко установленная (государственными органами или органом самоуправления) расценка (цена) товаров (или работ, услуг).

ТАКСАЦИЯ (от лат. *taxatio* — «оценка, установление таксы»):
1) установление размера цены на тот или иной вид товара, а также установление тарифов на различные услуги;
2) таксация леса — учет леса, его всесторонняя материальная оценка и составление технической характеристики древесины, прироста и объема отдельных деревьев и их частей и т. д.

ТАКСИРОВКА ГРУЗА — совокупность платежей за перевозку груза, начисленная в соответствии с тарифом.

ТАКСИРОВКА ДОКУМЕНТОВ (англ. *price-fixing)* происходит, когда необходимо провести денежную оценку хозяйственных операций, существующих в документах, так как многие бухгалтерские документы содержат только натуральные показатели. При таксировке в таких документах проставляются цены и суммы.

ТАКТИКА МАРКЕТИНГА разрабатывается компанией для реализации намеченных целей в исследовании рынков и товаров на заданный отрезок времени.

Формирование тактики маркетинга зависит от намеченной стратегии службы маркетинга и динамично развивающейся ситуации на рынке. Основными направлениями тактических целей маркетинга являются: достижение гарантированной прибыли, активное поведение коммерческих служб на рынке, быстрое реагирование на какие-либо изменения ситуаций, поддержание инициатив работников, принятие незамедлительных мер в ответ на действия конкурентов, ориентирование своих действий на запросы потребителей.

ТАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ — проведение переговоров с помощью запланированных заранее вопросов, выстроенных в определенной последовательности, для достижения конкретной цели.

ТАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ — схема осуществления тактических решений, полностью зависящая от стратегии, которая подразделяется на наступательную стратегию, предполагающую в качестве тактических решений значительные инвестиции, и оборонительную стратегию, базирующуюся на снижении издержек, развитии сервиса, дифференциации продуктов.

ТАЛЕР (от нем. *Taler)* — золотая или серебряная монета, которая была впервые отчеканена в 1518 г. в Богемии из серебра и составляла 28 г. С 1555 г. талер — денежная единица северных германских государств, позднее нашла свое применение в Пруссии и Саксонии. В 1871 г. 1 талер в Германии был равен 3 золотым маркам, а в 1907 г. был изъят из обращения. С некоторыми изменениями название «талер» стало применяться к крупным серебряным монетам таких стран, как Италия (таллеро), Нидерланды (даалдер), Испания (далеро), США (доллар) и др.

ТАЛОН (фр. *talon)* — 1) вид контрольного документа, дающего право получить доступ куда-либо или же разрешение на проход в определенное место; 2) часть какого-либо документа, который определяет его или же остается после отделения, так называемый отрывной талон (корешок квитанции, расписки или чека в чековой книжке).

ТАЛОН НА ПИТАНИЕ — талон, который выдается сотрудникам фирмы из расчета по одному на рабочий день, что позволяет им получать питание в конкретной столовой. Талон используется иногда в качестве дополнительных льгот. Такой талон полностью или частично оплачивается работодателем, и такая доплата освобождается от взносов в фонды социального обеспечения.

ТАЛЬМ АН (от англ. *tallyman* — «контролер, счетчик») — лицо, совершающее подсчет товара (груза) при погрузке и выгрузке, при приеме и сдаче грузов, как правило, в порту.

Необходимость тальманов

Обычно услугами тальмана пользуются в случае, когда необходимо принять и сдать груз, перевозимый по счету грузовых мест. В крупных зарубежных портах действуют целые организации присяжных тальманов. Тальман оформляет учетный грузовой документ — тальманскую расписку (от англ. *tallyman's receipt* — «получение, расписка»), в которой записано количество груза и его состояние при приеме на судно или сдаче в порту назначения. Работа тальманов и составленные ими документы по учету грузов оказывают неоценимую помощь при возникновении претензий и исков, связанных с недостачей груза.

ТАМГА (от тюрк.) — 1) знак (тавро) принадлежности к родовой собственности в монгольском родовом обществе. К ней они относили: деревья, оружие, кожу (шкуру) животных и др.; 2) денежный налог, установленный в некоторых странах Востока и в России после татаро-монгольского нашествия XIII в. и взимавшийся при наложении

клейма на товар. Впоследствии тамгой стали называться удостоверения об уплате некоторых торговых сборов, взимавшихся при передвижении товаров; отсюда применение этого слова и его производных к сборам, называемым таможенными. Существовал до XVI—XVII вв.

ТАМОЖНЯ (от тюрк, тамга) — государственная служба, которая следит за соблюдением законодательства об импорте, экспорте и транзите товаров через страну и собирающая в связи с этими операциями пошлины и другие налоги.

Организация таможни в РФ

Таможня в РФ — это базовое звено единой системы таможенных органов. Таможни и их подразделения формируют по территориальному принципу, т. е. они осуществляют свою деятельность на территории того подведомственного региона, который был определен государственным таможенным комитетом РФ. При таможне функционируют центры таможенного оформления, осуществляющие все операции, связанные с оформлением товаров, прибывающих по железнодорожным и автогрузовым путям, а также личного автотранспорта физических лиц и отдельно следующего багажа.

Специализация таможен

Территориальный принцип организации и работы таможен не исключает узконаправленной специализации отдельных таможен и их подразделений на осуществление специфических, наиболее сложных видов деятельности, выполнение таможенного дела при особых обстоятельствах. Так, создание энергетической таможни позволило повысить эффективность таможенного контроля при перемещении энергоносителей через границу. В связи с возрастанием объема работы по таможенному оформлению и контролю подакцизных товаров в Московском регионе создана акцизная таможня. Для более существенной работы в подчинении таможен имеются таможенные посты, находящиеся на территории подведомственного региона.

Подразделения таможен

В зависимости от территориального расположения таможни и таможенные посты подразделяются на пограничные и внутренние. К пограничным относятся те таможни или их подразделения, которые размещаются в местах пересечения транспортных магистралей с границами государства, например в аэропортах, морских и речных портах. К ним относятся и пункты пропуска (перехода) всех видов автотранспорта через границу страны. В первую очередь они фиксируют прохождение товаров через границу и сообщают об этом во внутреннюю таможню, которая осуществляет таможенный контроль пассажиропотока. К внутренним относятся таможни и их подразделения, расположенные на таможенной территории страны в том месте, где собирается большое количество участников внешнеэкономической деятельности (получателей и отправителей грузов). Ими осуществляются непосредственно на местах таможенное оформление товаров и контроль за их доставкой, сборы таможенных платежей и другие таможенные процедуры. Подобные таможенные структуры создаются при крупных железнодорожных узлах, промышленных и добывающих предприятиях, в административно-территориальных центрах.

ТАНТЬЕМА (от фр. *tantieme* — «часть, доля») — вознаграждение, дающееся в качестве дополнительной премии, выплачиваемой из чистой прибыли промышленных, торговых, банковских предприятий, которую начисляют членам их правлений, директорам, высшим служащим и др.

ТАРА (от ит. *tara)* выполняет функции размещения и упаковки товара, обеспечивает его защиту от потери качества и рекламирует его потребительские свойства и другие характеристики. Тара является емкостью для транспортировки товара, сохраняющей его качественно и количественно и обеспечивающей также возможность погрузочно-разгрузочных работ. Наконец, тара выполняет функции тары-оборудования, в котором товары размещаются в расфасовочном виде и располагаются в торговом зале для продажи.

Классификация тары:

1) по материалу изготовления — деревянная, тканевая, картонная, бумажная, металлическая, из синтетических материалов, стеклянная, из хвороста, щепы, дранки, комбинированная;
2) по функциональному назначению — транспортная и потребительская. Функция транспортной внешней тары — защищать сохранность товара при транспортировке и хранении. Потребительская внутренняя тара обеспечивает сохранность расфасованного товара от производства до потребителя;
3) по конструктивным особенностям — неразборная, разборная, складная и разборно-складная. Наиболее широкое распространение в практике получила неразборная тара;
4) по длительности обращения (это относится к транспортной и потребительской таре) — разовая и многооборотная. Основная часть тары является многооборотной и после высвобождения подлежит возврату поставщику или тарособирающей организации;
5) по принадлежности — залоговая и инвентарная. Залоговой называют тару, стоимость которой входит в стоимость товара. Она принадлежит промышленности, и возврат ее осуществляется потребителем. Залоговая тара — это стеклянная посуда различной емкости. Инвентарная тара предназначена для доставки отдельных групп товаров от поставщика в розничную торговую сеть. При доставке товара в инвентарной таре розничное торговое предприятие выплачивает промышленности ее стоимость. Это стимулирует возврат такой тары. Инвентарная тара может принадлежать предприятиям промышленности, оптовым базам и различным предприятиям. К ней относятся фляги для молока, лотки для хлеба, металлические цистерны для торговли квасом, молоком, металлические бочки для растительного масла. Такая тара должна иметь маркировку, инвентарный номер, знак принадлежности организации;
6) по степени жесткости конструкции, т. е. способности тары к сопротивлению внешним воздействиям и сохранению своей первоначальной формы, — жесткая, мягкая, полумягкая;

Требования, предъявляемые к таре:

1) сохранность товаров;
2) возможность многократного использования;
3) невысокая стоимость.

ТАРГЕТИРОВАНИЕ (от англ. *target* — «цель») — целенаправленные действия в случае необходимости контролировать прирост денежной массы, находящейся в обращении и выданной в кредит, действия, которых придерживаются в своей политике центральные банки государств. Таргетирование получило распространение в 1970-е гг. под влиянием резкого усиления инфляции, нарастания кризисных процессов в капиталистической экономике, вызвавших кризис кейнсианских методов денежно-кредитного регулирования. Теоретическим обоснованием таргетирования 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.

ТАРИ — денежная единица в нижней Италии, во времена норманнов была равна 1 руб. 13 коп., позднее тари в Сицилии была серебряной монетой, составляла 1/10 дуката и была равна 16 коп. На Мальте тари была еще мельче, но чеканилась из золота и серебра.

ТАРИФ (фр. *tarif)* — величина, ставка денежной оплаты услуги, предоставляемой гражданам и предприятиям со стороны государства, коммерческих организаций, компаний, фирм; разновидность государственных плановых цен. Само слово «тариф» происходит от испанского города Тарифа, находящегося в Андалузии вблизи Гибралтара; в нем арабы во время своего владычества в Испании взимали сборы с проходящих судов по особым расчетным таблицам.

Виды тарифов

Существуют транспортные, телефонные тарифы, тарифы оплаты за электроэнергию, газ, отопление. Тарифом также называют денежные ставки оплаты труда.

ТАРИФ АВТОНОМНЫЙ — вид таможенного тарифа, установленный правительством страны согласно закону в односторонне порядке, без учета интересов других государств. Со ставок автономного тарифа делаются скидки странам, с которыми заключены особые торговые договоры или конвенции. Преимуществом автономного таможенного тарифа являются наивысшие ставки в отличие от договорного тарифа.

Тариф дискриминационный (англ. *discriminating tariff)* — разновидность тарифа, при котором на импортные товары устанавливаются разные ставки в зависимости от страны — изготовителя данного товара.

Запрещение дискриминационных тарифов

Дискриминационные тарифы нарушают структуру международной торговли и противоречат основным принципам ВТО, что является основанием для повсеместного запрещения дискриминационных тарифов.

ТАРИФ ЗАПРЕТИТЕЛЬНЫЙ (англ. *prohibitive tariff)* распространяется на ввозимый импорт, на который устанавливаются высокие ставки тарифных пошлин (20% и более к цене товаров), для того чтобы ограничить наводнение внутреннего рынка импортным товаром определенного назначения.

ТАРИФ ИМПОРТНЫЙ — размер налога с единицы импортируемого товара в месте его поступления в страну.

Результат введения тарифа на импорт

Его введение приводит, как правило, к сокращению спроса на импорт, что делает товар национального производства более привлекательным для потребителя. Поставщик может попытаться компенсировать образовавшийся дисбаланс в соотношении показателей прибыли и выручки от продаж путем сокращения процента к цене реализации (маржи, прибыли), повышения эффективности собственного производства и снижения текущих издержек или организации самостоятельного производства у импортера.

Запрет введения тарифа на импорт

Введение импортного тарифа не поощряется, а отчасти и напрямую запрещается соглашениями, заключенными в рамках Всемирной торговой организации. Импортные тарифы могут вводиться в виде налога на стоимость (адвалорный тариф), т. е. с начислением определенного процента на цену импортируемого товара, в виде специфической пошлины, если к цене товара добавляется фиксированная сумма независимо от его стоимости.

ТАРИФ ЛЬГОТНЫЙ — устанавливается на отдельные виды услуг в пониженном по сравнению с общими (обычными) тарифами размере в целях сглаживания неравномерности нагрузки или повышения доступа потребителей к отдельным социально значимым услугам.

Например, многие междугородние телефонные станции устанавливают пониженные тарифы на разговоры в вечернее и ночное время, выходные и праздничные дни, что способствует переносу части нагрузки с дневного рабочего времени и сглаживает ее неравномерность. Понижающие коэффициенты к обычным тарифам устанавливаются каждым акционерным обществом электросвязи по согласованию с регулирующим органом в зависимости от степени неравномерности нагрузки и экспериментальной или экспертной оценки влияния введения льготных тарифов на общий уровень доходов за междугородние телефонные разговоры. Практика показывает, что даже значительное снижение тарифов в часы спада нагрузки не приводит к существенному сокращению доходов за счет активизации обмена в периоды действия льготных тарифов.

Задачи введения льготного тарифа

При этом решаются две важные задачи: во-первых, лучше используются производственные мощности предприятий, а во-вторых, предоставление междугородних разговоров по сниженным тарифам делает их более доступными для пользователей и способствует повышению степени удовлетворения потребностей в данном виде услуг. Другая часть льготных тарифов обусловлена действующим законодательством, в соответствии с которым некоторые категории пользователей имеют льготы на *те* или иные виды услуг.

ТАРИФ НАЛОГОВЫЙ — ставка, определяющаяся в денежном эквиваленте или в процентах, по которой облагаются различные товары, предоставляемые услуги и прочее, наиболее распространенным налоговым тарифом является таможенный тариф.

ТАРИФ НАУЧНЫЙ — тарифная система, которая преследует не экономические, а скорее политические цели, такие как национальная независимость или обороноспособность, при минимальных издержках для общества.

Это происходит путем минимизации затрат на получение каждой выгоды с помощью регулирования структуры тарифных ставок с целью выравнивания отношений предельной выгоды к предельным издержкам для каждой защищаемой отрасли промышленности и максимизации выгод от протекционизма путем выбора общего уровня тарифов, при котором предельная величина выгод равна предельным издержкам от протекционизма.

ТАРИФ ОПТИМАЛЬНЫЙ — тариф, максимизирующий благосостояние страны или получаемую ее полезность.

Последствия ввода оптимального тарифа

Если ценовая эластичность предложения иностранного товара или услуг не является бесконечной, то обычно страна может улучшить условия торговли введением тарифа на импорт этого товара, поскольку падение спроса на импортный товар вызовет падение мировой цены на него. Вводящая тариф страна уменьшает объем торговли, но улучшает ее условия. Оптимум достигается тогда, когда выгоды, получаемые от улучшения условий торговли, компенсируют потери от уменьшения ее объема. Налог на экспорт товара из страны оказывает такое же влияние на благосостояние, если иностранный спрос на товар не эластичен по цене.

Главной трудностью, связанной с установлением оптимального экспортного тарифа или налога на экспорт, является опасность принятия ответных мер.

ТАРИФ СТРАХОВОЙ представляет собой денежную плату страхователя (ставку страхового взноса) с единицы страховой суммы или объекта страхователя либо процентную ставку от совокупной страховой суммы на определенную дату.

Цель страхового тарифа

Основными целями при начислении страховых тарифов являются определение и покрытие вероятной суммы ущерба, которая приходится на каждого страхователя или на единицу страховой суммы. Если в ходе исчисления страхового тарифа выявляется вероятный ущерб, то происходит распределение ущерба между страхователями. Страховой тариф обеспечивает установление и ограничение объемов страховой ответственности страховщика. Иначе говоря, страховой тариф представляет собой критерий страхового фонда, гарантирующий безубыточное проведение страховой деятельности.

Задачи страхового тарифа

Лицо, проводящее страхование, стремится решить двойную задачу: при минимальных тарифах, доступных для широкого круга страхователей, обеспечить значительный объем страховой ответственности. Если тариф страховой рассчитан правильно, то устанавливается необходимая финансовая стабильность страховых операций (устойчивое равновесие доходов и расходов либо превышение доходов над расходами) и происходит изъятие незначительной части доходов страхователей в виде страховых взносов. Следовательно, с помощью научно обоснованных страховых тарифов обеспечивается оптимальный размер страхового фонда как необходимое условие развития страхового дела.

Международная трактовка

В международной практике тариф страховой, который составляет основу страхового взноса (платежа, премии), называется брутто-ставкой. Брутто-ставка подразделяется на: нетто-ставку и нагрузку к нетто-ставке. Нетто-ставка предназначена для формирования основной части страхового фонда, которая используется для выплат страхового возмещения. Нагрузка необходима для покрытия затрат на проведение страхования, т. е. для накладных расходов страховщика. Нагрузка составляет меньшую часть брутто-ставки (в зависимости от формы и вида страхования она колеблется от 9 до 40%). Таким образом, страховой тариф представляет собой идеальный гарант страхового фонда, обеспечивающий безубыточное (или выгодное) проведение страхования.

ТАРИФ ТАМОЖЕННЫЙ — систематизированный свод таможенных пошлин с наименованием облагаемых и не облагаемых ими товаров и указанием ставок и таможенной пошлины на единицу данного товара, а также перечнем товаров, запрещенных к ввозу, вывозу и транзиту. Является самым широко распространенным таможенным ограничением.

Цель таможенного тарифа

Таможенный тариф может быть нацелен на увеличение поступлений в государственный бюджет (фискальный тариф) или на отстаивание интересов отечественных фирм (протекционистский тариф — высокая таможенная пошлина на ввозимые готовые изделия).

Структура таможенных тарифов

Структура таможенных тарифов создана в соответствии с гармонизированной систе-

мой описания и кодирования товаров (таможенные тарифы России — в соответствии с ТН ВЭД), т. е. в ней сгруппированы товары в зависимости от степени обработки (готовые изделия, полуфабрикаты и сырье), а также по признакам исходных материалов (минерально-сырьевые, сельскохозяйственные и т. п.).

ТАРИФ ЭКСПОРТНЫЙ (англ. *export tariff)* — разновидность налога, используемого для государственного регулирования экспортных поставок конкретных товаров предприятиями и организациями.

Применение экспортного тарифа в РФ

В РФ в настоящее время использование экспортного тарифа исходит из задачи обеспечить защиту российского рынка от неконтролируемого экспорта товаров, являющихся базой экспортного потенциала и гарантирующих основную долю валютных поступлений.

ТАФТА-ХАРТЛИ ЗАКОН *(taft-hartley act)* — федеральный закон, принятый в США в 1947 г., который означал переход от правительственной поддержки профсоюзов к правительственному регулированию их деятельности.

Положения закона

Положения этого детально разработанного законодательного акта можно разделить на три группы:

1) запрещающие некоторые виды нечестных действий со стороны профсоюзов;
2) устанавливающие статус и гарантирующие профсоюзу безопасность;
3) запрещающие забастовки, угрожающие здоровью и благополучию нации.

ТАЭЛЬ — денежно-весовая единица Восточной Азии и Китая, выбывшая из оборота этих стран в связи с отсутствием потребности. То же, что лян. Как весовая единица таэль возник в III в. до н. э. С V—VI вв. н. э. применялся главным образом при взвешивании серебра и золота. В условиях существования в Китае серебряной валюты (XIV—XIX вв.) таэль стал основной денежной единицей, делившейся на 10 мао и 100 фыней. 1 таэль = 1 лян = 8 русских золотых = 10 цян (чин) = 100 фынь = 1000 ли. В зависимости от того, в каком месте употребляется и для чего предназначена, денежная единица включала 170 видов таэлей с разным процентным содержанием серебра. С марта 1933 г. был принят закон об унификации денежной системы, и таэль был отменен как денежная единица. Хотя она применяется в КНР в качестве одной из весовых единиц (31,2 г). В денежных расчетах 1 таэль приравнивается 2 серебряным руб.

ТВОРЕЦ:

1) крупный бизнесмен, коммерсант, отличающийся реализацией больших и часто неожиданных проектов, приносящих высокую прибыль;
2) человек творческого склада, преуспевающий в бизнесе.

ТЕЗАВРАЦИЯ (от греч. *thesauros* — «сокровище») — процесс накопления населением ценностей и прежде всего денежных средств.

Различают тезаврацию *естественную*, предполагающую накапливание денег на случай непредвиденных обстоятельств, на покупку дорогостоящих товаров и связанную с различными видами сбережения денежных средств с целью получения процентов по вкладам и прочее, и *вынужденную*, возникающую при отсутствии товарного покрытия (является характерным признаком скрытой инфляции). В экономической литературе встречаются определения таких процессов, как тезаврация денег и тезаврация золота.

Виды тезаврации

Тезаврация денег — накопление денежных средств (ранее — залога) населением, предназначенное для непредвиденных расходов, или же изъятие их из обращения в случае отсутствия товарного положения, в этом виде тезаврация приобретает характер отложенного спроса.

Тезаврация золота — приобретение частными лицами накопленного золота в форме слитков, монет, простейших ювелирных изделий в целях страхования сбережений от инфляционного обесценивания, а также в периоды социальных потрясений, глубоких экономических и политических кризисов, когда существует угроза потери накопленного капитала. В широком понимании под тезаврацией подразумевается создание золотого запаса центральными банками, казначействами и специальными фондами. В условиях золотого стандарта тезаврированное золото служило резервным фондом денежного обращения, металл поступал в оборот при увеличении потребности в деньгах и изымался из обращения за счет тезаврации золота, когда потребность в них сокращалась.

При *детезаврации* — накопленные средства вкладываются в инвестиционные проекты и используются в потреблении.

ТЕЗИС О КОНВЕРГЕНЦИИ (от лат. *convergens* — «сходящийся») — главная мысль концепции о конвергенции, заключающаяся в том, что социалистическая и капиталистическая экономики отклонились от своих классических форм и эволюционируют в сторону возрастающего сходства способов действия, мышления, организационных структур и методов.

Автор гипотезы о конвергенции

Гипотеза о конвергенции двух систем впервые была высказана Я. Тинбергеном и в дальнейшем развилась в теорию неизбежной конвергенции на основе одинаковых для обеих систем процессов технического прогресса.

Опровержение теории конвергенции

События в Восточной Европе в конце 1980-х гг. можно рассматривать как опровержение теории конвергенции: то, что казалось проявлением конвергенции, было общим движением в сторону капиталистической формы организации экономики.

ТЕЙЛОРИЗМ — система организации труда и управления производством, названная по имени ее основателя — американского инженера Ф. У. Тейлора (1856—1915), рассматривавшего управление как «искусство знать точно, что предстоит сделать и как сделать это самым лучшим и дешевым способом». Он с помощью хронометража и тщательного изучения движений рабочего, соответствующего подбора оборудования и инструмента устанавливал для каждого вида работ и каждой операции единственный в этих условиях, самый рациональный способ их выполнения. При этом отбирались самые необходимые движения, а все лишнее и бесполезное устранялось. Для поощрения высокопроизводительного труда использовались экономические стимулы — особая система сдельной заработной платы, штрафы и т. п. Выполнению и перевыполнению установленного задания способствовали и планирование труда до мельчайших подробностей, тщательный инструктаж рабочих.

Сущность тейлоризма

Сущность тейлоризма как теории научного управления заключается в регламентации трудовых процессов, компетентном руководстве и действенной системе материального стимулирования. Он сумел теоретически обосновать и практически показать преимущество комплексного подхода к совершенствованию организации производства и управления, ему принадлежит заслуга в разработке и реализации принципов функциональной системы управления. Основы системы научного управления он резюмировал следующим образом: научный подход вместо привычных традиционных навыков; взаимопонимание вместо противоречий; системный подход к делу вместо индивидуальной работы; наращивание темпов производительности вместо ее ограничения; стремление развивать у каждого отдельного работника максимальную работоспособность и материальное благополучие.

Качества идеального работника

Им было определено девять качеств, которые должны присутствовать у идеального работника: ум, образование, специальные или технические познания, физическая ловкость и сила, такт, энергия, решительность, честность, рассудительность и здравый смысл, крепкое здоровье. Следует иметь в виду, что Ф. У. Тейлор разработал свою систему в условиях, когда производственный успех зависел в первую очередь от самого работника, его физических усилий. На предприятиях, использовавших эту систему, средняя производительность труда удваивалась за 3 года. И хотя в современной экономике на первом плане оказалась техника, эту систему по-прежнему принимают за основу при рационализации производства, особенно широко используют на предприятиях с повторяющимися операциями.

ТЕКУЧЕСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ (КАДРОВ) — это увольнение работников по обстоятельствам, которые не связаны с общегосударственной и производственной необходимостью.

Коэффициенты и показатели

Измеряется коэффициентом текучести — относительным показателем (в процентах) выбытия работников с предприятия по неуважительным причинам (самовольно оста-

вивших работу, уволенных вследствие нарушения трудовой дисциплины и непригодности к выполнению порученных обязанностей, по собственному желанию, с разрешения администрации и т. п.). Определяется он отношением абсолютного количества уволенных по неуважительным причинам к среднесписочному числу работников за анализируемый период (месяц, квартал, год). Изменение численности работников характеризуют два показателя:

1) оборот кадров — отношение числа всех уволенных (оборот по увольнению) или вновь принятых (оборот по приему) за конкретный период к среднесписочной численности работающих за этот же период;
2) сменяемость — процентное отношение меньшего из двух чисел, которые соответствуют количеству принятых или уволенных с предприятия за определенный период, к среднесписочной численности.

В ряде случаев прием новых работников связан с расширением деятельности предприятия, а увольнение может быть следствием прекращения сезонных и временных работ, перевода с одного предприятия на другое или ухода работников по не зависящим от предприятия причинам (например призыв в армию). Эти изменения численности работников составляют необходимый оборот. Оборот же по другим причинам и представляет собой текучесть рабочей силы (кадров).

Причинами высокой текучести могут быть: падение уровня оплаты труда ниже показателей на местном уровне; психологический дискомфорт, возможно, вызываемый неэффективным или авторитарным стилем руководства; благоприятная экономическая ситуация, представляющая широкий выбор трудоустройства.

Характерные следствия высокой текучести: значительные расходы на частый набор и подготовку новых работников, снижение производительности в период адаптации новичков; сложность организации командной работы в условиях постоянной смены членов самой команды и др.

ТЕЛЕМАРКЕТИНГ (от греч. *tele* — «вдаль, далеко» и англ. *marketing* — «рынок», иначе говоря, «прямой маркетинг по телефону») — сбыт товаров и услуг с помощью средств коммуникации, а также телемаркетинг — можно использовать, чтобы получить информацию того или иного рода или включить как вспомогательное средство для сопровождения рекламной компании (чаще всего к адресной почтовой рассылке).

Виды услуг телемаркетинга

С помощью телефонного маркетинга можно предлагать услуги непосредственно от лица компании потенциальным клиентам, в том числе он позволяет сразу оценить достаточный уровень заинтересованности в данном коммерческом предложении и получить нужную информацию об уже заинтересовавшихся фирмах. Путем телемаркетинга можно донести информацию о новых услугах как до реальных, так и до потенциальных клиентов, узнать разного рода информацию о предприятиях, принадлежащих к интересующей категории. Кроме того, отдел телемаркетинга предоставляет такую услугу, как горячая линия по приему входящих звонков. Это применение услуг *call-center* практикуется тогда, когда необходима массовая выдача определенной справочной или дополнительной информации. Такая ситуация может произойти после выпуска рекламы в СМИ, что вызовет у потенциальных клиентов однородные вопросы по уточнению какой-либо информации. Всех позвонивших консультирует оператор данной горячей линии. Если возникают сложные вопросы, о которых оператор недостаточно осведомлен, эта информация передается сотруднику компании, и уже он более подробно консультирует звонящего. Так можно существенно сэкономить полезное рабочее время сотрудников компании. Для организации телемаркетинга с заказчиком согласовывается база фирмы, с которой будет осуществляться телефонный обзвон, при этом база может предоставляться как заказчиком телемаркетинга, так и самой компанией. Точный сценарий разговора оператора при этом согласовывается.

Функциональные возможности

У телефонного маркетинга есть несколько функциональных возможностей. Это несложный телефонный маркетинг, который используют для того, чтобы получить общую информацию о компании и контактных лицах, и сложный телемаркетинг, использующийся для анализа рынка с помощью социологических опросов. Сейчас для этих целей активно применяется Интернет — Всемирная компьютерная сеть. Его используют как для рекламы, так и для заключения коммерческих сделок.

ТЕЛЕФОНИСТКА — работник телефонной станции, здания, обладающего комплексом технических средств, необходимых для коммутации каналов связи телефонной сети. На время телефонных переговоров на данной станции осуществляется соединение определенных телефонных каналов (абонентских и соединительных линий) и их разъединение по окончании переговоров. Телефонные станции по способу коммутации разделяют на ручные и автоматические (АТС).

В экономической литературе часто этот термин используется для характеристики работника фирмы, обычно внештатного, функционирующего в качестве диспетчера по приему заказов на домашнем телефоне или для обзвона клиентов по списку.

ТЕЛЬ-КЕЛЬ (от фр. «таким, какой он есть или будет») — способ определения качества товара, применяющийся в международной практике. Покупатель принимает товар независимо от его качества, только бы он соответствовал своему наименованию. Как правило в таких условиях запродажных сделок груз подлежит осмотру до отгрузки и выдается сертификат о качестве.

ТЕМП ИНФЛЯЦИИ — годовой темп повышения общего уровня цен в течение определенного периода времени, выраженный в процентах.

ТЕМП ИНФЛЯЦИИ РАВНОВЕСНЫЙ — полностью предсказанный темп инфляции.

ТЕМП ПРИРОСТА — статистический показатель, с помощью которого вычисляют характеристику относительной скорости изменения уровня динамического ряда. Темпом прироста называется отношение абсолютного прироста к предыдущему или начальному уровню, выраженное в процентах. Темп прироста также рассчитывают по показателям темпа роста. Для этого надо от темпа роста отнять 100 или от коэффициента роста — 1, а в последнем случае получим коэффициент прироста $K_{пр}$.

Темпы прироста рассчитываются по следующим формулам.

Цепной $T_{пр} = (Y_i - Y_{i-1})/Y_{i-1} = T_{р.ц} - 100$ или $(K_{р.ц} - 1) \times 100$.

Базисный $T_{пр} = (Y_i - Y_0) / Y_0 = T_{р.б} - 100$ или $(K_{р.б} - 1) \times 100$.

Абсолютное значение одного процента прироста показывает, какому количеству единиц соответствует изменение уровня ряда на 1% по сравнению с предшествующим уровнем. Средний темп прироста (коэффициент) находится по формуле:

$$T_{пр} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_{i-1}}} - 1,$$

где n — число ряда динамики.

ТЕМП ПРИРОСТА ЗАНЯТЫХ — рассчитываемая ежемесячно в процентах численность вновь принятых за данный месяц работников к общей занятости. Этот показатель — важный опережающий индикатор деловой активности.

Первоначальный рост потребности в рабочей силе покрывается за счет сверхурочных работ. Когда же высокий уровень потребности в рабочей силе становится устойчивым, осуществляется прием новых работников. Обратный порядок событий происходит тогда, когда начинается сокращение потребности в рабочей силе.

Темп прироста занятых США

Численность работников, ежемесячно покидающих рынок труда, и численность работников, ежемесячно принимаемых на работу, составляют приблизительно от 4—5% работников обрабатывающей промышленности США.

ТЕМП РОСТА — относительный статистический и плановый показатель, с помощью которого вычисляют характеристику относительной скорости изменения уровня динамического ряда. Темпом роста называют отношение данного уровня явления к предыдущему или начальному, выраженное в процентах.

Разновидность темпов роста

Темпы роста, вычисленные как отношение данного уровня к предыдущему, называются цепными, а к начальному — базисными.

Темпы роста вычисляются по формулам:

цепной — $T_р = \frac{Y_i}{Y_{i-1}} \times 100$;

базисный — $Tj = \frac{Y}{Y_o} \times 100$,

где Y_t — текущий уровень ряда;

Y_{t-1} — уровень, предшествующий Y_t;

Y_o — начальный уровень ряда.

Если темпы выражены в виде простых отношений, т. е. база сравнения принимается за 1, а не за 100%, то полученные показатели называются коэффициентом роста.

ТЕМП РОСТА ГАРАНТИРОВАННЫЙ — это темп экономического роста, при котором ведущие предпринимательскую деятельность фирмы считают целесообразными принятые ими ранее инвестиционные решения; смысл этих адекватных решений заключается в том, что размеры (резервного) капитального запаса идеально соответствуют тем, что необходимы для производства дополнительной продукции.

Автор гарантированного темпа роста

Это обобщенная макроэкономическая прогнозная величина, которую вывел Р. Харрод в своей математической модели динамического равновесия. Данная величина в условиях научно-технического прогресса остается приблизительно одинаковой на промежутке достаточно долгого периода времени.

ТЕМП РОСТА ЕСТЕСТВЕННЫЙ. Р. Харрод ввел в литературу, посвященную проблемам экономического роста, другое понятие — «естественный, достигающий предела (ceiling) темп роста». Это темп роста, определяющийся в условиях полной занятости темпом роста предложения труда и темпом роста производительности труда, и есть не что иное, как сумма этих величин. Иначе говоря, естественный темп — это максимальный темп роста, достигаемый экономикой при заданных возможностях расширения предложения труда и повышения его производительности. Во избежание недоразумений, которые может вызвать термин «естественный», необходимо подчеркнуть, что в модели Харрода (в противоположность другим моделям) этот темп роста складывается не в результате свободного взаимодействия рыночных сил — речь идет лишь о максимальных темпах расширения производства. Нужно также отметить, что естественный темп роста — это темп роста экономики именно в условиях полной занятости в отличие от гарантированного, или равновесного, темпа экономического роста, основное условие которого — хозяйственное развитие при полной загрузке производственных мощностей.

ТЕМП ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ГАРАНТИРОВАННЫЙ — темп роста национального дохода, который обеспечивает равенство сбережений и запланированных инвестиций во времени и который реализует кейнсианскую идею о равновесном национальном доходе в динамических условиях.

Определяется гарантированный темп экономического роста как частное от деления предельной склонности к сбережению на приростную капиталоемкость и образует, таким образом, центральный элемент модели.

ТЕНДЕНЦИЯ (от лат. *tendere* — «направляться, стремиться») — устойчиво наблюдаемые соотношения, признаки, свойства, характерные для экономической системы, экономики страны, предприятия, фирмы, показателей доходов, расходов, потребления семей, спроса и предложения на рынке товаров и услуг, выявленные в результате экономического анализа; сложившаяся направленность экономических процессов. Основываясь на тенденциях, можно делать прогнозы о ходе экономических процессов в будущем, выводить экономические показатели.

ТЕНДЕНЦИЯ РЫНКА — устойчивая склонность к изменению или сохранению уровня цен, спроса на рынке.

ТЕНДЕР (от англ. *tend* — «обслуживать»):

1) размещение заказов на закупку на мировом рынке оборудования или привлечение подрядчиков для сооружения комплектных объектов, выполнение других работ, включая оказание инжиниринговых (консультационных, строительных, технологических, комплексных) услуг в конкурсной форме, условия которой объявляются заранее. На тендер выставляются, как правило, крупные объекты (заказы), включающие большой объем работ;
2) письменное предложение, изложенное как заявление о подписке на ценные бумаги, о намерении поставить товары или заключить контракт;
3) цена на товар, которую предлагает производитель, исходя из уровня цен, предложенных его конкурентами.

Виды торгов

Торги бывают открытыми (тендер открытый) и закрытыми (тендер закрытый). *Открытые торги* — торги, для участия в которых приглашаются все желающие фирмы и организации. О проведении открытых торгов становится известно из объявлений в периодической печати. Чем больше число участвующих в торгах, тем больше конкуренция, что позволяет разместить заказы на лучших условиях.

Закрытые торги — торги, для участия в которых приглашается строго фиксированное число фирм и консорциумов. О проведении закрытых торгов периодическая печать не публикует никаких объявлений.

ТЕНЕВАЯ ЦЕНА — примерная или выставленная цена (стоимость) товара или услуги, когда эту цену (стоимость) нельзя определить точно в связи с отсутствием рынка товара или услуги либо из-за больших отклонений на существующем рынке. Условное начисление цены (стоимости) — это наилучший способ подсчета цены (стоимости), которая существовала бы, если бы существовал нормальный рынок.

Применение теневой цены

Теневая цена иногда используется в торговле внутри компании. Факторы производства подразделения «В» являются одновременно объемом производства подразделения «А». Два подразделения вполне могут не знать эквивалентной рыночной цены, поскольку открытого рынка этого продукта не существует (например полуфабрикатов, комплектующих деталей или услуги руководителей). Сделка оценивается по теневой цене, которая обычно основана на подсчитанных издержках плюс прибыльность задействованного капитала.

В линейном программировании теневые цены используют, выставляя гипотетические цены для малых и трудно находимых источников производства. Это показывает, какую дополнительную прибыль предприятие сможет получить, используя дополнительную единицу каждого целиком использованного ресурса.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА — особое наименование неафишируемых экономических процессов, скрываемых их участниками, не поддающихся контролю со стороны государства или общества и не фиксирующихся официальной статистикой. Со стороны производства это невидимые процессы распределения, обмена, потребления товаров и услуг, экономические отношения, в которых проявляется заинтересованность отдельных лиц или групп людей.

Элементы теневой экономики

Теневая экономика включает:

1) криминогенную, нарушающую закон деятельность;
2) скрытую деятельность, направленную на сокрытие доходов экономическими субъектами в целях избежания уплаты налогов или в связи с нежеланием придавать известность своей деятельности.

Следует отличать теневую от невидимой экономики, к которой принято относить не подлежащую учету деятельность в личном домашнем хозяйстве, семейный бизнес.

ТЕНЕВИК — деятель подпольного бизнеса в теневой экономике.

ТЕНЕВОЙ КАЛЕНДАРЬ — зарегистрированные ценные бумаги, выпущенные в США без объявления даты их предложения.

ТЕОРЕМА КОУЗА-СТИГЛЕРА — частные и общественные издержки (учитывающие издержки третьих лиц) будут равны при нулевых трансакционных издержках и четком установлении прав собственности вне зависимости от распределения этих прав между экономическими субъектами.

По теореме Коуза-Стиглера, положительные и отрицательные побочные результаты не требуют вмешательства со стороны государства в тех случаях, когда:

1) права собственности строго определены;
2) вовлечено незначительное количество людей;
3) стоимость сделки очень мала.

При данных обстоятельствах роль государства должна быть сведена к поощрению соглашения между заинтересованными лицами или группами. Поскольку на кону стоят экономические интересы сторон, то соглашение между ними позволяет найти оптимальное решение проблемы побочных результатов с помощью переговоров. Право собственности устанавливает цену побочно-

го результата, создавая вмененные издержки для той и другой стороны. Вследствие этого у них возникает насущная необходимость поиска таких путей, которые позволят найти решение проблемы побочных результатов.

ТЕОРЕМА РИКАРДО. Давид Рикардо (1772—1823) — представитель классической политэкономии.

Суть теоремы

В независимости от того, финансируются ли государственные расходы за счет паушального налога (единовременного вознаграждения за право пользования предметом лицензионного соглашения до получения прибыли от пользования им) или дефицита государственного бюджета, совокупный спрос возрастает только на величину государственных расходов.

ТЕОРЕМА СУЩЕСТВОВАНИЯ — любая теорема, устанавливающая обычно в контексте общего равновесия существование набора равновесных цен и количеств.

ТЕОРЕМА ХЕКШЕРА - ОЛИНА, или теория соотношения факторов производства.

Авторы

Теория была разработана шведскими экономистами Эли Хекшсром и Бертилем Олином и подробно изложена в книге последнего под названием «Межрегиональная и международная торговля» (1933).

Суть теоремы

Используя концепцию факторов производства (экономических ресурсов), созданную французским предпринимателем и экономистом Ж. Б. Сэем и дополненную затем другими экономистами, теорема Хекшера—Олина обращает внимание на различную наделенность стран этими факторами (точнее, трудом и капиталом, так как Хекшер и Олин сосредоточили свое внимание только на двух факторах). Переизбыток одних факторов в стране делает их более дешевыми в сравнении с другими, бедными факторами. Для производства любой продукции требуются комбинации факторов, и товар, в производстве которого больше сравнительно дешевых, избыточных факторов, будет относительно дешевле и внутри страны, и на внешнем рынке, что будет давать ему сравнительные преимущества.

Выводы теоремы

Согласно теории Хекшера — Олина страна экспортирует те товары, выпуск которых основывается на избыточных для данной страны факторах производства, и импортирует товары, для выпуска которых она хуже наделена факторами производства. В теории Хекшера — Олина труд и капитал как факторы мобильны и могут перемещаться между странами. Они также могут заменить международную торговлю, так, к примеру, в международном движении капитала, база которого позволяет организовать производство определенного вида товаров, которые экспортируются туда при любом другом случае. Из теории Хекшера — Олина можно сделать другой вывод, который сделал американский экономист Пол Самуэльсон: перемещение факторов производства между странами ведет к выравниванию цен, точнее, к выравниванию соотношения цен на эти факторы в разных странах. Данный вывод называется теоремой Хекшера — Олина — Самуэльсона.

ТЕОРЕМА ЭЙЛЕРА (англ. *Euler's theorem)* представляет собой 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.

ТЕОРЕМА ЭКВИВАЛЕНТНОСТИ РИКАРДО — теория, полагающая, что увеличение государственного долга не оказывает никакого влияния на реальные объем производства и занятость, потому что налогоплательщики могут сохранить больше в ожидании будущих высоких налогов, чтобы заплатить более высокие проценты по долгу.

Автор

Эта концепция впервые была выдвинута английским экономистом Давидом Рикардо (1772—1823) в начале XIX в.

Согласно этой теории равновеликое увеличение частных сбережений покрывает расходы дефицитного бюджета. Люди подозревают, что дефицитные расходы сегодня в итоге обернутся увеличением налогов как для них самих, так и для их наследников. Поэтому они увеличивают свои сбережения (сокращают текущее потребление) в преддверии этих более высоких налогов. Бюджетный дефицит — это государственное расходование сбережений, вызывающее увеличение частных сбережений. Если говорить более формализованным языком, эта теорема гласит, что финансирование дефицита за счет заимствований оказывает такое же ограниченное влияние на ВВП, как и финансирование путем повышения существующих налогов.

Современная интерпретация

Эта теория стала сейчас популярной благодаря работам американского экономиста Роберта Барро. Она легла в основу предположения, что бюджетная (фискальная) политика, которую проводит государство, не может влиять на уровень занятости или объем производства как на основные экономические переменные. Долговая нейтральность — это название, которое получила такая теоретическая версия.

ТЕОРЕМЫ МАГИСТРАЛЬНЫЕ — теоремы в теории экономического роста, которые доказывают близость оптимальных траекторий роста М-траектории и максимального сбалансированного роста.

Авторы магистральных теорем

Название «магистральные теоремы» было дано Р. Дорфманом, П. Самуэльсоном и Р. Солоу в работе «Линейное программирование и экономический анализ».

ТЕОРИИ БАУМОЛЯ - ТОБИНА — самая популярная теория спроса на деньги, которая рассматривает с его позиции оптимизацию денежных запасов.

Авторы

Уильям Баумоль и Джеймс Тобин.

Суть теории

Денежные запасы индивидов поддерживаются ими так же, как фирмы поддерживают собственные товарные запасы. В любой данный момент домохозяйство держит в форме денег часть своего богатства для того, чтобы совершить сделки в будущем. При этом домохозяйством должны соизмеряться альтернативные издержки хранения денежных средств (или упущенный процент) и трансакционные издержки конвертации других активов в деньги. Другими словами, храня в денежной форме значительную долю богатства, домохозяйство лишается процента, полученного от обладания активами, которые приносят процент. Одновременно конвертируя другое богатство в деньги, к примеру, продавая облигации, домохозяйство несет издержки, схожие с брокерскими комиссионными. Минимизация издержек (ТС) помогает осуществлять оптимальный выбор хранимых денежных средств (М):

$$TC = PЬ(P\ xQ/M) + i(M/2).$$

Общие издержки хранения находятся как сумма трансакционных *Pb (P x Q / M)* и альтернативных издержек упущенного процентного дохода *i (M / 2).* М здесь — это денежные средства домашних хозяйств, с которых начинается месяц. *M / 2* — среднее количество денег, хранимых в течение месяца или спрос на деньги. *РЬ* — уровень издержек от каждого посещения банка. *Р* — число посещений банка за месяц.

При взятии домохозяйством всей необходимой суммы с помощью одного масштабного изъятия А/ = *P x Q* им обеспечиваются собственные потребности, но теряются проценты. В модели Баумоля — Тобина мы можем получить алгебраическое выражение спроса на деньги *МО = М/2.* Особенность уравнения заключается в том, что оно позволяет представить спрос на деньги (при пересчете на одно посещение банка) как функцию, состоящую из трех ключевых параметров: постоянных издержек *РЬ,* дохода *Q,* процентной ставки *i:*

$$Ml\text{-}^{1} \quad (^{Pb}Q)'''$$

$$\boldsymbol{P}\ \mathbf{VI}\ /\ \mathbf{J}$$

Выводы

Спрос на деньги является спросом на существующие денежные остатки. Другими словами, важность для людей имеет не номинальная ценность денег, а их покупательная способность. Такая характеристика денежного спроса известна как «денежные иллюзии». В модели учитывается точный количественный эффект роста дохода. Воспользовавшись понятием эластичности спроса на деньги по реальному доходу, можно сделать вывод о том, что с ростом реального дохода домашние хозяйства начинают экономить на своих денежных остатках. При хранении денежных остатков имеет существенное значение экономия на масштабе. Рост процентной ставки ведет к понижению спроса на деньги

вследствие того, что процентная ставка, которая выше, увеличивает альтернативные издержки хранения денег, а это, в свою очередь, вынуждает домохозяйства урезать свои доходы. Увеличение процентной ставки на 10% вызывает уменьшение спроса приблизительно на 5%. Эластичность спроса по проценту, таким образом, равна 1/2. Увеличение постоянных издержек от снятия средств со сберегательного счета ведет к тому, что люди реже обращаются в банк. При возросшей сумме снимаемых средств сумма средств, находящихся на руках, увеличивается. В нашем примере эластичность спроса на деньги применительно к постоянным издержкам равна 1/2. Теория «Спекулятивного спроса на деньги» относится к одной из немногих завершенных. Разработанная Джоном Мейнардом Кейнсом в книге «Общей теории занятости, процента и денег», а впоследствии Тобиным и другими экономистами, данная теория предполагает положительность спроса на деньги вследствие того, что приносящие процент активы — рисковые и реально могут принести потери капитала.

ТЕОРИИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА — теории общественного развития, которые утверждают, что основополагающее значение технического прогресса и роста крупного машинного производства в создании индустриального общества имеет общая модель развития для всех стран.

Возникновение теории единого индустриального общества связано прежде всего с именем французского социолога Раймона Арона, который утверждал, что в ходе индустриализации разных стран образуется единое для них индустриальное общество, а советская и западная системы предстают лишь только как его разновидности.

Технический прогресс, по мнению другого автора теории единого индустриального общества — француза Ж. Эллюля, модифицирует не только применение экономических законов, но и сущность самих законов: ликвидируется ведущая роль собственности, экономическая власть переходит к крупным корпорациям, с помощью государства ликвидируются полюса богатства и нищеты. Таким образом, идея о потере капиталистическими собственниками власти над воспроизводственным процессом, получившая развитие ранее в теории революции управляющих, характерна и для теоретиков нового индустриального общества, утверждающих, что разрешение проблем индустриальной цивилизации перешло в руки управляющих — менеджеров. Причем, согласно Арону и другим сторонникам нового индустриального общества, структура современных корпораций не носит монополистического характера, ибо она ориентирована не только на извлечение, но и на выполнение целого ряда жизненно важных социальных функций.

Теория нового индустриального общества была описана американским экономистом Дж. К. Гэлбрейтом в ряде его работ, но прежде всего в книге «Новое индустриальное общество» (1967). Еще в 1957 г. Дж. К. Гэлбрейт стремился доказать, что применение сложной и все более совершенной техники ведет к внутреннему перерождению капитализма, насыщению рынка потребительскими товарами, хорошо организованной системе услуг и, как следствие этого, к стиранию прежних социальных контрастов. Вся экономическая система современного капитализма была представлена им как совокупность двух разнородных секторов — «планирующей системы» и «рыночной системы». К первой относится мир крупных корпораций, обладающих властью не только над ценами, издержками, технологией, но и над обществом и государством; ко второй — мелкие фирмы, исчезающее ремесло, сфера услуг и прочее, которые лишены власти, хотя и выступают средоточием непреходящих экономических, культурных, духовных и социальных ценностей. Планирующая система осуждается за стремление к безграничной экспансии и пренебрежение общественными интересами, как источник неустойчивости и обострения противоречий. Для решения сложившихся противоречий предлагается серия частных реформ, которые бы вывели государство из-под власти планирующей системы, поставили его на службу немонополизированному сектору, обеспечили конкурентоспособность и рост покупательной способности рыночной системы.

ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА (англ. *theories of management)* — формы научного знания об основных принципах, методах, функциях менеджмента. Классическими теориями менеджмента являются:

1) основы научного менеджмента Ф. Тейлора и Г. Форда (см. *Тейлоризм);*
2) «теория X» и «теория Y» Д. Макгрегора;
3) теория мотивационной гигиены Ф. Херсберга;
4) теория организационных модельных систем Р. Лайкерта и группового обучения К. Арджириса;
5) теория иерархии потребностей А. Маслоу (см. *Теория мотивации Маслоу);*
6) теория справедливости, стремления и подкрепления.

ТЕОРИИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

Первой по праву должна быть названа концепция постиндустриального общества американского социолога Даниела Белла, в которой ставится вопрос об экономических особенностях общества после завершения индустриализации. Постиндустриальное общество характеризуется, по мнению Белла, пятью признаками:

1) переходом экономики от производства товаров к производству услуг;
2) преобладанием среди занятых работников профессиональных специалистов и техников;
3) теоретическим знанием, играющим ведущую роль;
4) ориентацией технико-экономической среды на контроль над технологией;
5) обеспечением процесса принятия решений новой «интеллектуальной технологией».

Выход из кризиса «индустриализма» Белл видит как в развитии «постиндустриальных тенденций», так и в преодолении разрыва культуры с религией.

Другим вариантом идей о постиндустриальном обществе является теория супериндустриализма, выдвинутая американским социологом и футурологом Альвином Тоффлером в книге «Третья волна» (1980). Автор стремится объяснить все сложные и разнородные процессы перемен, переживаемые современным обществом, крушением индустриализма и нарождением «новой цивилизации». Подобный переход он объясняет теорией последовательной смены «волн перемен», накатывающихся в процессе исторического развития. Около 10 000 лет назад началась «аграрная волна цивилизации», затем с конца XV11 в. в Европе разразилась промышленная революция, которая привела ко второй великой волне «планетарных перемен» и утверждению индустриальной цивилизации, а с начала 1960-х гг. началось приближение «третьей волны». В области социальной психологии и образа жизни общество «третьей волны» означает переход от «индустриального индивида, ориентированного на производство и потребление», к «новой личности, ориентированной на духовные ценности и творчество». Культ денег, отношения господства и подчинения заменяют отношения взаимопонимания и взаимопомощи; жесткую дисциплину труда в больших организациях сменяет добровольный труд в малых организациях и на дому со скользящим графиком; разрушение природы, расточительство невосполнимых ресурсов сменяются направленностью к сотрудничеству с природой и возобновляемыми источниками энергии; рост ради самого роста сменяет ограниченный сбалансированный рост.

ТЕОРИИ ПРОЦЕНТА — теории экономистов Запада о природе и сущности процента как экономической категории и факторах, определяющих уровень и динамику процентных ставок.

В разработку этих концепций существенный вклад внесли экономисты XIX—XX вв. Ж. Б. Сэй, Н. Сениор, Е. Бем-Баверк, И. Фишер, Ф. Найт, Дж. М. Кейнс и др. В рамках теорий процента раннего периода исследовалась теория производительности капитала (Ж. Б. Сэй, А. Рошер, Т. Мальтус, Г. Ч. Кэри, И. Тюнен), согласно которой капитал может приносить избыток продукта сверх затрат по использованию капитала, а процент является показателем «чистой производительности» капитала, подменяя показатель прибыли. Сениор ввел в теорию процента новый элемент — фактор воздержания, явившийся базой психологических теорий процента. Психологическая трактовка процента была развита Бем-Баверком, его учение легло в основу теорий Л. Мизеса и Ф. Хайека. Дальнейшее развитие теории процента получили в работах И. Фишера, Ф. Найта, И. Шумпетера и других экономистов.

ТЕОРИИ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ДИНАМИЧЕСКИЕ. Недостаток теории абсолютных преимуществ стимулировал появление теории относительных преимуществ. Бывший лондонский дилер Давид Рикардо в своей книге «Принципы

политической экономии и налогового обложения» (1817) доказал, что в международной торговле выгодно участвовать всем странам. Теория относительных преимуществ рекомендует стране импортировать тот товар, издержки производства которого в стране выше, чем по экспортируемому товару. В последующем экономисты доказали, что это распространяется не только на две страны и два товара, как это утверждал в своем знаменитом условном примере, связанном с производством вина и сукна в Англии и Португалии, Давид Рикардо, но и на любое количество стран и товаров. Рикардо с помощью математики доказал, что, несмотря на то что в Португалии производство данных двух товаров обходится дешевле, нежели в Англии (т. е. у Португалии существуют абсолютные преимущества по обоим товарам), тем не менее ей выгодно специализироваться на производстве и экспорте вина, так как издержки по сравнению с сукном у нее ниже. Англии, в свою очередь, целесообразно специализироваться на производстве и экспорте сукна, потому как издержки по нему сравнительно ниже, нежели по вину, которое ей наиболее выгодно ввозить из Португалии в обмен на английское сукно. Главным достоинством данной теории является ее преимущество в доказательстве того, что международная торговля является выгодной для ее участников, не обращая внимание на то, что в некоторых ситуациях она может давать меньшее количество прибыли, а в других — большее. В этом огромный прорыв рикардианской теории, доказывающей, что идея А. Смита о выгодности разделения труда для всех его участников подтверждается и во внешней торговле. Главным недостатком данной теории является то, что она не дает объяснения причин появления сравнительного преимущества.

Существуют теории международной торговли, не связанные с теорией сравнительных преимуществ, а дополняющие ее. Так, теория эффекта масштаба (теория международной торговли, основанной на монополистической конкуренции) американского экономиста Пола Кругмана дает объяснение существования торговли между странами, одинаково наделенными факторами производства. С возрастанием масштабов производства, обычно идущего в рамках монополистической конкуренции, издержки производства каждой единицы продукции идут на снижение. Таким образом, таким странам становится выгодно специализироваться и обмениваться даже технологически однородной, но дифференцированной продукцией (внутриотраслевая торговля). Например, торговля автомобилями между странами, которые их производят.

С теорией Кругмана довольно схожа теория внутриотраслевой международной торговли, созданная английским экономистом венгерского происхождения Белой Балассой, обратившим внимание как на эффект масштаба в общем, так и на различия во вкусах потребителей разных стран, географическую близость их пограничных регионов, несовпадение сельскохозяйственных сезонов как на более частные понятия.

Так называемую стандартную модель международной торговли разработали английские экономисты Эджуорт и Маршалл и американский экономист австрийского происхождения Хаберлер, считавшие теории Смита, Рикардо, Хекшера — Олина частными случаями общей картины, с нехарактерной для нее полной специализацией одной страны на том или ином товаре или группе товаров.

ТЕОРИИ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ — теории жесткой реальной заработной платы и безработицы, по которым наиболее высокий по сравнению с равновесным уровень заработной платы — средство роста производительности труда и роста прибыли предприятия.

ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННОГО СПРОСА — теории, которые выявляют факторы решений населения применительно к сумме наличных денег на руках и выделяют функцию денег как средства обращения.

ТЕОРИИ ФИРМЫ ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ — теории, которые рассматривают фирму в виде коалиции подгрупп, задачи которых изначально не совпадают.

Теория организации помогает анализировать процесс усвоения правил принятия решения и способов, посредством которых эти правила меняются из-за влияния обратного воздействия окружающей среды. К примеру, рассмотрение целей как результата процесса торга и обучения, в котором каждая группа обладает уровнями тех притязаний, которые она стремится удовлетворить. Конфликт разрешается с помощью распределения побочных платежей и пересмотра уровней притязаний исходя из приобретенного опыта.

Представители теории фирмы

Главными представителями этого направления являются Дж. Г. Марч, Г. Саймон и Р. М. Сайерт. Их особый вклад в науку состоит в концентрации внимания на внутренней организации фирмы, в частности на ее внутренней эффективности как противовесе популярного подхода, основная проблема которого — аллокационная эффективность, т. е. производство наилучшей или оптимальной комбинации продуктов путем сочетания наиболее эффективной комбинации ресурсов.

ТЕОРИИ ФИРМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ (МЕНЕДЖЕРСКИЕ) — теории, которые разрабатывались исходя из убеждений, что особенностью современного капитализма является преобладание в производственном секторе крупных корпораций, собственность и управление в которых поделены между акционерами и управляющими. Из такого положения вытекает, что если имеются несовершенные рынки капитала и неконкурентные рынки продукта, у управляющих появляется возможность стремиться к целям, которые отличаются от максимизации прибыли.

В управленческой теории фирмы, для того чтобы формализовать собственные цели, часто используют функции полезности управляющих. Прогноз деятельности фирмы получается лишь при осуществлении максимизации определенного показателя в заданных ограничениях. К примеру, в теориях роста фирм существует предположение о том, что менеджеры стремятся максимизировать функцию полезности, аргументы которой — это рост и отношение рыночной цены акции компании к ее номиналу. Такая максимизация создается в условиях накладываемых рынком капитала ограничений, устанавливающих отношение стоимости акций фирмы к их номиналу, которое должно иметь значение большее или равное тому, при котором наиболее опасная фирма-рейдер может совершать попытки купить эту компанию.

Основные управленческие теории фирмы

Главными управленческими теориями фирмы являются гипотеза У. Баумоля о максимизации продаж, модель свободы действий управляющих О. Э. Уильямсона и теория роста фирмы Р. Мэрриса.

ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА — буржуазные концепции, которые призывают к обоснованию взаимозависимости и взаимосвязи основных категорий воспроизводства и темпов, стимулирующих его расширение.

Теории экономического роста — это буржуазная альтернатива марксистской теории воспроизводства.

Проблемы

Теории экономического роста рассматривают три проблемы:

1) факторы, которые определяют гипотетически возможный рост экономики;
2) взаимозависимость макроэкономических категорий (потребления, накопления, распределения и т. п.), которые обеспечивают постоянный рост экономики;
3) сущность достижения устойчивого роста (достижение его автоматически или с помощью вмешательства государства).

В 1950-е гг. теория экономического роста развивалась на основе кейнсианских предпосылок. Ее создатели — Р. Харрод (Великобритания) и Е. Домар (США).

Основные черты кейнсианского подхода в анализе проблем экономического роста:

1) спрос автоматически не является равным предложению, а сбережения не равны инвестициям;
2) ведущую роль в экономическом росте играет формирование спроса, и прежде всего это спрос на капиталовложения;
3) основные технологические коэффициенты (к примеру, это такие отношения, как капитал и продукт, труд и капитал) не меняются из-за неэластичности цен и определяются нейтральным характером технического прогресса (т. е. техническим прогрессом, не влияющим на соотношение эффективности производственных факторов).

Из моделей экономического роста кейнсианцев следует, что норма накопления является главным стратегическим фактором и основным параметром регулирования роста экономики в длительном периоде времени. Такой рост устойчив при устойчивости доли сбережений в доходе и отношении «капитал — продукт», являющейся гарантированным тем-

пом роста. При этом устойчивость не может достигаться автоматически. Фактический темп роста, отклоняясь от гарантированного, ведет к возникновению циклических колебаний; в свою очередь, гарантированный темп роста, отклонившись от естественного темпа роста (т. е. равного темпу роста населения), приводит к появлению длительных отрицательных тенденций в форме экономической инфляции или стагнации. Для поддержания устойчивого роста экономики необходимо государственное вмешательство, идущее по линии регулирования потребления и накопления посредством мер налоговой и бюджетной политики.

Конец 1950-х гг. был ознаменован исследованием проблем экономического роста экономистами неоклассического направления, основными представителями которого являются Дж. Хикс, Дж. Э. Мид (Великобритания), Р. Солоу, М. Браун (США) и др. Отправной точкой их исследований было то, что спрос автоматически является равным предложению; в процессе экономического роста ведущую роль играют предложение экономических ресурсов, а также эффективность их использования; основные технологические коэффициенты подвержены влиянию цен производственных факторов и характера технического прогресса. Основной предпосылкой возникновения неоклассической теории экономического роста являлась идея о существовании свободной конкуренции и цен производственных факторов, установленных на уровне их предельных продуктов, что якобы гарантирует устойчивость экономического равновесия. Базируясь на этих предпосылках, экономисты неоклассического направления создали свой собственный вариант модели экономического роста. Эта модель заключалась в производственной функции Кобба — Дугласа. Основываясь на этой и других более сложных производственных функциях, неоклассики вывели систему показателей, которые характеризуют зависимость между затратами и выпуском продукции (т. е. коэффициенты эластичности выпуска по ресурсам), между затратами как таковыми (т. е. предельная норма и эластичность замещения ресурсов); к ним также относят систему экономического воздействия количественных характеристик технического прогресса: нейтрального и ненейтрального технического прогресса, который влияет на соотношение эффективности производственных факторов; материализованного, который воплощен в средства производства, и нематериализованного, который не воплощен в средства производства. Эмпирическая оценка параметров производственных функций является важным аппаратом анализа количественных взаимосвязей, которые определяют потенциально возможный выпуск продукции.

Заключения неоклассиков

На основе данных оценок был сделан вывод о том, что важнейшими стратегическими факторами долговременного экономического роста стали технический прогресс и факторы, которые его определяют. К ним относят повышение качества оборудования, уровня организации производства и квалификации рабочей силы. Но при этом экономисты неоклассического направления использовали производственную функцию не только для того, чтобы получить эмпирическую оценку как подходящую математическую форму для интерпретации проблем динамического равновесия экономики, базируясь на вульгарно-апологетических предпосылках неоклассической теории. Неоклассическая теория экономического роста призвана к тому, чтобы доказать внутреннюю устойчивость и обладание экономики капитализма необходимыми механизмами для автоматического восстановления нарушенного равновесия. Государственное вмешательство в экономику, предполагают они, обязано быть сведено к минимуму и ограничиваться в большинстве своем сферой кредитно-денежной политики. Составная часть неоклассической теории экономического роста — это объяснение механизма распределения национального дохода. В данной теории каждый производственный фактор (т. е. труд и капитал) получает долю продукции пропорционально своему объему и предельной производительности. Изменение этих долей осуществляется якобы только с помощью влияния так называемого ненейтрального технического прогресса. Другими словами, неоклассическая теория направлена на искажение и сокрытие истинных отношений производства и распределения при капитализме.

Развитие на современном этапе

Как кейнсианская, так и неоклассическая теории экономического роста в современном периоде находятся в состоянии глубокого кризиса, который обусловлен их несоответствием с реальной действительностью, связанного с условиями резкого обострения противоречий капитализма. Их методологические основы выступают объектом острой критики даже в пределах самой буржуазной политической экономии.

ТЕОРИЯ (от греч. *theoria* — «рассмотрение, наблюдение, исследование»):

1) обобщенный опыт, общественная практика, которые отражают объективные закономерности развития природы и общества;
2) общее число обобщенных положений, которые образуют определенную науку или ее раздел, а также правил, применимых в области определенного вида мастерства или искусства;
3) совокупность научных положений, учение о каких-либо явлениях, фактах; система взглядов по какому-либо вопросу;
4) отвлеченные знания, рассуждения, не опирающиеся на реальную действительность. Критерий истинности и основа развития теории — практика.

ТЕОРИЯ АДАПТИВНЫХ ОЖИДАНИЙ — теория, в которой люди, представляя себе будущее основываясь на опыте недавнего прошлого, отталкиваются от него и формируют свои планы. Фирмы ожидают, что в текущем году уровень цен на привлекаемые ими факторы производства будет совпадать с уровнем цен на конечные товары в году минувшем.

Точка зрения хорошо согласуется с логикой здравого смысла. Едва ли эту гипотезу можно опровергнуть с той точки зрения, что люди учатся на основе предыдущего опыта и корректируют соответствующим образом свои планы. Более того, высказанные предположения в общем виде подтверждаются опытом развития экономической системы США в 1970-е г. Когда в начале 1970-х гг. инфляция впервые стала внушать серьезные опасения, люди были застигнуты врасплох, не зная, как им реагировать на происходящее. Однако по мере дальнейшего развития инфляционных процессов хозяйственные агенты внесли коррективы в свое поведение. Они изменили свои планы и способы коммерческой деятельности. В начале 1980-х гг. инфляция замедлилась, возврата к прежним представлениям о положении вещей не произошло. Прежнего представления о положении вещей не произошло даже после замедления инфляции, воспоминание о высоких ее темпах какое-то время еще оказывало влияние на планы фирм и домашних хозяйств. Теория адаптивных ожиданий по своей сути предполагает использование кривой совокупного предложения, которая имеет положительный наклон в краткосрочных периодах.

Значение теории адаптивных ожиданий

В итоге можно сказать, что теория адаптивных ожиданий благоприятствует удовлетворительной интерпретации процессов экономического спада и инфляции. Но при этом по некоторому ряду причин данная теория не вызывает одобрения многих экономистов.

ТЕОРИЯ АКСЕЛЕРАТОРА — теория, согласно которой объем инвестиций пропорционален общему объему производства.

Данная теория возникла на основе наблюдения того факта, что темпы роста капиталовложений подвергаются большим колебаниям по отношению к темпам роста производства. Теория имела решающее значение в ранних кейнсианских моделях развития экономики. При этом наличие в масштабах всей экономики фиксированного коэффициента «капитал — продукт» точно не установлено; инвестиционные решения базируются на учете различных факторов, которыми являются ставки процентов, рентабельность и оценка перспектив предприятия. Теория акселератора не в состоянии адекватно учитывать все данные факторы.

ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ — теоретическая концепция, основанная на нормативном подходе к экономике. Предмет теории благосостояния — описание экономического оптимума и выработка рекомендаций по экономической политике государства.

Принципы теории благосостояния

За отправную точку в данной теории берется господство потребителя, которое означает включение предпочтения индивидуального потребителя и фирмы в рациональный критерий экономического оптимума. Теория благосостояния утверждает, что при определенных условиях конкурентное равновесие оптимально по Парето (состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей одного человека, не

ухудшая при этом положения другого) и любое оптимальное по Парето распределение ресурсов может быть достигнуто в конкурентной экономике. Отдельные сторонники считают, что оптимума можно достигнуть и в плановой экономике без конкуренции.

ТЕОРИЯ «БЛУЖДАНИЙ» (от англ. *random-walk theory)* — теория, в которой движение цен ценных бумаг может быть вызвано любой, даже не связанной с предыдущими изменениями причиной, что делает его прогнозирование невозможным.

Применение теории «блужданий»

Используется противниками специалистов по прогнозированию конъюнктуры для доказательства ошибочности их прогнозов текущих и грядущих изменений цен ценных бумаг на основе их предшествующих движений.

ТЕОРИЯ БОЛЬШИХ ЦИКЛОВ КОНЪЮНКТУРЫ, или теория длинных волн.

Автор Н. Д. Кондратьев (1892—1938).

Этим ученым было обосновано наличие наряду со среднесрочными (8—11 лет) и короткими (3—4 года) продолжительных циклов, которые длятся 48—55 лет. Также им было осуществлено статистическое исследование длительных циклов, показавшее взаимосвязь циклических колебаний различной продолжительности, выявление факторов, лежащих в основе длительных колебаний конъюнктуры.

Согласно исследованиям Кондратьева, колебания «относительной конъюнктуры» являются не случайными, а возникающими вследствие закономерности развития. Эта концепция дает представление об общих закономерностях социально-экономического развития, присущих и отдельным странам, и общемировому процессу. Процесс перехода одной фазы большого цикла к другой обусловлен техническими переворотами и структурными преобразованиями экономики. Теория больших циклов помогает понять сущность качественных сдвигов в экономике, в сфере социально-экономических процессов, взаимосвязанных с ними. Некоторые авторы видят взаимосвязь между фазами циклов Кондратьева и этапами развития капиталистического общества с начала периода свободной конкуренции (длившегося приблизительно до 1990-х гг.) и до конца его транснациональной формы (начало 1970—1980-х гг.).

Большие циклы основаны на процессах, которые связаны с обновлением долговременных элементов основного капитала (зданий, производственных сооружений, инфраструктуры); процессах, которые вызваны крупными переворотами в технике, созданием новых видов сырья, новых источников энергии, разработкой новых технологических процессов. Для обновления основных капитальных благ необходимы длительное время и огромные затраты. Эти процессы протекают циклически, скачкообразно.

Большие циклы Кондратьева:

1) носят универсальный характер, проявляются в различных странах и не зависят от степени развитости страны;
2) охватывают не только производство, но и другие сферы человеческой цивилизации, такие как образование, культура, социально-политическое устройство;
3) являются напоминанием о невозможности повторения этапов, которые были пройдены, о действительно долгосрочной перспективе общего движения к постиндустриальному обществу. Такое движение займет не одну пару десятилетий и будет представлять обновление всех сфер жизни.

ТЕОРИЯ «БОЛЬШОГО ТОЛЧКА», или концепция «большого скачка», — модель роста для развивающихся стран.

Разработчики данной теории

П. Розенштейн-Родан, Р. Нурске, А. Хиршман и др.

«Большой скачок» требуется для рывка от отсталости, разрыва «порочного круга бедности». Суть «порочного круга» заключается в том, что рост производства материальных благ «съедается» приростом населения.

Негативные моменты, препятствующие росту, располагаются, так сказать, вкруговую и противодействуют использованию факторов роста. Низкий уровень инвестирования не позволяет поднять производительность труда и доходы. Быстрый рост населения поглощает прирост продовольствия и потребительских товаров. Образуется ситуация экономического застоя.

Слабое место данной теории

Р. Нурске предложил взорвать застойное равновесие в слаборазвитой экономике путем государственных инвестиций, которые вызовут мощный толчок к экономическому росту. Увеличение инвестиций расширит спрос на труд. Подъем по цепочке взаимосвязанных производств расширит сбережения и инвестиции. Вкладываемые средства не должны «проедаться». Формирование инфраструктуры создаст условия для активизации факторов производства. Но, как показывает опыт, рыночные механизмы в отсталой по своему развитию переходной экономике работают очень слабо и неэффективно, если не поддерживаются и недостаточно жестко регулируются стабильной и авторитетной государственной властью.

Необходимые меры

Для поддержания национального накопления и развития экспорта приходится сдерживать рост потребления. Только в этом случае удается найти и высвободить ресурсы, источники роста. Но это встречает противодействие со стороны населения. Трансформация традиционного сектора отстает, диспропорции развиваются.

ТЕОРИЯ ВСЕОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ — система моделей равновесия, основанная на обобщении теории спроса и предложения, теории предельной полезности, предельной производительности.

Представитель теории всеобщего равновесия швейцарский экономист Леон Вальрас (1834—1910).

Модель Вальраса

В модели Вальраса содержатся четыре группы уравнений:

1) уравнение величины спроса на произведенную продукцию, предстающее как функция цен;
2) уравнение величины предложения производительных услуг, предстающее как функция цен;
3) уравнения, которые на базе производительных коэффициентов цены готовых продуктов выражаются в ценах производительных услуг, бывших в употреблении;
4) уравнения, которые в целом выражают равновесие между совокупным количеством производительных услуг, уже проданных на рынке, и количеством некоторых потребленных предметов потребления.

В денежном выражении общее предложение конечных продуктов считается равным общему спросу на них как сумме доходов собственников от факторов производства.

Положения модели Вальраса

В своей модели Вальрас исходил из следующих положений:

1) всякое рыночное хозяйство стремится к равновесию в виде тенденции;
2) существует принцип взаимозависимости основных элементов рыночной экономики, который обеспечивает существование единой системы и влияет на реализацию стремления к равновесию;
3) исходным пунктом анализа равновесия является анализ обмена продуктами, происходящего между производителями и потребителями; обмен осуществляется на основе взаимовыгодности и эквивалентности.

ТЕОРИЯ ГЕДОНИЧЕСКОГО СПРОСА (от англ. *hedonic demand theory)* — экономическая теория, в которой отражена готовность человека заплатить за товар ту цену, которая является отражением суммы характеристик этого товара. Это означает, что истинный предмет теории спроса — спрос не на сами товары, а на их характеристики. Хотя в принципе это весьма привлекательно, практически очень трудно перечислить все характеристики товаров.

ТЕОРИЯ ДЕНЕГ ГОСУДАРСТВЕННАЯ

Автор

Георг Фридрих Кнапп (1842—1926) — немецкий экономист и статистик.

Кнапп является основоположником государственной теории денег, которая обосновывает возможность государства управлять хозяйством с помощью регулирования денежного обращения. Согласно этой теории деньги являются производными государственной власти, следовательно, их покупательная сила определяется государством. Сторонники такой государственной теории денег не признают товарную природу денег, существование у них внутренней стоимости, функцию денег как основного средства накопления.

ТЕОРИЯ ДЕНЕГ КЕМБРИДЖСКАЯ, также носит название «теория кассовых остатков». Представителями неоклассической школы (кембриджского подхода) было модифицировано уравнение И. Фишера. Важным отличием от уравнения обмена здесь было то, что внимание обращено не на платежи, а на функцию накопления денег у экономических агентов. Финансовые средства, имею-

щиеся в наличии у хозяйства, делятся на потребляемую и накопляемую части. Фондом денег является кассовый остаток, он предназначен для инвестиций.

В самом общем виде кембриджское уравнение выглядит так:

$$M = kxPxY,$$

где M — количество денег;

Y— реальный доход;

$к$ — коэффициент, который показывает ту часть номинального дохода, которую индивиды предпочитают хранить в денежной форме.

Если члены общества предпочитают хранить в наличных деньгах лишь десятую часть годового дохода, то $к = 0,1$. При этом для обеспечения реализации национального дохода деньги в течение года должны будут обернуться 10 раз $(V = 10)$.

Из этого следует, что коэффициент $к$ — величина, которая обратна V. Скорость обращения денег находится в зависимости от количества денег, хранящегося в виде денежных остатков, т. е. денежного запаса, который предназначен для совершения сделок. Если денежный запас уменьшается, то скорость обращения денег возрастает, несмотря ни на какие условия.

Кембриджская школа отдает должное внимание психологической стороне дела (т. е. склонности к сбережению).

ТЕОРИЯ ДЕНЕГ КОЛИЧЕСТВЕННАЯ

Авторы

Основоположник количественной теории денег — французский экономист Ж. Боден (1530—1596). Последующее развитие данная теория получила в работах англичан Д. Юма (1711—1776) и Дж. Милля (1773—1836) и француза III. Монтескье (1689—1755).

Сущность теории

Д. Юм в попытках установления причинной и пропорциональной связи между притоком благородных металлов из Америки и ростом цен в XVI—XVII вв. выдвигает тезис о том, что стоимость денег определяется их количеством. Сторонники этой теории в деньгах видели лишь только средство обращения, и ничего больше. Они ошибались, утверждая, что в обращении в результате столкновения денежной и товарной массы как бы устанавливаются цены и определяется стоимость денег.

Допустим, что денежная наличность, которая обеспечивает оборот, равна 1—10% годового дохода. Другими словами, деньги совершают приблизительно десять оборотов в год. Для обеспечения реализации годового дохода (продукта), например размером в 10 000 долларов, необходимо иметь в обращении 1000 долларов При удвоении количества денег в обращении в наличии их будет 2000 долларов, и, соответственно, цены (если неизменны другие компоненты) также вырастут вдвое.

Современная интерпретация количественной теории денег

Основные моменты современной количественной теории денег были сформулированы американским экономистом и математиком Ирвингом Фишером (1867—1947). И.Фишер не признавал трудовую стоимость и исходил из принципа «покупательной силы денег». Он выделял шесть факторов, в зависимости от которых находится эта «покупательная сила денег»:

1) общее число наличных денег в обращении;
2) скорость, с которой обращаются деньги;
3) средневзвешенный уровень цен;
4) общее число товаров;
5) сумма всех банковских депозитов;
6) скорость, с которой обращаются депозитные чеки.

Выявив взаимосвязь всех этих показателей, И. Фишер вывел «уравнение обмена», левая часть которого — это показатели количества денег M и скорость их обращения V, а правая часть состоит из таких групп величин, как количество обмениваемых благ, или реальный объем производства Y и уровень цен P. Уравнение имеет следующий вид:

$$MxV=PxY$$

Уравнение является тождеством, отражающим тот факт, что на практике часто устанавливается соответствие между платежными средствами и товарно-денежными операциями. К потоку денег во встречном направлении движется поток товаров. Если изменяется одна составляющая, то изменяются и другие. При росте денежной массы, при стабильности V изменяются или цены P, или объем производства в стоимостном выражении $Px\ Y$.

Современная количественная теория денег изучает макроэкономические модели, а также общие соотношения между массой товаров и уровнем цен и утверждает, что изменения уровня цен основаны главным образом на динамике номинальной денежной массы. При этом она дает соответствующие практические рекомендации, связанные со стабилизацией экономики при помощи контроля над денежной массой.

ТЕОРИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА В ПОТРЕБЛЕНИИ

Автор

Франко Модельяни, американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 1985 г.

Суть теории

Потребление находится в зависимости от величины дохода за более значительный период, нежели 1 год, а более конкретно от периода жизненного цикла индивида. Таким образом, текущее потребление есть функция богатства, что, в свою очередь, более емко, чем доход только от трудовой деятельности. Другими словами, средняя склонность потребления всего жизненного цикла равна I, и в течение всей своей жизни человек потребляет ровно столько, каким является его располагаемый доход за всю жизнь. Богатство является суммой реальных и финансовых средств. Оно растет, если человек трудится, падает, если человек выходит на пенсию, и если к концу жизни оно не будет равняться нулю, то оставшаяся часть его перейдет к наследникам. Располагаемый доход наиболее высок в середине жизни.

Слабые места этой теории:

1) большинство пожилых людей даже с выходом на пенсию продолжают сберегать;
2) огромное число молодых людей не в состоянии жить в долг за неимением у них таких средств;
3) методики подсчета ожидаемого дохода не существует.

ТЕОРИЯ ИГР — раздел современной математики, который изучает математические модели принятия решений при так называемых сложившихся конфликтных ситуациях.

Основоположники теории игр

Математик Дж. фон Нейман и экономист О. Моргенштерн. В дальнейшем ее развили Нэш Джон, Зелтен Райнхард, Харшаньи Джон Чарлз, которые в 1994 г. были лауреатами премии Памяти Альфреда Нобеля по экономике «за приоритетный вклад в анализ некооперативных игр».

Суть теории игр

Данная теория математически описывает характерные для рыночной экономики явления конкуренции в виде игры. Простой вариант рассматривает противостояние двух конкурентов за рынок сбыта. Сложные варианты предполагают, что в игре участвуют многие противники, при этом они вступают между собой либо в постоянные, либо во временные союзы. В первом случае игра носит название парной, во втором — игра и-лиц, в случае наличия союзов игра носит название коалиционной.

Достоинство теории игр

Преимущество теории игр — в ее возможности расширения понятия оптимальности, включая, к примеру, компромиссное решение, которое идет на удовлетворение разных сторон в игре.

Применение теории игр

В РФ игровые подходы применяются экономистами при разработке моделей, в которых учитываются интересы различных звеньев экономики. Также теория игр используется в ценовой стратегии олигополистических фирм.

ТЕОРИЯ «ИЗГИБАЮЩЕЙСЯ КРИВОЙ СПРОСА» — теория рыночного поведения конкурирующих олигополистов, которое отражает их реакцию на изменение цен конкурентов.

Отправной точкой теории является то, что при снижении фирмой своих цен конкуренты поддержат это снижение. Однако если фирма повысит цены, то ни одна фирма не последует ее примеру. В результате олигополист будет иметь «изгибающуюся кривую спроса». Излом кривой спроса равен разрыву кривой предельного дохода, а кривая предельных издержек проходит через разрыв в кривой предельного дохода. Однако отдельные эмпирические исследования не подтверждают теорию «изгибающейся кривой спроса».

ТЕОРИЯ ИННОВАЦИЙ — раздел фундаментальной науки, предметом которого являются тенденции, закономерности и механизмы, по которым осуществляются инно-

вации (нововведения) в различных сферах деятельности людей.

Основоположник теории инноваций

Й. Шумпетер (1883—1950), продолжавший развитие идей Н. Д. Кондратьева (1892—1938). В 1960—1970-е гг. существенный вклад в развитие теории инноваций внесли Г. Менш, А. Кляйнкнехт, А. Анчишкин и другие экономисты. Теория инновационных циклов содержится в работах Ю. В. Яковца, С. Ю. Глазьева.

Сущность теории инноваций

Сущность инноваций состоит в применении научно-технических знаний и достижений, для того чтобы повысить эффективность деятельности человека в определенной сфере.

Различают инновации:

1) производственные (технологические), т. е. те, которые нацелены на производство нового или усовершенствованного блага, или на использование более эффективной технологии;
2) управленческие;
3) экологические;
4) военные;
5) социально-политические;
6) государственно-правовые;
7) духовной сферы (в культуре, образовании, науке, этике, идеологии, религии).

С точки зрения новизны и значимости выделяют:

1) инновации базисные;
2) инновации улучшающие, которые способствуют распространению новых поколений техники;
3) микроинновации, которые улучшают некоторые показатели выпускаемых продуктов и используемых технологий;
4) псевдоинновации, нацеленные на частичное улучшение устаревшей техники и технологии.

Выделяют инновационные циклы различной продолжительности:

1) среднесрочные;
2) долгосрочные;
3) сверхдолгосрочные.

Существуют волны базисных инноваций, образующих первооснову нового технологического уклада. Инновационной волне предшествует инновационно-технологический кризис. Базисные инновации являются базой перехода от депрессии к оживлению, в последствии и к экономическому подъему.

ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ, или институционализм, — одно из множества направлений экономической мысли; общее количество экономических концепций, которые акцентируют свое внимание на роли социальных институтов в экономическом развитии.

Различают две основные ветви институционализма:

1) традиционный, или старый, институционализм;
2) новый институционализм, или неоинституционализм.

Под традиционным институционализмом в узком смысле понимают работы американских институционалистов первой половины XX в. (основоположник Т. Веблен), в широком смысле к институциональному направлению экономической мысли относят также германский неолиберализм (М. Вебер, В. Зомбарт, В. Ойкен). В традиционный институционализм входят разнородные концепции. Технократическая концепция Т. Веблена получила развитие в теории постиндустриального (или информационного) общества (Дж. Гелбрейт, Д. Белл, О. Тоффлер); экономико-правовой теории Дж. Коммонса; исследованиях У. Митчелла по прикладным проблемам экономической динамики, в том числе хозяйственного цикла и денежного обращения; концепции экономической отсталости Г. Мюрдаля, являвшейся наиболее фундаментальной теорией развития стран третьего мира (в первую очередь стран Южной Азии).

Американский институционализм, подготовивший идейную основу «Новому курсу» Ф. Рузвельта (У. Митчелл. Дж. Коммонс, А. Берли, Г. Мине, Р. Тагвелл), активно поддержал рузвельтовскую администрацию.

В неоинституционализм входит теория прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, Р. Познер), теория общественного выбора (К. Эрроу, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон), новая экономическая история (Д. Норт), теория агентов (Т. Стиглиц), трансакционная теория организаций (О. Уильямсон). Новый институционализм и новая классическая теория являются магистральными направлениями современной экономической мысли.

Отличия традиционного и нового институционализма

Традиционный и новый институционализм отличаются друг от друга тремя моментами:

1) традиционные институционалисты исследуют экономические проблемы с помощью методов других общественных наук, а новые институционалисты исследуют политологические, правовые и другие проблемы с помощью методов неоклассической экономической теории, с применением аппарата современной микроэкономики и теории игр. Это явление называется экономическим империализмом;
2) традиционные институционалисты в основном применяли индуктивный метод, т. е. метод обобщения частных случаев, а неоинституционалисты — дедуктивный, т. е. общие принципы используются для толкования конкретных явлений;
3) в центре внимания традиционных институционалистов находились действия коллективов (профсоюзов, государства), направленные на защиту интересов индивида, у неоинституционалистов центр внимания — это поведение индивида, определяющего согласно своему мнению и своим интересам, членом какого коллектива ему предстоит быть.

ТЕОРИЯ ИНФОРМАЦИИ — математическая дисциплина, которая исследует процессы преобразования, передачи и хранения информации. Теория информации является существенной частью кибернетики. Теория информации основана на определенном способе измерения количества информации, содержащегося в различного рода данных..

Зарождение теории информации

Основы теории информации были заложены в 1948—1949 гг. американским ученым К. Шенноном. В ее теоретические разделы внесен вклад советскими учеными А. Н. Колмогоровым и А. Я. Хинчиным, а в разделы, соприкасающиеся с применениями, — В. А. Котельниковым, А. А. Харкевичем.

ТЕОРИЯ КРИЗИСОВ — часть общенаучной концепции, которая разъясняет сущность, факторы, характер, последствия периодически возникающих и повторяющихся кризисных фаз в системной динамике.

Возникновение теории кризисов

Общая теория кризисов в динамике систем разработана А. А. Богдановым (1873—1928) и описана в его работе «Тектология». Он рассматривал кризис как смену форм организации комплекса (системы), перелом в его поступательном развитии; Богданов выделял два типа кризисов — соединительные и разделительные. В первом случае происходит образование новых связей, во втором — разрыв существующих. С его точки зрения, кризис представляет собой нарушение системного равновесия, которое одновременно является и переходом к новому равновесию. Глубокое исследование экономических кризисов и материальной основы их периодичности провел К. Маркс в «Капитале». Кризисные фазы долгосрочных экономических циклов разработал Н. Д. Кондратьев (1892—1938). (см. *Теория больших циклов конъюнктуры).*

Определенный вклад в теорию и историю экономических кризисов внесли Й. Шумпетер, Е. Варга, И. Трахтенберг, Л. Мендельсон, С. Меньшиков и др.

ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ.

Автор

Проф. Майкл Портер (США).

Теория международной конкуренции тесно связана с теорией конкурентных преимуществ, которая посвящена главным образом вопросу эффективного использования производственных факторов. В книге Портера «Международная конкуренция» (1990) автор проанализировал более 100 отраслей и подотраслей из 10 стран и пришел к выводу о том, что международные конкурентные преимущества национальных фирм находятся в зависимости от микросреды их функционирования в своей стране.

Макросреда определяется:

1) производственными факторами;
2) отличительными чертами спроса на внутреннем рынке;
3) степенью развитости смежных и однородных отраслей;
4) уровнем менеджмента и характером конкуренции;
5) правительственной политикой в области экономики;
6) неожиданными событиями (форс-мажор).

Первые четыре параметра Портер называл детерминантами и считал, что в сочетании все шесть главных характеристик определя-

ют конкурентные преимущества фирм и отраслей отдельных стран на мировом рынке.

ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ КЛАССИЧЕСКАЯ, или теория абсолютных преимуществ, гласит, что стране выгодно получать абсолютные преимущества за счет импортирования товаров, производственные издержки по которым превышают затраты зарубежных стран на те же товары, и экспортирования товаров, отличающихся минимальными издержками.

Автор Адам Смит.

Адам Смит противоречит меркантилистам тем, что поддерживает свободу конкуренции в рамках одной страны и на мировом рынке, и разделяет принцип французов-физиократов — невмешательство в экономику государства *(«laissez-faire»).*

Сильная сторона теории

Самым сильным аргументом данной теории является то, что она демонстрирует преимущества международной торговли для всех стран (отраслей, фирм), участвующих в ней.

Слабая сторона теории

К слабой стороне теории абсолютных преимуществ нужно отнести то, что она не оставляет в международной торговле места тем странам, у которых все товары производятся без абсолютных преимуществ перед другими странами.

ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ МЕРКАНТИЛИСТСКАЯ. Из теорий международной торговли первой появилась меркантилистская теория, которая была рождена в XVI в. и жила вплоть до XVIII в. Сторонники данной теории считали экономически целесообразным только экспорт продукции и не признавали выгоду от импорта продукции, производимой в результате международной дифференциации труда. По этой причине меркантилисты стремились ограничивать импорт товаров и услуг (кроме сырья) и поощрять экспорт готовых изделий, добиваясь притока богатства (золота), они старались производить все необходимое в рамках своего государства. Положительное сальдо торгового баланса за счет притока золота в страну способствовало увеличению возможности первоначального накопления капитала и тем самым приводило к экономическому росту, полной занятости и процветанию страны.

Недостатки теории

Главный минус данной концепции состоит в том, что представления меркантилистов носили все еще средневековый характер, т. е. они полагали, что экономическая выгода стран-экспортеров в товарообменной сделке оборачивается экономическим ущербом для стран-импортеров.

Достоинства теории

Главным достоинством теории меркантилистов можно по праву считать активно проводимую ими политику поддержки экспорта и активного протекционизма, что, однако, связано с поддержкой отечественных монополистов.

В России самым ярким меркантилистом и сторонником протекционизма был Петр I: он применял такие инструменты внешнеторговой политики, как высокие ввозные пошлины на импорт, а также предоставлял приоритеты отечественным монополистам, особенно в промышленности.

ТЕОРИЯ МОДИЛЬЯНИ - МИЛЛЕРА О СТОИМОСТИ КАПИТАЛА — теория, в соответствии с которой при совершенстве рынка капитала стоимость капитала для фирмы не зависит от того, какой метод финансирования используется. Капитал можно привлечь путем заимствования, выпуска акций или за счет перераспределенных прибылей (т. е. инвестирования прибылей вместо выплаты дивидендов).

Теория Модильяни — Миллера доказывает, что в условиях совершенного рынка капитала для фирмы совершенно неважно, какую политику она проводит в области дивидендов и применяет ли она размещение акций или использует финансирование в долгосрочной перспективе. Тот факт, что фирмы в реальности испытывают беспокойство относительно соотношения между собственными и заемными средствами и относительно политики в области дивидендов, является следствием воздействия налоговой системы и несовершенства рынка капитала.

ТЕОРИЯ МОТИВАЦИИ МАСЛОУ

Автор Авраам Маслоу.

Он предпринял попытку объяснить различия в потребностях людей в зависимости от времени. По мнению этого ученого, все потребности человека располагаются в иерархической системе по степени их значимости для него.

Пирамида Маслоу

В своей пирамиде уровней значимости потребностей Маслоу расположил человеческие потребности в следующем порядке:

1) физиологические, витальные потребности, определяемые природой;
2) потребность в самосохранении;
3) социальные потребности;
4) потребность в уважении;
5) потребность в самоуважении.

Человек будет стремиться удовлетворить первоочередные, жизненно важные потребности. После их удовлетворения они перестают быть движущим мотивом, и человек стремится удовлетворить вышестоящую по значимости потребность. Таким образом, потребности человека неограниченны, и удовлетворение одних кладет начало стремлению удовлетворить следующие по важности потребности.

ТЕОРИЯ МОТИВАЦИИ ФРЕЙДА

Автор Зигмунд Фрейд.

Как правило, люди в основном не осознают формирующие их поведение реальные психологические силы, они не понимают, что человек растет одновременно с подавлением в своем организме множества влечений и соблазнов, которые, однако, никогда полностью не исчезают и которые нельзя полностью контролировать. Такие влечения проявляют себя в сновидениях, оговорках, невротическом поведении и, наконец, в психозах, при которых человеческое эго (Я — это то, что в системе человеческого организма воспринимает информацию об окружающем мире и сдерживает импульсы «ид», с помощью *Я* индивид контролирует свои действия) утрачивает на время свою способность балансировать мощные импульсы собственного «ид» (Оно — это область влечений, слепых природных инстинктов) с гнетом супер-эго (Сверх-Я представляет собой область норм и установок нравственности). Таким образом, человек не может отдавать самому себе отчет о причинах своей собственной мотивации.

Заключение исследователей

Исследователи мотивации сделали несколько интересных и зачастую не поддающихся логике заключений относительно движущей силы в сознании потребителей при совершении им покупок. Так, они считают, что:

1) потребителям не нравится покупать товары, которые внешне им неприятны;
2) мужчины предпочитают курить сигареты с сильным запахом, поскольку это якобы подчеркивает их мужское начало;
3) женщины отказываются от животных жиров, потому что последние вызывают у них чувство вины перед забитыми животными.

ТЕОРИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ — раздел экономической науки, рассматривающий построение оптимальных макроэкономических планов.

Автор теории

Одним из создателей этого направления в науке был Л. В. Канторович, который применял сложные математические методы для демонстрации возможности эффективного централизованного планирования с использованием программируемых цен на базе «объективно обусловленных» оценок.

ТЕОРИЯ ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ утверждает, что разница в курсах обмена равна покупательной способности различных валют, т. е., курсы обмена национальных валют прекрасно приспосабливаются, чтобы соответствовать отношению между уровнями цен различных стран. «Ценность денег одинакова везде» (и при свободной торговле, и при металлическом (биметаллическом) стандарте, обменный курс двух валют определяется в зависимости от их относительной покупательной способности по отношению к аналогичным экспортируемым благам. Паритет покупательной способности представляет собой соотношение между двумя денежными единицами, валютами разных государств, которое устанавливается по их покупательной способности применительно к конкретному набору материальных товаров и услуг. Различают частный паритет покупательной способности, который устанавливается по определенной группе товаров и услуг, и общий — его определяют по всему общественному продукту. Например, если один и тот же набор потребительских товаров и услуг на российском рынке стоит 600 руб. или 50 американских долларов, то тогда паритет покупательной способности устанавливается следующим образом: 600 : 50 = 12 руб. на

1 доллар. Таким образом, рубль, потраченный на товары, продаваемые в США, Великобритании, Турции и других странах, предположительно имеет одинаковую покупательную способность.

Практическое применение теории

В настоящее время практикуют отличные от паритета покупательной способности денег курсы обмена, это касается также и длительных периодов времени. Поэтому данный паритет используют по большому счету в аналитических целях, а не в практических расчетах. Тем не менее относительные уровни цен являются детерминантами обменных курсов.

ТЕОРИЯ ПЕРМАНЕНТНОГО ДОХОДА — предложена для объяснения поведения потребителей.

Автор Милтон Фридмен (1912—2003), американский экономист, лауреат Нобелевской премии в области экономики 1976 г.

Теоретические предпосылки гипотезы:

1) главенствующей идеей Ф. Модильяни является тот факт, что на протяжении всей жизни субъекты стараются поддерживать свое потребление на стабильном уровне;
2) теория межвременного потребительского выбора И. Фишера.

В основе гипотезы лежит положение о том, что субъекты формируют свои потребительские расходы в зависимости не от текущего (как у Дж. М. Кейнса), а постоянного (перманентного) дохода, стремясь таким образом обеспечить равный уровень потребления на протяжении жизни.

Перманентный доход — это доход, ожидаемый потребителями за длительный промежуток времени (это может быть несколько лет или вся жизнь). Этот доход детерминирован всем богатством человека: располагаемыми средствами (акциями, облигациями, недвижимостью) и человеческим капиталом (запасом здоровья, способностями, уровнем квалификации и т. д.) — всем, что обеспечивает заработок субъекта. Перманентный доход — это своего рода средний доход, средневзвешенная величина из всех реализованных из потенциальных доходов субъекта.

Таким образом, текущий доход (У) будет равен:

$$Y = V + \Gamma,$$

где У — перманентный доход;

У — временный доход.

Постоянный доход У — это часть дохода, которая согласно ожиданиям людей сохранится в будущем, это уровень дохода, который будут получать домашние хозяйства, когда устранятся воздействия временных и преходящих факторов, таких как погодные условия, краткосрочный экономический цикл и непредвиденные прибыли или убытки.

Временный доход У — это та часть дохода, которую экономические субъекты не ожидают сохранить в будущем. Это временное случайное отклонение от дохода.

Виды шоков (отклонений) от дохода, вызывающих разную реакцию потребителя:

1) временные (случайные). Это такие шоки, при которых текущий доход первого периода хотя и изменится, но это почти не повлияет на потребление, поскольку значительная часть дохода будет направлена на сбережения;
2) перманентные. Это шоки, при которых растет (уменьшается) доход первого и второго периодов. В данном случае в той же пропорции изменится и потребление;
3) ожидаемые в будущем. Это такие шоки, когда доход в первом периоде не изменяется, а во втором периоде происходит изменение потребительских расходов.

Вывод из теории перманентного дохода

Величина средней склонности к потреблению находится в прямой зависимости от дроби, где числителем является постоянный доход, а знаменатель представлен в виде текущего дохода. Таким образом, годы высокого дохода характеризуются низкой средней склонностью к потреблению, и наоборот. Однако в долгосрочном периоде она постоянна.

ТЕОРИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ (англ. *ability-to-pay principle)* — концепция, согласно которой получателей (обладателей) большего дохода (или большего богатства) целесообразно облагать большим налогом в сравнении с теми, чей доход (или богатство) меньше.

ТЕОРИЯ ПОЛЕЗНОСТИ ФОН НЕЙМАНА - МОРГЕНШТЕРНА — поход к теории спроса, названный в честь Дж. фон Неймана (1903—1957) и О. Моргенштерна (1902—1977) и применимый в ситуациях с наличием риска.

Подход включает в себя следующие аксиомы:

1) все альтернативы являются предметом предпочтений или безразличия (полнота);
2) имеет место транзитивность предпочтений;
3) если вероятность X равна P, а вероятность D равна $(1 - P)$ и если X предпочитается Y, если оба эти события достоверны, тогда лотерея $PxX+(l-P)xD$ предпочитается P x У + $(1 - P)$ x D;
4) когда X предпочитается Y, а У предпочитается Z, то имеет место некоторая вероятность p^*, в условиях которой потребитель приравнивает полезность p^* xX полезности $(1 - p^*)$ x Z и с достоверным значением Y (непрерывность). Иными словами, часто потребитель способен предпочесть потере дохода риск.

Теперь присвоим некоторое произвольное число, скажем 100, наилучшему исходу (X), а другое произвольное число, скажем 1, — наихудшему исходу (Z). Рассмотрим лотерею p^* x X + $(1 - p^*>$ x Z в сопоставлении с достоверным значением У. Тогда полезность У будет равна (подставив произвольные значения X и Z):

$$Px100 + (1 - p^*) = 90xp + 1.$$

Если p^* определено, то может быть найдено точное число. Следовательно, полученный индекс полезности является количественным (кардинальным). Теория далее утверждает, что поведение потребителей нацелено на максимизацию своей ожидаемой полезности, которая представлена как сумма всех отдельных полезностей, взвешенных по их вероятностям.

ТЕОРИЯ ПОРТФЕЛЯ, или теория управления портфелем ценных бумаг, — исследование путей, при помощи которых единоличный инвестор может получить максимальное количество ожидаемых поступлений от разнообразного портфеля ценных бумаг, который имеет определенную степень риска. С другой стороны, портфель ценных бумаг может иметь минимальный риск на данный уровень доходов, приносимых своему владельцу. Доход от ценных бумаг состоит из процентов или дивидендов плюс или минус любой прирост капитала или убыток от владения ценными бумагами за данный период времени. Ожидаемые поступления от коллекции ценных бумаг, входящих в портфель, представляют собой среднее значение ожидаемых поступлений от индивидуальных инвестиций, которые составляют этот портфель. Однако нельзя забывать о том, что риск при владении портфелем ценных бумаг (его вероятность) значительно ниже, чем риск при владении индивидуальными инвестициями.

ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ (англ. *Theory of consumer behavior)* — теория, которая описывает поведение некоторых потребителей, когда они распределяют свои доходы при покупке потребительских благ.

Главный постулат теории потребительского поведения

Главный постулат теории заключается в том, что потребители пытаются извлечь максимальную полезность от использования фиксированного дохода. Теория потребительского поведения дает ответ на вопрос по поводу отрицательного наклона кривой спроса, т. е. чем выше цена, тем меньше спрос, предъявляемый на товары и услуги.

ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ. Согласно этой теории стоимость товаров рассматривается как субъективная категория и цены определяются предельной полезностью тех или иных благ.

Разработчики теории предельной полезности

К. Менгер (1840—1921), Е. Бем-Баверк (1851—1914), Ф. Визер (1851—1926).

Теория предельной полезности лежит в основе теории «предельной производительности факторов».

ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ основывается на положении: при постоянном уровне науки и техники, при последовательном увеличении одного из производственных факторов в расчете на единицу продукции, при прежней величине других факторов происходит сокращение прироста выпускаемой продукции, здесь производятся последовательные затраты.

Представитель теории предельной производительности — Джон Бейтс Кларк (1847—1938).

Основные положения

Основные положения теории предельной производительности следующие:

1) стоимость товаров создается трудом, капиталом, землей, и все они являются производительными;
2) каждый фактор производства участвует в создании стоимости в соответствии со своей предельной производительностью;
3) каждый из факторов производства создает некоторую долю продукта, определяемую предельной производительностью данного ресурса, который и создает совокупный доход собственника.

Теория предельной производительности — это модифицированная теория предельной полезности, ее возникновение вызвано неизбежным переходом от определения предельной полезности предметов потребления к установлению предельной полезности факторов производства.

ТЕОРИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (англ. *Suplay side economics)* — макроэкономическая теория, посвященная исследованию мотивационного эффекта изменений налоговой системы, оказывающего влияние на совокупное предложение товаров- и услуг.

Возникновение теории предложения

Как самостоятельный раздел макроэкономики теория предложения возникла в конце 60-х гг. XX в. Наибольшую популярность теория предложения имела в 1980-е гг. во время правления президента Р. Рейгана (США).

Различают теорию предложения:

1) умеренную;
2) радикальную.

Представители умеренной теории предложения М. Фелдстайн, М. Боскин и другие делают акцент на важности налогового стимулирования экономического роста. Они исследуют влияние изменений в налогообложении на уровень инвестиций и величину предложения труда, воздействие социального обеспечения на решения о величине сбережений и времени выхода на пенсию и других аспектов взаимозависимости налоговых ставок и объема производства.

Сторонники радикальной теории предложения (наиболее известен А. Лаффер) выдвигают два основных утверждения: уменьшение налоговых ставок может оказать такое влияние на объем производства, что:

1) общие налоговые поступления возрастут;
2) инфляция снизится.

Радикальная теория предложения была использована администрацией Рейгана (особенно в 1981—1982 гг.).

Теория предложения, как и монетаризм, как правило, ассоциируются с консервативной экономической политикой.

ТЕОРИЯ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ, или кейнсианская теория спроса на деньги.

Автор Дж. М. Кейнс (1883—1946).

Согласно теории Кейнса, процент — это не цена сбережений. Они делаются лишь тогда, когда потребности удовлетворены. Поэтому повышение процентной ставки не стимулирует роста сбережений. Процент — это та цена, которую платят за отказ от ликвидности.

Уровень процентной ставки определяется в зависимости от предложения и спроса на деньги и денежные остатки (сбережения в денежной форме).

Спрос на деньги регулируется законом предпочтения ликвидности. Стремление и желание людей всегда иметь при себе наличные денежные средства Кейнс именовал «предпочтением ликвидности». Иными словами, такое предпочтение выражается в стремлении потребителей сохранять собственные сбережения в денежной форме как наиболее ликвидной, чтобы иметь возможность в удобный момент обратить их в выгодные инвестиции.

Отказ от ликвидности рассматривается как жертва, требующая компенсации. За отказ от ликвидности владелец денег получает процент. Он выплачивается обладателю денежных средств, предоставляемых им взаймы.

Ликвидность — это психологический феномен, склонность к которому усиливается в зависимости от неустойчивой конъюнктуры. Для ее преодоления требуется высокий процент, тогда деньги будут обращены в ценные бумаги, депозиты.

При стабильной конъюнктуре рынка денег наблюдается обратное: предпочтение ликвидности снижается при одновременном понижении процентной ставки, поскольку население предпочитает вкладывать свои денежные средства в банки, акции и пр.

ТЕОРИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ — теория того, как выбирается образ действий с целью достижения заданных целей в конкретных условиях, которые могут быть неопределенными.

Решения анализируются, в результате чего выбирается ряд соответствующих критериев, с помощью которых оценивается образ действий.

ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ОЖИДАНИЙ.

Авторы: Роберт Лукас, Томас Дж. Сарджент, Роберт Бэрроу.

Эта теория была противопоставлена теории адаптивных ожиданий ее авторами, рассматривающими прошлый опыт лишь в качестве одного из многочисленных факторов, оказывающих свое воздействие на ожидания хозяйственных агентов. По их мнению, рациональный субъект должен анализировать свое и прошлое, и будущее при формировании собственных грядущих ожиданий. В частности, ему следует внимательно относиться к тому, о чем говорят и что, видимо, будут делать лица, от которых зависит принятие государственных решений. Человеку необходимо учитывать влияние на развитие грядущих экономических событий экономической политики в прошлом и будущем. Это теоретическое воззрение стало известно как теория рациональных ожиданий. Рассмотрим рисунок 96.

Теория рациональных ожиданий придерживается точки зрения, согласно которой общая реакция населения на собственные ожидания делает совершенно неэффективной дискреционную стабилизационную полити-

Рис. 96. Теория рациональных ожиданий

ку. Возьмем кредитно-денежную политику. Предположим, руководящие кредитно-денежные ведомства провозгласили политику «дешевых» денег. Ее цель сводится к увеличению занятости и реального объема производства. Однако, оглядываясь в прошлое, население может предполагать и опасается того, что данную стимулирующую политику будет сопровождать инфляция, и предприниматель защитные действия: рабочие требуют повышения номинальной заработной платы, а фирмы устанавливают цены на свою продукцию значительно выше их прежних величин, кредиторы, в свою очередь, поднимают ставки процента.

Подобное поведение населения способствует повышению уровней заработной платы и цен на товары и услуги, и, таким образом, увеличение совокупного спроса за счет политики «дешевых» денег полностью перекрывается ростом цен и заработной платы. Результат таков, что реальный объем производства и уровень занятости в стране остаются на прежнем уровне и не возрастают.

ТЕОРИЯ РЕАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА. В конце XX в. в США появились работы, которые в объяснении цикличности на первый план выдвигают процессы, происходящие в реальном секторе экономики.

Представители Ридленд, Прескотт, Лонг, Кинг, Плоссер.

Они исключали влияние денежного фактора на экономику. Поэтому в теории реального цикла вообще не фигурируют импульсы, связанные с изменением предложения денег.

Основные положения теории реального экономического цикла:

1) модели, разрабатываемые сторонниками данной теории, опираются на неоклассическую теорию экономического роста, в частности на модели Солоу и Сорнера. При этом цикл трактуется просто как колебания и отклонения вокруг траектории тренда;
2) концепция реального цикла использует стохастический характер построения модели;
3) в моделях реального цикла применяют стандартные модельные постулаты неоклассической теории потребительского

выбора. В большинстве моделей потребители должны определяться со своим выбором (либо это текущие блага (доходы), либо будущие), максимизируя свою функцию. Следовательно, хозяйственные действия участника экономики представляют собой оптимальную реакцию на внешние шоки. Указанное означает, что в моделях реального цикла фигурируют изменения занятости, связанные с «добровольной безработицей»;

4) экономический механизм, порождающий циклические колебания, получает в рассматриваемой концепции общую характеристику. Так, в большинстве моделей не требуется положения о конкурентности экономики, поэтому шаг между движением спроса и реакцией на это цен равен нулю. Иначе говоря, в каждый момент времени идеально гибкие и подвижные цены обеспечивают полное совпадение между спросом и предложением;

5) теория реального цикла пытается учесть тенденции, связанные с НТР. Так, источником «возмущений» в стохастических моделях реального цикла чаще всего выступают экзогенные изменения в технологии производства товаров;

6) особое место в данной теории принадлежит производственным межотраслевым связям. Основа данной модели представлена сильно агрегированным межотраслевым балансом. Имеется предположение, что за неожиданным расширением выпуска определенной отраслевой продукции должно следовать увеличение выпуска соответствующего сырья и полуфабрикатов. Благодаря этому импульсы расширяющегося (сокращающегося) спроса в рамках модели могут передаваться из отрасли в отрасль.

ТЕОРИЯ РЫНКОВ (англ. *Theory of markets)* — раздел экономической теории, посвященный тому, каким образом редкие факторы производства распределяются по товарным рынкам.

В теории рынков главное внимание сосредоточено на определении цен и производства благ. Теория рынков подразделяет типы рынков согласно их рыночной структуре, которая, в свою очередь, обладает специфическими особенностями.

Специфические особенности рыночной структуры:

1) характер предлагаемых благ (дифференцированный или однородный продукт);
2) условия входа в отрасль.

Теория рынков изучает, каким образом структура рынка во взаимодействии с рыночным поведением вызывает конкретные формы действенности рынка.

ТЕОРИЯ СИСТЕМ — научная дисциплина, исследующая методологические принципы изучения систем. Поскольку системы различных видов изучаются многими науками, то эти принципы носят междисциплинарный характер.

Создатель общей теории систем Л. фон Берталанфи (1901—1972), австро-американский биолог.

Теория систем связана с теорией познания и другими разделами философии, а также с математической логикой и изучает общие для любых систем объекты, такие как вход, процесс, выход, цель, обратная связь, а также функционирование, рост, развитие, взаимодействие и др. На ее основе различные науки, в том числе экономика, применяют методы исследования, называемые системным анализом.

Аспекты системного исследования

Системное исследование имеет два аспекта — генетический (изучение системы в развитии) и функциональный (изучение системы с точки зрения реального действия и функционирования системы).

На основе теории систем проводится как анализ, так и синтез систем, которые находятся в тесном взаимодействии друг с другом.

ТЕОРИЯ СОЛНЕЧНЫХ ПЯТЕН (англ. *Sun spot theory)* — теория, утверждающая, что ожидания, высказанные в экономической теории, могут оказывать влияние на реальную экономику.

Экономист У. С. Джевонс (1835—1882) выдвинул теорию, основанную, по его словам, на статистических наблюдениях, согласно которым циклы деловой активности совпадают с изменениями активности на Солнце. Эта несколько эксцентричная гипотеза не имеет значения сама по себе, однако она использовалась в качестве примера экономической теории ожиданий. Так, если достаточно много людей верит, что пятна на Солнце влияют на курсы акций, сторонники данной теории уверены, что так оно и будет. Дж. М. Кейнс предположил, что самосбывающиеся ожидания такого рода могут составить одно из объяснений экономической депрессии.

Исследованиями влияния солнечной активности на экономические колебания занимались также Юдзи, Л. Д. Троцкий, Годстайн и др.

ТЕОРИЯ СПРАВЕДЛИВОСТИ В УПРАВЛЕНИИ — теория мотивации, согласно которой люди субъективно соотносят собственное вознаграждение и затраченные для этого усилия, а также они невольно сравнивают свое вознаграждение с оплатой того же вида и объема работ, полученной другими людьми, и в случае своего отставания в уровне вознаграждения стремятся его ликвидировать.

ТЕОРИЯ СПРОСА (англ. *Demand theory)* — раздел экономической теории, посвященный изучению факторов, определяющих рыночный спрос на товары и услуги, и влияния рыночного спроса на цены и количество осуществляемых сделок с товарами и услугами. Обозначая на графике количество товара, которое индивид будет приобретать по различным ценам, можно строить кривую спроса. Обобщение кривых спроса отдельных индивидов дает кривую спроса на отдельном рынке, а сумма показателей спроса на все товары, в свою очередь, представляет собой кривую совокупного спроса по всей экономике. Следовательно, по мнению западных экономистов, опираясь на микроэкономические данные, можно составить макроэкономическую модель.

ТЕОРИЯ СПРОСА НА ДЕНЬГИ КОЛИЧЕСТВЕННАЯ КЛАССИЧЕСКАЯ базируется на принципе причинности (цены находятся в зависимости от денежной массы), постулате пропорциональности (изменение всех цен происходит пропорционально количеству денег в обращении), на принципе универсальности (изменение количества денег оказывает одинаковое воздействие на цены всех товаров).

В количественной теории денег спрос на денежные средства определяется путем применения уравнения обмена И. Фишера:

$$MV = PY,$$

где M — количество денег в обращении;
V — скорость обращения денег;
P — уровень цен (индекс цен);
Y — объем выпуска (в реальном выражении).

Предполагается, что скорость обращения денег является постоянным параметром данной формулы, так как она связана с достаточно устойчивой структурой сделок в экономике. Однако иногда скорость обращения может изменяться, причиной такого изменения может послужить внедрение новой техники в учреждениях банка, с помощью которой увеличивается скорость системы расчетов.

Если величиной постоянной является V, то изменение количества обращающихся денег (M) должно привести к пропорциональному изменению номинального ВНП (РУ). Но согласно классической теории изменение реального ВНП (Y) — достаточно медленное, оно происходит только при динамике увеличения производственных факторов и технологических средств. Однако можно допустить, что Y меняется с неизменной скоростью, а иногда его величина и вовсе постоянна. По этой причине колебания номинального ВНП будут характеризовать в первую очередь изменение уровня цен. А значит, изменение количества обращающихся денежных средств не повлияет на реальные величины, а воздействует на колебания номинальных переменных. Это явление получило название «нейтральность денег». Современные сторонники монетаризма, разделяя концепцию нейтральности денег, описывают долговременные связи между динамикой изменения количества денег и уровнем цен, признавая при этом влияние предложения денег на реальные величины в краткосрочном периоде (в пределах делового цикла).

Существует правило монетаристов, согласно которому государство обязано осуществлять соответствующие меры по поддержке темпа роста денежной массы в обращении на уровне средних темпов реального ВНП, только в таком случае уровень потребительских цен в экономике будет устойчивым и стабильным.

Факторы спроса на деньги:

1) уровень дохода;
2) скорость обращения денег;
3) ставка процента.

Классическая теория связывает спрос на деньги главным образом с реальным доходом.

ТЕОРИЯ СТАГНАЦИИ (англ. *Stagnation theory)* — теория, согласно которой в экономике промышленно развитых стран наблюдаются циклы деловой активности в результате увеличения сбережений населения, так как люди наращивают богатство и сокращаются возможности для инвестирования денежных средств. Сторонники этой теории уверены, что в период бума государство должно обеспечить большие и волнующие общество инвестиционные возможности, например расчистку трущоб и т. д. Теория, предложенная во время Второй мировой войны в качестве объяснения Великой депрессии, не получила широкого распространения.

ТЕОРИЯ СТАДИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.

Автор экономист, социолог и историк Уолт Ростоу (США).

Ростоу в 1960 г. сформулировал свою теорию стадий экономического роста в книге «Стадии экономического роста: некоммунистический манифест». В ней описывается пять основных стадий роста:

1) традиционное общество;
2) период создания предпосылок для подъема;
3) подъем (сдвиг, взлет);
4) движение к зрелости;
5) век высокого массового потребления.

Стадии выделяются за счет применения главным образом технико-экономических характеристик, таких как уровень развития техники, структура хозяйства по отраслям, удельный вес накопления в национальном доходе, структура потребления товаров и услуг и пр.

По мнению Ростоу, в традиционном обществе (в том числе и в эпоху феодализма) более 3/4 трудоспособного населения занято в продовольственном производстве, национальный доход используется главным образом непроизводительно, политическая власть принадлежит земельным собственникам или центральному правительству.

Вторая стадия является переходной к подъему: происходят существенные изменения в трех непромышленных сферах — сельском хозяйстве, транспорте, внешней торговле.

Третья стадия — подъем — охватывает сравнительно небольшой промежуток времени — от 2—3 до нескольких десятков лет (промышленная революция). В этот период капиталовложения осуществляются ускоренными темпами, значительно увеличивается производство душевого продукта (продукции на душу населения), растут темпы внедрения новой техники. Развитие первоначально охватывает небольшую группу отраслей промышленности (лидирующее звено) и лишь позднее распространяется на экономику в целом. Для того чтобы рост стал автоматическим, самоподдерживающимся, необходимы, во-первых, резкое увеличение доли инвестиций в национальном доходе; во-вторых, стремительное развитие одной либо нескольких отраслей промышленности и, в-третьих, победа поддерживающих модернизацию экономики лиц над так называемыми консерваторами — сторонниками и защитниками традиционного общества.

Период движения к зрелости (индустриальному обществу) характеризуется у Ростоу как длительный этап технического прогресса: развивается процесс урбанизации, повышается доля квалифицированного труда, руководство промышленностью сосредоточивается в руках квалифицированных управляющих — менеджеров.

На пятой стадии (высокого массового потребления) осуществляется сдвиг от предложения к спросу, от производства — к массовому потреблению товаров и услуг.

Работая далее над теорией циклов, У. Ростоу написал книгу «Политика и стадии роста» (1971), где ввел еще одну — шестую — стадию цикла: поиск качества жизни, где большое значение придается духовному развитию человека. Теория Ростоу помогает осмыслить ход экономического развития в разных регионах мира и его перспективы. В то же время в ней абсолютизируется один период развития — подготовка и развертывание промышленной революции и недооценивается постиндустриальный период социально-экономического развития, в котором находятся или в который вступают многие страны.

ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ ТРУДОВАЯ.

Авторы А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс.

Источник богатства

Смит не разделял мнения меркантилистов и физиократов и считал, что источник богатства необходимо искать в специфическом роде занятий, не свойственном большей части населения. Истинный создатель богатства не труд земледельца и не внешняя торговля. Богатство — это достигнутый результат совокупного труда всех экономических агентов вне зависимости от их труда и профессии. Источником богатства, создателем всех ценностей служит труд.

Посредством труда первоначально различные блага (продукты питания, одежда, материал для жилища) были отвоеваны у природы и преобразованы для нужд человека. «Труд был первой ценой, первоначальным платежным средством, каким было заплачено за все вещи. Не золотом и не серебром, а именно трудом изначально были куплены все на свете богатства».

Создатель богатства

По Смиту, истинный создатель богатства — «годовой труд каждой нации», направляемый для годового потребления. По современной терминологии, это валовой национальный продукт. В настоящее время под национальным богатством понимают накопленный и синтезированный труд за многие годы, богатство нации как результат материального труда нескольких поколений.

По Смиту, производителен труд в материальном производстве, т. е. труд рабочих и фермеров, строителей и каменщиков. Их труд создает стоимость, умножает богатство. А труд чиновников и офицеров, администраторов и ученых, писателей и музыкантов, юристов и священников стоимости не создает. Их труд полезен, нужен обществу, но непроизводителен.

Д. Рикардо определял стоимость товаров трудом, затраченным на их производство, в любой отрасли материального производства. Вместе с тем Рикардо не делал различий между трудом конкретным и трудом абстрактным.

Впервые в истории экономической мысли двойственную природу труда открыл К. Маркс, что позволило ему разработать научную теорию трудовой стоимости. Он разложил стоимость на три составные части: постоянный капитал, переменный капитал и прибавочную стоимость. В обществе, где имеется прибавочная стоимость, имеет место эксплуатация работников наемного труда.

ТЕОРИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗРЫВА.

Автор М. Познер.

В соответствии с этой теорией разработка новой технологии дает временную монополию (квазимонополию) в производстве и экспорте основанного на ней товара. Предприниматель в стране-новаторе на протяжении некоторого временного периода единолично получает добавочную прибыль, поскольку вновь созданные товары выпускаются с применением новых технологий, что способствует сокращению производственных издержек и увеличению выгоды. В результате возникновения новинок техники появляется технологический разрыв между разными странами, поскольку одни из них обладают такими новшествами, а другие — нет. Такое неравенство в технологиях со временем сглаживается в результате копирования нововведения страны-новатора. Однако во время существования такого разрыва страна, первая создавшая и начавшая производить товары по инновационной технологии, становится единственным экспортером этих товаров вне зависимости от ее положения на мировом рынке по остальным параметрам. В таком случае и экспортер уникального товара, и его партнер получают взаимную выгоду от такого сотрудничества. Более того, с увеличением распространения инновационной технологии вне границ страны-новатора менее развитая страна, в отличие от страны-новатора, не утрачивает своих преимуществ и выгод. Разработкой данной теории занимался Р. Верной. Его концепция цикла производства товара на международном уровне демонстрирует динамическое взаимодействие международной торговли и инвестирования со стороны иностранных сотрудников.

Оригинальность теории

Оригинальность концепции регионального жизненного цикла сводится к тому, что в ней комбинируются элементы международной экономики и маркетинговая теория, для которой характерна кривая жизненного цикла товара.

ТЕОРИЯ УСКОРЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ ФИРМЫ (англ. *Accelerationist model of inflation)* — теория, согласно которой изменение темпов инфляции в значительной степени оказывает свое влияние на уровень безрабо-

тицы в стране и реальный объем производства данного государства.

Теория ускорения инфляции фирмы исходит из того, что развитие экономической системы в периоды, когда темп инфляции ускоряется или замедляется, происходит иначе, чем в периоды его стабилизации.

Поскольку эта теория концентрирует внимание на изменениях темпа инфляции (скорости инфляционных процессов), она вошла в историю экономической мысли под названием «Теория ускорения инфляции».

Принципы теории ускорения инфляции

Теория ускорения инфляции основана на таких трех главных принципах, как:

1) кривая Филлипса;
2) закон Оукена как определенное соотношение реального объема производства и уровня безработицы;
3) номинальный национальный доход как тактическая цель кредитно-денежной политики. Причем заданный темп увеличения номинального национального дохода может быть достигнут путем любого сочетания темпов повышения реального объема производства и инфляции.

ТЕОРИЯ УСТАНОВЛЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ПРОЦЕССЕ ТОРГА

Заработная плата обычно устанавливается на переговорах о заключении коллективного договора, т. е. в результате процесса, отличающегося от обычного взаимного приспособления спроса и предложения.

Теория торга охватывает те модели, в которых профсоюз и администрация торгуются, устанавливая ставку заработной платы. Такие модели стремятся выйти за пределы модели двусторонней монополии, в которой окончательный результат торга может быть определен заранее. В большинстве таких моделей предполагается, что каждая из сторон стремится к максимизации некоторой переменной, которая может быть как субъективной (например полезность), так и объективной (например дисконтированные значения будущих прибылей или потока дохода в форме заработной платы). Считается, что поведение во время торга зависит от таких факторов, как спрос на продукцию и наблюдаемая стратегия противоположной стороны. Так как обычно предполагается, что соглашение, достигаемое после забастовки, не является оптимальным (по Парето), общепринятые модели торга утверждают, что стороны склонны к достижению соглашения без забастовок, которые, когда они наблюдаются на практике, расцениваются как ошибки или иррациональные действия.

Ситуация на практике

На практике профсоюзы и администрация ведут торг, и в большинстве случаев согласие достигается без прекращения работы. Это свидетельствует о трудностях, возникающих при переходе от теории к практике при использовании более традиционных моделей торга. Следует также отметить, что, хотя процесс заключения коллективного договора отличается от принятого в неоклассическом анализе взаимоприспособления спроса и предложения, два подхода сочетаются в том смысле, что условия спроса и предложения определяют обстановку, в которой проходят переговоры.

ТЕОРИЯ ЦЕНЫ — концепция, согласно которой каждый товар имеет собственную цену, которая зависит от его формы и качества.

Основу цен образует ценность товаров. Из сферы производства продукты труда попадают в сферу обращения, где начинают действовать рыночные факторы, способствующие колебаниям цены вверх или вниз. В свою очередь, цена влияет на уровень спроса и предложения товаров, что означает и воздействие данных факторов на поведение покупателей и продавцов.

Цены в качестве пропорции обмена находятся под значительным влиянием механизмов ценообразования.

Подходы к становлению цен

В практике экономической науки принято выделять рыночный и затратный (производственный) основные подходы к определению цен.

Отличие их — в воздействующих на формирование цены определяющих факторах. При рыночном способе таковыми являются конъюнктура рынка, спрос на товар и его предложение. В другом случае — издержки производства, в том числе трудовые.

В рыночном ценообразовании цена представляет собой форму выражения стоимости благ, которая выявляется в процессе обмена товаров и услуг:

1) здесь цена товара напрямую связана с его ценностью, которой он обладает как потребительский объект использования;
2) проявление цены товара происходит только при его обмене на деньги или другие товары.

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА (англ. *theory of human capital)* — теория, согласно которой дифференциация заработной платы выступает результатом различий в инвестициях в человеческий капитал, а доходы низкооплачиваемых работников растут вследствие роста объема таких инвестиций.

Инвестиции в человеческий капитал — это разнообразные мероприятия и действия, способствующие повышению квалификационного уровня, что непосредственно благоприятно отражается на росте производительности труда работников.

Различают три вида инвестиций в человеческий капитал:

1) расходы на общее и специальное образование, в том числе на подготовку по месту деятельности, работы и пр.;
2) расходы на здравоохранение, связанные с профилактикой заболеваний, обслуживанием медицинскими специалистами, диетическим питанием, оптимизацией 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.

В соответствии с теорией человеческого капитала производительность труда, а вслед за ней заработная плата находятся в сильной зависимости от того, сколько отдельный человек, его семья и работодатель полагают необходимым вложить средств в образование, здравоохранение и размещение рабочих мест. Отдача от инвестиций в высшее образование в экономическом смысле оценивается как дополнительный жизненный доход, который квалифицированный специалист сможет получать от своей работы в течение всей жизни. Это весьма важно и для общества, которое должно определять соответствующее соотношение между инвестициями в людей и инвестициями в машины.

В настоящее время экономическая наука проявляет возросший интерес к созидательным способностям человека, совпадающий с всеобщей закономерностью развития современной науки в целом: объединением усилий и концентрацией исследований на проблеме человека. И здесь недальновидно было бы игнорировать достижения мировой экономической мысли, по достоинству оценившей роль интеллектуальной деятельности, выяснившей необходимость и высокую эффективность вложений в человека. Возникновение и развитие концепций человеческого капитала связано с именами таких экономистов, как Т. Шульц, Дж. Кендрик, Э. Денисон, Ф. Махлуп. Среди первооткрывателей данной концепции есть лауреаты Нобелевской премии: Т. Шульц, Г. Беккер. Появилось множество публикаций по теории человеческого капитала, из которых можно отметить работы Дж. Грейсона.

Данным проблемам посвящены труды многих отечественных авторов, хотя в дореформенный период работы, посвященные концепции человеческого капитала, в большинстве случаев подвергались критике. Однако в данных трудах широко проанализирована категория «человеческий капитал» и предопределена вероятность (возможность) развития множества направлений науки, которые рассматривают далеко не последнее место человека в экономической системе.

Значительный вклад в теоретическую разработку проблем человеческого капитала, хотя и не пользуясь этим термином, внесли отечественные ученые В. Жамин, Ю. Толыпин, И. Машинский, И. Мусатов, Ф. Волков, М. Солодков. Позже, уже используя термин «человеческий капитал», стали изучать эту проблему Л. Абалкин, С. Дятлов, Н. Гвоздева, С. Курганский, А. Барышева, М. Критский, Е. Цыренова.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ — течение экономической мысли, возникшее в конце XIX в. Неоклассическую теорию экономики считают началом современной экономической науки, она произвела так называемую маржиналистскую революцию в классической экономической науке, представленной А. Смитом, Д. Рикардо, Дж. Миллем и другими ведущими исследователями в современной западной, прежде всего англо-американской, экономической науке.

«Неоклассики», анализируя экономику, использовали «предельные» инструменты, в частности понятие предельной полезности, сформулированное У. Джевонсом, К. Менгером и Л. Вальрасом, а также предельной производительности. К неоклассикам относятся также Дж. Кларк, Ф. Эджуорт, И. Фишер, В. Парето, К. Виксель.

Их интерес направлен главным образом на проблемы ценообразования, взаимодействия рыночных спроса и предложения. Свое начало подобный подход берет от работ Альфреда Маршалла, которого считают основоположником неоклассической школы.

Подход неоклассической теории экономики

Сторонники неоклассической теории экономики склонялись в основном к микроэкономическому подходу к явлениям в экономике, в то время как в кейнсианском подходе преобладал макроэкономический аспект.

Неоклассический синтез

Отдельные экономисты до последнего времени стремились соединить отдельные положения классиков, неоклассиков и кейнсианцев. Это течение в истории экономической мысли называется неоклассическим синтезом.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ зародилась в противоположность кейнсианству. Данная экономическая теория отдает предпочтение предложению как фактору роста.

Разработчики данной теории

Американские экономисты А. Лаффер, М. Фелдстайн, Р. Риган.

Экономика предложения — это не целостная концепция, а незавершенная и взаимосвязанная система взглядов, методов теоретического анализа, преимущественно системы экономических расчетов, на которых основываются практические предложения и рекомендации.

По мнению представителей экономики предложения, рынок представляет собой не только самый эффективный, но и единственно «нормальный» способ организации хозяйства. Они выступают против регулирования экономики со стороны государства. Регулирование рассматривается как неизбежное зло, которое способствует снижению эффективности и связывает руки и инициативу экономических агентов — участников хозяйственной деятельности.

Основная идея

Основная идея экономики предложения состоит в отказе от кейнсианских методов стимулирования спроса, здесь не поддерживают перенос усилий на поддержку тех факторов, с помощью которых определяется предложение товаров и услуг. Факторами инфляции считаются высокие ставки налогообложения, финансовая политика государства, провоцирующая рост издержек. Производители с помощью повышения цен демонстрируют свою реакцию на нежелательные (неблагоприятные для них) изменения в экономической политике государства и неустойчивую рыночную конъюнктуру.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КЕЙНСИАНСКАЯ — макроэкономическая теория, согласно которой капиталистическая экономика самостоятельно не может обеспечить полное использование собственных ресурсов, поэтому для обеспечения полной их занятости нужно применить фискальную и (или) кредитно-денежную политику.

Основоположник данной экономической теории

Основоположником кейнсианской экономической теории является английский экономист Дж. М. Кейнс. Книга Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), по мнению зарубежных экономистов, изменила экономическое мышление XX в.

Кейнсианская экономическая теория исходит из того, что решение проблем национального дохода и занятости нужно искать не на стороне предложения ресурсов, а на стороне эффективного спроса и его компонентов — потребительского спроса и инвестиционного спроса, а также факторов, определяющих их динамику. Эффективный спрос обеспечивает идеальное состояние, когда весь национальный доход расходуется на потребление и инвестиции, когда величина инвестиций равна величине сбережений. Понятие эффективного спроса связано с уровнем занятости и рабочей силы.

Эффективный спрос, который находится в центре внимания исследований Кейнса, рассматривается в тесной связи с действием трех факторов:

1) склонности к потреблению;
2) склонности к инвестициям;
3) предпочтения ликвидности.

Суть государственного вмешательства

Суть государственного вмешательства согласно этой теории состоит в том, чтобы переместить уровень равновесия на уровень полной занятости, под которой понимается так называемый нормальный уровень безработицы (от 3 до 7% общей численности занятых). Расширить совокупный спрос можно двумя способами: 1) увеличить расходы; 2) сократить налоги. Государство, увеличивая выплаты населению (пособия, пенсии, стипендии, зарплату), способствует повышению покупательной способности. А чтобы удовлетворить совокупный спрос, государство должно расширить производство, увеличивая количество работников. Этот эффект получил название эффекта мультипликатора. Государство, снижая налоги и ставки процента, стимулирует рост инвестиций. Повышение нормы накопления является решающим фактором роста занятости.

Кейнсианская экономическая концепция экономического равновесия полагает, что равновесие без государственного вмешательства невозможно.

Кейнсианцы и неокейнсианцы внесли существенный вклад в теорию экономического роста.

Современное кейнсианство

Современное кейнсианство представляет собой целый ряд макроэкономических концепций, отличающихся по целям и методам макроэкономической политики. Представители: Рой Харрод, Элвин Хансен — неокейнсианство; Джоан Робинсон — посткейнсианство; Дж. Стиглиц — новое кейнсианство.

Однако метод этой теории позволяет игнорировать качественные характеристики экономических явлений. Более того, последние рассматриваются с субъективно-психологических позиций. Эта теория происходит из постулата преобладания сферы обращения над сферой производства.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КЛАССИЧЕСКАЯ возникла во второй половине XVII в. в мануфактурный период развития капитализма как теоретическое оружие, нацеленное против феодальных отношений, а закончила свой путь в середине XIX в. с переходом к эпохе машинной индустрии, с развитием противоречий между трудом и капиталом.

Представители классической экономической теории:

1) Уильям Петти (1623—1687);
2) Пьер Баугильбер (1646—1724);
3) Франсуа Кенэ (1694—1774);
4) Анн Роббер Жак Тюрго (1727—1781);
5) Адам Смит (1723—1790);
6) Давид Рикардо (1772—1823);
7) Жан Шарль Леонар Сисмонди (1773—1842).

Достижения классической экономической теории

Классическая теория имела ряд крупных научных достижений: основала разработку абстрактного метода в изучении сущности экономических явлений, позволившего выявить проблему экономических законов капитализма, носящих объективный характер; положила начало трудовой теории стоимости и определила ее методологическую роль в анализе капитализма; установила, что фундаментальной основой экономики общества как единственного источника стоимости является труд. Одним их крупных преимуществ классической экономической теории явился анализ процесса воспроизводства всего общественного капитала, представленный в «Экономической таблице» Ф. Кенэ (1758 г.).

Слабые стороны классической экономической теории

Классическая экономическая теория характеризуется непоследовательностью: анализ внутренних закономерностей капитализма часто ограничивался описанием внешних зависимостей экономических явлений, что обусловило возникновение противоборствующих течений экономической мысли (экономической теории К. Маркса и неоклассической школы).

Современная интерпретация классической экономической теории

В наши дни термин «классическая экономическая теория» часто используется в макроэкономике именно в том значении, в котором его трактовал Кейнс. Под классической экономической теорией Кейнс имел в виду неоклассическую теорию, исследующую преимущественно количественные, функциональные зависимости экономических явлений с позиций маржинализма, но сохранял в своих концепциях некоторые положения А. Смита и Д. Рикардо. В микроэкономике под этим термином понимаются взгляды предшественников А. Маршалла, хронологически определяемые периодом от А. Смита до 1870 г., когда возникло маржиналистское направление, называемое неоклассическим экономическим анализом.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ — теория, в которой непрогнозируемые изменения уровня цен смогут вызвать макроэкономическую нестабильность в краткосрочный период. Что касается долговременного периода, то экономика, как утверждают неоклассики, сохраняет стабильность при производстве национального продукта, обеспечивающем полную занятость ресурсов благодаря гибкости цен и заработной платы.

Основатели неоклассической экономической теории:

1) К. Менгер;
2) Ф. Визер;
3) Е. Бем-Баверк (австрийская школа);
4) У. Джевонс;
5) Л. Вальрас (математическая школа);
6) Дж. Б. Кларк (американская школа);
7) А. Маршалл;
8) А. Пигу (кембриджская школа).

Зарождение неоклассической экономической теории

Зарождение неоклассической экономической теории, относящееся к 1970-м гг., явилось своего рода ответной реакцией на марксизм, в том числе это была попытка выделить и обозначить основные закономерности рационального хозяйственного механизма в условиях свободной конкуренции. Представители данной теории главной количественной категорией считали предельную полезность, и их теория предельной полезности явилась антиподом трудовой теории стоимости.

Неоклассики утверждают, что факторами экономического роста являются, кроме капитальных вложений, труд, технический прогресс, природные ресурсы. Предпосылками экономического роста, по мнению неоклассиков, является 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. Источником экономического роста неоклассики считают прибыль.

Неоклассическая экономическая теория большое развитие получила в трудах А. Маршалла и А. Пигу, которые обогатили науку, пополнив ее анализом реальных экономических процессов, не нашедших отражения, например, в модели рынка совершенной конкуренции.

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.

Слабые стороны неоклассической экономической теории

Теоретические постулаты в ряде случаев не соответствуют реальной экономической действительности. Отсутствует свободная конкуренция.

Итак, неоклассическая экономическая теория включает в себя целый ряд школ: австрийскую, математическую, американскую, кембриджскую, чикагскую (монетаризм); теорию предложения, теорию общего экономического равновесия, теорию благосостояния, теорию рациональных ожиданий и др.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЗИТИВНАЯ — теория, изучающая факты и зависимости между этими фактами и отвечающая на вопрос, что есть и что, возможно, произойдет в экономике. К примеру, сокращение текущего потребления ведет к увеличению сбережений.

Позитивная экономическая теория 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). Позитивная экономическая теория помогает выяснить отношения между экономическими переменными, соизмеряет эти отношения, предсказывает, что может быть в дальнейшем при изменении какой-либо переменной.

Составной частью позитивной экономической теории является проблема эффективности производства. Эта теория дает анализ действий экономики, воздействия тех или иных институтов на экономическую систему, позволяет выявить закономерности экономических явлений и процессов, получает развитие и обогащение в тесной связи с теорией нормативной экономики.

Методы позитивной экономической теории

1) предельный анализ, или маржинализм;
2) функциональный анализ;
3) равновесный подход;
4) метод верифицируемое™ (проверяемости) теории.

Исходный пункт в методологии микроэкономической теории — разграничение микроэкономики на позитивную и нормативную теории.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ, или динамическая экономическая теория.

Автор — Йозеф Алоиза Шумпетер (1883—1950) — австрийский экономист и социолог.

Наивысшей точкой экономической науки Й. Шумпетер видел неоклассическую теорию, безукоризненно объясняющую динамику цен в рыночной системе. При этом он считал серьезным недостатком тот факт, что при изучении хозяйственных процессов в ней одно из главных мест занимает статичный подход, а феномен движения, развития системы не объяснен.

По мнению Й. Шумпетера, статическая модель не соответствует реальному положению вещей. В теории развития экономическая жизнь должна исследоваться как динамический и постоянно изменяющийся процесс. В этой связи в отличие от ортодоксального подхода Й. Шумпетер считает центром своего анализа саму динамику системы и внутренние факторы, порождающие это развитие.

С точки зрения Й. Шумпетера, динамика капитализма связана прежде всего с техническим прогрессом. Основообразующими роста являются инновации — коренные изменения в способах производства и реализации товаров, нарушающие равновесие таким образом, что изменяется сложившаяся система цен, издержек, доходов. В конечном итоге ломается кругооборот, нерентабельные производства отсеиваются, что приводит в действие инновационный механизм и помогает поддерживать рыночный процесс в непрерывном движении.

Особенность концепции Шумпетера

Главной особенностью концепции Шумпетера было то, что при анализе причин динамических изменений он уделял особое внимание человеческому фактору. В теории Шумпетера предприниматель как экономический субъект, по функциям отличавшийся от капиталиста и рабочего, выступал движущей силой развития. Именно поэтому он впервые в экономической науке качественно разделяет понятия «капиталист» и «предприниматель».

Социальный статус предпринимателя уже не характеризуется правами собственности и размерами капитала. Социальный статус — особые качества характера: инициатива, дар предвидения, готовность к риску. В гонке за прибылью предприниматель создает иную комбинацию факторов производства, способствует появлению новых товаров, применяет прогрессивные методы производства, осваивает новые рынки сбыта, внедряет новые формы управления. В итоге за проявленную инициативу предприниматель получает вознаграждение в качестве прибыли, а народное хозяйство в целом получает мощный толчок к развитию.

ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ — теория, которая утверждает, что повышение производительности труда рабочего неотъемлемо связано с ростом выплачиваемой ему заработной платы.

Практическое применение теории эффективной заработной платы

Эта теория впервые была применена практически в конце 1950-х гг. в развивающихся странах. Это применение впоследствии стало очевидным: более высокая заработная плата позволяет слабому работнику улучшить свое питание и, таким образом, трудиться более производительно. Несмотря на это, некоторое время назад эта теория была использована для объяснения существующей в развитых странах вынужденной безработицы. Наиболее высокая заработная плата ведет к повышению уровня морали среди рабочих и формированию чувства долга перед компанией, что позволяет выявить более квалифицированных работников и сократить число прогулов. Даже в периоды рецессии, когда некоторое число работников становится лишним и увольняется при сокращении штатов, в итоге компании не идут на сокращение уровня заработной платы, позволившего уравновесить предложение и спрос.

ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ РЫНКОВ — теория, утверждающая, что рынок капитала является весьма чувствительным

и точным преобразователем информации, рационально реагирующим на появление любой новой информации и вырабатывающим правильный уровень цен на акции и облигации.

ТЕРМИНАЛ (от англ. *terminal*, лат. *terminalis* — «конечный, относящийся к концу»):
1) законченное устройство вычислительной системы, которое предназначено для ввода и вывода информации (например телетайп, дисплей);
2) отделение порта, в котором обрабатываются контейнерные и пакетированные грузы.

ТЕСТ (от англ. *test* — «проба, испытание, исследование»):
1) задания в стандартизированной форме, результат выполнения которых дает достаточно точные психофизиологические и личностные характеристики, а также уровень знаний, умений и навыков испытуемого;
2) общее число входных данных для программы, в том числе точное описание всех результатов, которые обязана выработать программа на основе этих данных.

ТЕСТИРОВАНИЕ ИЗДЕЛИЯ — в маркетинговых исследованиях это прием, заключающийся в предложении потребителю протестировать конкретное изделие без возможности сопоставления с аналогом.

ТЕСТИРОВАНИЕ ПУТЕМ ОПРОСА — метод проверки, выявляющий реакцию потребителя на рекламу или какую-либо другую форму обращения к потребителю с помощью сопоставления числа запросов, которые были получены в результате такого обращения.

ТЕХНИКА (от греч. *techne* — «искусство, мастерство, умение») — общее количество средств человеческой деятельности, создаваемых для осуществления производственных процессов и обслуживания непроизводственной сферы. Сюда относят сумму всех машин и механизмов, систем и средств управления, добычи, хранения, переработки вещества, энергии и информации, создаваемых для производства и обслуживания нематериальных потребностей общества.

Виды техники

Современная техника бывает следующих функциональных видов: производственная, техника транспорта и связи, техника научных исследований, культуры и быта (бытовая), медицинская, техника управления, военная, техника процессов обучения и др. При этом некоторые из них, такие как, например, производственная техника, техника транспорта и связи, могут подразделяться на активную и пассивную части.

Назначение техники

Главное назначение техники — в облегчении и повышении эффективности трудовых процессов, расширении возможностей человека в процессе трудовой деятельности, полном или частичном освобождении его от тяжелых и опасных условий работы. Переход современной техники из одного состояния в другое, более универсальное, является результатом развития науки, которая играет по отношению к ней ведущую роль. Технические инновации часто осуществляются с помощью приложения научно-технических знаний. Вместе этим потребность развития техники стимулирует и направляет научные исследования прикладного характера. Развитие техники стихает самостоятельно или, наоборот, нарастает вместе с социально-экономическими условиями ее применения, так как испытывает на себе весьма ощутимое воздействие со стороны экономических, технических, политических и иных институтов национального хозяйства.

Для характеристики совокупности навыков и приемов в какой-либо деятельности также употребляется термин «техника». Например, существует техника живописи, музыкальная, быстрого чтения, спортивная и т. д.

ТЕХНИКА ОТПОЧКОВАНИЯ — это обособление новых компаний от крупных монополий, когда в рамках большой компании зарождается новое направление деятельности или продукт, которые не имеют непосредственного отношения к основному традиционному профилю.

ТЕХНИКА УЧЕТА — совокупность средств (вычислительных машин, измерительных приборов, учетных регистров и т. д.) и приемов, с помощью которых осуществляется учетный процесс.

ТЕХНОКРАТИЯ (от греч. *techne* — «искусство, мастерство» + *kratos* — «власть»):
1) слой высококвалифицированных специалистов (ученых, инженерно-технической интеллигенции, менеджеров и т. п.), высших функционеров государственного и производственного аппарата;
2) направление современной экономической мысли общества, в рамках которого управление и власть на предприятиях и в обществе в целом должны перейти от собственников и политиков к научной и технической интеллигенции,специалистам и технократам.

Концепция технократии

Концепция технократии — важнейшая составная часть теории традиционного институционализма, которая возникла на основе резкой критики Т. Вебленом господства финансовой олигархии как не отвечающей интересам развития техники и производства.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРК — группа организационно и, как правило, территориально объединенных предприятий, организаций и компаний, занимающихся разработкой передовых трехнологий; форма территориальной организации науки, образования и производства.

Объединяет научные, проектно-конструкторские организации, учебные заведения, производственные объединения (предприятия, фирмы) или их структурные подразделения. Создается для ускорения разработки и использования научно-технических (технологических) прорывов с помощью объединения усилий высококвалифицированных специалистов, использования производственной, опытно-экспериментальной, научной и информационной базы. Очень часто имеет льготное налогообложение.

Возникновение технологических парков

Первые технологические парки появились в США и Японии в связи с необходимостью создания новых организационных и финансово-экономических форм для разработок в области новых (современных) технологий. В настоящее время такие объединения зарегистрированы и в ряде стран СНГ, включая Россию.

ТЕХНОЛОГИЯ (от греч. *techne* — «искусство, мастерство, умение» + *logos* — «слово, учение»):
1) общее количество всех приемов и способов получения, обработки или переработки сырья, материалов, полуфабрикатов или изделий, произведенных в различных отраслях промышленности, в строительстве и т. д.;
2) дисциплина, разрабатывающая и совершенствующая научные приемы и способы;
3) технология (технологический процесс) — добыча, операции, обработка, переработка, транспортирование, складирование, хранение, являющиеся главной составной частью производственного процесса.

Современная технология включает в свой состав технический контроль производства. Технологиями также называют описания процессов производства, инструкции по их выполнению, технологические правила, требования, графики, карты и др.

ТЕХНОЛОГИЯ АЛЬТЕРНАТИВНАЯ:
1) одно из названий технологий, обладающих всеми или некоторыми из следующих свойств:
   а) минимальным использованием невосстанавливаемых ресурсов;
   б) минимальным вмешательством в окружающую среду;
   в) местной или региональной самообеспеченностью и отсутствием отчуждения или эксплуатации работника;
2) заменяющая технология, становящаяся экономически целесообразной именно тогда, когда стоимость невосполняемых природных ресурсов увеличивается до определенного уровня вследствие интенсивной добычи. Например, солнечная энергия может представлять собой альтернативу нефти и устанавливать верхний предел ее цены.

ТЕХНОЛОГИЯ ПРИЕМЛЕМАЯ.

Для того чтобы технология была таковой, она должна соответствовать существующей обеспеченности факторами производства.

В развивающихся странах обычно имеются относительно небольшие инвестиционные возможности и значительная рабочая сила, поэтому здесь наиболее приемлемым может быть использование трудоинтенсивных технологий.

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОМЕЖУТОЧНАЯ — комплекс методов и производственных про-

цессов, находящихся между высококапиталоинтенсивными технологиями Запада и примитивными местными технологиями слаборазвитых стран.

Этот термин был введен в практику Э. Ф. Шумахером.

ТЕХНОПАРК (см.: *Технологический парк).*

ТЕХНОПОЛИС (от греч. *techne* — «мастерство» и *polis* — «город») — комплекс высокотехнологичных промышленных систем, включающий в себя благоприятную среду обитания и жизнедеятельность людей и рекреационные (предназначенные для отдыха) зоны.

Их предшественники — научный центр в подмосковном Троицке, новосибирский Академгородок.

Является также диверсификационной формой экономической деятельности, территориальной интеграцией науки и производства.

Технополис является межотраслевым научно-технологическим комплексом, состоящим из научно-исследовательских лабораторий, венчурных, внедренческих, крупных промышленных, посреднических и других организаций (фирм и т. п.), которые группируются вокруг крупного университета (академии) или исследовательского центра.

ТЕХНОСТРУКТУРА — управленческий класс и его технический и организационный опыт, необходимый для современного промышленного производства.

Это понятие является важной частью разработанной Дж. К. Гэлбрейтом концепции, суть которой состоит в том, что корпорации в современной капиталистической экономике обладают суверенитетом на товарных рынках.

ТИНБЕРГЕН ЯН (1903—1994) — голландский экономист, приверженец теории «малых шагов», лауреат Нобелевской премии в области экономики.

Я. Тинберген

Краткая биография

Голландский экономист Ян Тинберген, родившийся в Гааге, в семье учителя средней школы, лингвиста Дирка Корнелиуса и Жаннет Тинберген, был старшим из пятерых детей. Интерес к научным исследованиям прививался Тинбергену в семье, в которой родители много времени и внимания уделяли обучению и развитию детей. В 1922—1926 гг. Тинберген учился на физическом факультете Лейденского университета. В 1929 г. он получил докторскую степень по физике за диссертацию «Проблемы минимума в физике и экономике», свидетельствующую о зарождающемся интересе к экономическим вопросам. Продолжая занятия теоретической физикой, Я. Тинберген первый начал применять математический аппарат к исследованию экономических процессов и создавать модели, которые описывают их протекание. В 1929 г. он начал работу в новом подразделении Центрального бюро, созданного для специального изучения экономических циклов. Я. Тинберген работал там до 1945 г., кроме 1936—1938 гг., когда он был экономическим экспертом Лиги Наций в Женеве, делая эконометрический анализ рыночных колебаний в США. В 1931 г. Тинберген начал преподавать статистику в Амстердамском университете, а с 1933 по 1973 гг. являлся профессором экономики Нидерландской школы экономики Роттердама.

Основные работы

Метод и его применение в инвестиционной активности *(A Method and its Application in Investment Activity),* (1939).

Экономические циклы в Соединенных Штатах Америки в 1919—1932 гг. *(Business Cycles in the United States of America,* 1919—1932) (1939).

Эконометрика *(Econometrica)* (1941).

Теория экономической политики *{The Theory of Economic Policy)* (1952).

Централизация и децентрализация в экономической политике *(Centralization and Decentralization in Economic Policy)* (1954).

Экономическая политика: принципы и цель *(Economic Policy: Principles and Design)* (1956).

Распределение дохода: анализ и политика (Income Distribution: Analysis and Policies), (1975).

Война и благоденствие. Интеграция политического обеспечения безопасности в социально-экономическую политику *(Warfare and Welfare: Integrating Security Policy into Socio-Economic Policy)* (1987).

Главные достижения

Научная деятельность Тинбергеъа включала в себя три периода. С конца 1920-х гг. до начала Второй мировой войны он вместе с Р. Фришем и И. Фишером принял участие в создании новой экономической дисциплины — эконометрики. Кроме организационной деятельности по созданию Эконометрического общества, Тинберген сделал огромный вклад в раннюю эконометрику, открыв так называемую паутинообразную теорему (cobweb theorem), а также разработав проблему теории динамики и методики статистической проверки теорий экономического цикла. Паутинообразная теорема представляла собой попытку объяснить регулярные циклические колебания производства и цен некоторых товаров, она показывает, что в условиях совершенной конкуренции, установление цены на основе колебаний спроса и предложения приводит к тому, что производство и цены на товары с малым сроком хранения (например сельскохозяйственную продукцию), выйдя из состояния равновесия, не всегда возвращаются к нему, как прежде утверждала классическая экономическая теория.

Статистическая проверка теорий экономического цикла стала вторым крупным вкладом Тинбергена в эконометрику. Тинберген впервые дал анализ циклу не как единичному явлению, а как полной динамической модели взаимозависимых переменных в количественных выражениях.

В 1969 г. Тинберген разделил с Р. Фришем первую, только что присужденную Нобелевскую премию в области экономики за развитие и применение динамических моделей в анализе экономических процессов.

В последние годы Я. Тинберген сосредоточил свои усилия на поисках решения глобальных мировых проблем и построении оптимального экономического устройства общества. В связи с проблемами отсталости стран третьего мира вопросы развития экономики его очень волновали. Он подчеркивал необходимость преодоления различий между «богатым Севером» и «бедным Югом».

ТИТУЛ (от лат. *titulus* — «надпись, почетное звание»):

1) почетное звание (например граф, герцог):
2) генетический или присваиваемый отдельным лицам статус, подчеркивающий их особое, привилегированное положение в обществе и требующее соответствующего титулования (например сиятельство, высочество). Получил широкое распространение в сословно-феодальном обществе, а в некоторых буржуазных странах (например Великобритании) титул существует до сих пор. После победы в России Октябрьской революции 1917 г. титулы были отменены;
3) в буржуазном обществе основание какого-либо законодательного права, например титул купли-продажи, дарения, мены и т. д.

ТИТУЛ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ - документ, который дает право на землю, недвижимость, другое имущество; обоснованное юридическое право на собственность, подтвержденное соответствующими документами.

ТОБИН ДЖЕЙМС (19180—2002) — американский экономист, представляющий неокейнсианскую школу экономики, лауреат Нобелевской премии в области экономики.

Краткая биография

Родился в 1918 г. в Шэмпейне штата Иллинойс США. В Гарвардском университете получил следующие ученые степени: бакалавр (1939), магистр (1940) и доктор (1947).

Он был учеником Й. Шумпетера, О. Хансена, С. Харриса, Э. Мейсона, В. Леонтьева. Экономические взгляды Дж. Тобина были сформированы под влиянием и более молодых преподавателей Гарварда, а также в результате общения с сокурсниками, включая П. Самуэльсона, П. Суизи, Дж. К. Гэлбрейта, А. Бергсона, Р. Гудвина и Л. Рейнольдса. Гарвард, по словам Тобина, переживал в то время золотой век развития экономической науки. Во время войны Дж. Тобин служил лейтенантом ВМФ США (1942—1946 гг.). Преподавать начал в Гарвардском университете в 1946 г. С 1950 г. Дж. Тобин — профессор Йельского университета.

Дж. Тобин

Основные работы

Национальная экономическая политика (National economic policy) (1966).

Очерки по экономике. Макроэкономика *(Essays in economics. Macroeconomics)* (1972).

Новая экономика: взгляд через десятилетие *(The new economics one decade older)*, (1974).

Очерки по экономике. Потребление и эконометрика *(Essays in Economics. Consumption and Econometrics)* (1975).

Накопление денежных средств и экономическая активность. Размышления о современной макроэкономической теории *(Asset accumulation and economic activity, reflections on contemporary macroeconomic theory)* (1980).

Очерки по экономике. Теория и политика *(Essays in Economics. Theory and Policy)* (1982).

Главные достижения

Целями его исследований были обеспечение более строгой основы кейнсианской экономической теории, а также детальная разработка логики макроэкономической и денежной теории. Именно за большие достижения в этих областях Тобин в 1981 г. удостоился Нобелевской премии в области экономики. К этим достижениям относится разработанная Тобином теория «выбора портфельных инвестиций». Теория давала полное описание того, как на уровне индивидуального хозяйства и фирм определяется структура их активов. Согласно теории Тобина, инвесторы лишь в редких случаях стремятся исключительно к получению максимальной прибыли, не беря в расчет всех других факторов. Также он показал, что для достижения сбалансированности в своих инвестиционных портфелях инвесторы стремятся сочетать инвестиции с большой степенью риска с наименее рискованными. За исключением макроэкономического значения, эта теория стала основой прикладной дисциплины — «Финансовое управление фирмой».

Дж. Тобин значительно модернизировал теорию Дж. М. Кейнса, сохранив при этом ее цели (экономический рост, полную занятость) и логику их достижения (активное применение государством фискальной и денежной политики). В отличие от М. Фридмена, который говорил в основном о воздействии на экономический рост количественных изменений денежной массы, Дж. Тобин в денежной политике основное внимание уделял качественной стороне данного процесса, а именно анализу структуры денежной массы и ее динамике во времени.

Дж. Тобин известен широкому кругу читателей прежде всего как автор статей, посвященных текущему экономическому положению, критике монетаризма и рейганомики.

ТОВАР — продукт труда, который имеет стоимость и распределяется в обществе с помощью обмена, купли-продажи; все, что позволяет удовлетворить потребность и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления.

Различные виды товаров

Различия товаров — в функциональном назначении, надежности, долговечности, удобстве использования, эстетичности внешнего вида, упаковке, обслуживании, гарантиях, сопроводительных документах и инструкциях, других особенностях.

Вместе с общественным разделением труда и обособлением общественных производителей, специализирующихся на производстве отдельных продуктов, и возник обмен товаров. В этих условиях удовлетворение общественных потребностей происходит путем купли-продажи продуктов на рынке.

Свойство товара

Каждый продукт труда обладает потребительной стоимостью, т. е. способностью удовлетворять различные человеческие потребности. Но она (стоимость) удовлетворяет потребности не того, кто создает товар, а потребности других людей, таким образом, является общественной потребительной стоимостью. Она интересует производителя лишь в своей взаимосвязи со способностью данного товара обмениваться на другие его виды. Это особое качество товара, в свою очередь, получило название меновой стоимости, являющейся формой стоимости, ее внешним проявлением в акте обмена. Как стоимости все продукты труда качественно однородны и различаются лишь количественно, т. е. величиной затраченного на их производство общественного труда. Таким образом, труд, затраченный на их производство, является для обмениваемых на них товаров общим соизмерителем. Отсюда напрашивается вывод о том, что, как продукты человеческого труда вообще, они соизмеримы и однородны. Вложенный в товар общественный труд есть образующая его стоимость.

Разновидность товаров

В условиях рыночной экономики понятие «товар» не ограничено физическими объектами. Товаром называют все, что способно оказывать услугу, т. е. удовлетворять потребность. Это могут быть не только изделия и услуги, но также и организации, виды деятельности, идеи и т. п.

ТОВАР АУКЦИОННЫЙ — товар, продаваемый по цене, которая определяется в результате торгов на аукционе.

Порядок аукционного торга

Товар аукционный получает то физическое либо юридическое лицо, которое способно заплатить максимальную цену. Перед аукционным торгом товары группируются в лоты, включающие партию товаров (или часть товаров), поставляемых по договору. На аукционном торге лот может состоять из одного предмета (антикварное изделие, предмет, спортивная лошадь и т. д.) или нескольких однородных предметов (набор шкурок и пр.). Каждый пронумерованный по порядку лот аукциона имеет свою цену. Лоты, для которых характерны одноименные качества, объединяются в стринги (более крупные партии лотов), они, так же как и лоты, имеют свои номера в каталогах аукционного торга. Из каждого лота и стринга отбираются образцы. До начала процедуры торга его участники проходят ознакомление с каталогами аукционных товаров и образцами лотов. В ходе аукционного торга номера лотов и стрингов, которые выставляются на продажу, объявляются всем участникам торгов. Аукционный торг может проводиться двумя способами: гласным или негласным. При гласном торге покупатели могут открыто повышать цену, при негласном — покупатели получают условные сигналы, при объявлении новой цены покупатель не называется. Традиционно на аукционном торге продавец (владелец) аукционных товаров оглашает минимальную цену, по которой он согласен продать свой товар, а покупатели борются за соответствующий лот (стринг) путем поочередного повышения цены. Однако бывают случаи, когда аукционный торг проводится на фоне постоянного понижения цен.

ТОВАР БИРЖЕВОЙ — товар, реализация которого (или его части) осуществляется посредством товарной биржи.

В современном мире на биржевых рынках развитых стран биржевыми товарами считаются цветные металлы, сырьевые ресурсы, продовольственные товары как результат сельскохозяйственного производства (шелк, джут, хлопок, каучук, зерно, сахар, кофе и пр.).

Специализация зарубежных бирж

Современные зарубежные биржи различаются в соответствии со следующей специализацией:

1) цветные металлы — Лондонская и Нью-Йоркская, Амстердамская, Сингапурская, Куала-Лумпурская;
2) хлопок — Нью-Йоркская, Нью-Орлеанская, Чикагская, Ливерпульская. Бомбейская, Александрийская;
3) зерно — Виннипегская, Ливерпульская, Роттердамская, Лондонская, Антверпенская, Миланская;
4) сахар — Лондонская, Нью-Йоркская, Ливерпульская, Амстердамская, Роттердамская, Гамбургская.

ТОВАР БОНДОВЫЙ (англ. *goods under bond)* — товар, который находится на складе таможни в неоформленном соответствующим образом (по таможенным правилам) виде. Бондовый товар может свободно обращаться на национальных рынках страны ввоза, но при условии, что все таможенные формальности выполнены и таможенные пошлины и сборы уплачены.

ТОВАР ГИФФИНА — товар, для которого характерна прямая зависимость между спросом на него и его ценой. Иными словами, при понижении (повышении) спроса снижается (повышается) цена на этот товар, что не соответствует традиционной взаимозависимости между спросом и предложением (см.: *Теория спроса);* в настоящее время идут острые дискуссии по поводу существования таких товаров. В таких случаях обычно используют пример с картофелем во время голода в Ирландии в XIX в., когда практически все расходы осуществлялись в целях приобретения картофеля. С ростом цены на картофель увеличивался и спрос на него, причиной тому явилось то, что замены картофелю не было. Это приводило к снижению спроса на другие товары, например на мясо. Аналогичных примеров практически не существует. На подобную феноменальную ситуацию указал сэр Роберт Гиффин (1837—1910).

ТОВАР ЗЕМЛЕЕМКИЙ — продукция, которая требует значительных площадей земли для своего производства.

В сельскохозяйственном комплексе такое качество товара, как землеемкость, напрямую относится к урожайности культур, выращенных в сельском хозяйстве.

ТОВАР КОНТРАБАНДНЫЙ — товар, перемещение которого через государственную границу страны является незаконным, поскольку не производятся соответствующие формальности таможенного контроля.

ТОВАР МАССОВЫЙ — продукция, которую потребляет преобладающая часть населения и на которую всегда высокий спрос. В спросе и потреблении рассматриваются группы товаров-аналогов по их характеристикам, на основе анализа которых потребители впоследствии делают свой выбор из совокупности товаров массового спроса и потребления.К таким характеристикам относятся уровень потребительских качеств и свойств товаров, уровень цен и степень платежеспособности потребителей массового товара.

ТОВАР НАЛИЧНЫЙ — товар, который при сделке продажи реально существует, присутствует, обладает необходимыми индивидуальными качествами, его поставка может осуществляться либо в установленные сроки, либо сразу после оплаты наличными (этим товар наличный отличается от товаров фьючерсной сделки, которые не обладают индивидуальными товарными свойствами).

ТОВАР НИЗШЕГО КАЧЕСТВА — товар или услуга, которые потребители покупают в меньших (больших) количествах при любых ценах, когда их доходы увеличиваются (уменьшаются).

Если уровень доходов превышает определенную границу, то у потребителей появляется возможность покупать продукты, обладающие относительно высоким содержанием (например сократить потребление хлеба, картофеля и иного и увеличить долю потребления молочных продуктов и мяса). Также превышение уровня доходов населения над установленным «нормальным» уровнем способствует сокращению потребления и использования товаров, бывших в употреблении. Так, снижается спрос на ношеную одежду и подержанные автомобили. Точно так же увеличение доходов приводит к тому, что население начинает потреблять товары, качество которых превышают качество их заменителей (например масло предпочитает маргарину и пр.).

Коэффициент эластичности товара низшего качества носит отрицательный характер. К самым вероятным представителям товаров низшего качества относятся поношенная одежда, отремонтированные детали, восстановленные проездные билеты в городском транспорте, дешевые крепленые вина и др.

ТОВАР НОВЫЙ — товар, в использовании которого содержатся дополнительные или новые функциональные возможности его применения или дизайна, имеющие значение для потребителя.

Уровни новизны

Существует несколько уровней новизны:

1) совершенно новый вид товара, который не производился и не был известен потребителю;
2) введение новых компонентов в известные на рынке товары, что приводит к росту платежеспособного спроса на этот товар.

ТОВАР ОБЩЕСТВЕННОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ — товар или услуга, к которым применимы принципы исключения и конкурентности. Принцип исключения означает, что потребление товара одним человеком не исключает его из потребления других индивидов. А принцип конкурентности предполагает, что товар общественного пользования неделим, неизбирателен и его потребление совместно. При этом потребление товара общественного пользования одним человеком не сокращает потребления другого индивида. Такой товар остается доступным для потребления всеми в определенном количестве и качестве. Типичным примером товара общественного пользования может служить национальная оборона, национальная спутниковая служба погоды.

Производство таких товаров обеспечивается государством при условии, что они приносят существенные выгоды обществу.

ТОВАР ПАССИВНОГО СПРОСА — продукция, информация о которой слабо распространена или практически отсутствует среди населения, в результате чего потребители мало покупают такой товар или вообще пока не собираются совершать покупку, поскольку недостаточно знают о товаре.

ТОВАР ПОВЫШЕННОГО СПРОСА — товар, для которого характерны уникальные свойства или высокая полезность его для потребителей. Чтобы купить товар повышенного спроса, потребители согласны нести дополнительные расходы, связанные с его приобретением.

ТОВАР «РАБОЧАЯ СИЛА» — термин К. Маркса, которым он оперировал при определении товара, продаваемого рабочими капиталистам.

Различие, которое Маркс ввел между трудом и рабочей силой, вытекает из трудовой теории ценности (стоимости). Цена всех товаров связана с рабочим временем, затраченным на его изготовление. Ставка заработной платы — это цена покупаемой рабочей силы, определяемая трудом, необходимым для производства средств к существованию рабочего, хотя уровень этого существования не зафиксирован.

ТОВАР СТАНДАРТНЫЙ — конструкция теории, необходимая для пояснения взаимных связей распределения дохода между заработной платой рабочих, прибылью капиталистов и относительными ценами.

ТОВАР УЦЕНЕННЫЙ — категория товаров, рыночная цена на которые значительно ниже их первоначальной стоимости на рынке (причиной такой ситуации может послужить уценка товара).

Уценка товаров

Традиционно уценке подвергаются товары сезонного характера и товары, потребительский спрос на которые всегда находится на низком уровне.

ТОВАР ЭЛИТАРНЫЙ (предметы роскоши или элитные блага) — термин (в современной экономической теории его практически не употребляют), характерный для товаров, чья эластичность спроса по доходу превышает единицу, иными словами, при росте дохода потребителей спрос на этот вид продукции растет быстрее самого дохода.

Главные представители товаров элитарных — предметы роскоши, ювелирные украшения, драгоценные камни, изделия из натурального меха.

ТОВАРИЩЕСТВО — договор, согласно которому несколько физических и (или) юридических лиц объединяются в целях осуществления определенного проекта, совместной деятельности, достижения совместной цели, при этом они соединяют свои личные силы и имущество, размер которого устанавливается условиями договора.

Виды товариществ

Существуют торговые и неторговые товарищества. Как правило, торговые товарищества осуществляют торговые операции, связанные с промыслом, а деятельность неторговых (их называют обществами) сводится к благотворительности, задачам развлечения (клубы), художественного развития и научного прогресса.

По свойству ответственности каждого члена товарищества делятся на:

1) полные, когда все члены объединения в ответе за сделки товарищества и в случае неудачи отвечают всем своим имуществом;
2) товарищества, основанные на вере (коммандитные товарищества). В таком случае лица, являющиеся товарищами объединения, несут ответственность своим имуществом, а так называемые вкладчики несут ответственность в пределах своих вкладов;
3) товарищества по участкам (компании на акциях) — в их состав входят только те лица, которые отвечают имуществом по обязательствам товарищества только в пределах своих вкладов (как правило, это акции, которые в совокупности формируют складочный капитал товарищества или компании).

Устав товарищества

Договор, который желают заключить некоторые лица с целью учреждения совместной деятельности, получает название устава, выполнение которого является обязательным для всех без исключения лиц после утверждения договора соответствующим министром. Оплата договора товарищества осуществляется гербовым сбором, пропорциональным по сумме основному капиталу или вкладу (если случай касается договора с вкладчиками по товариществу на вере). Каждый член товарищества должен внести установленный взнос, вклад, за исключением тех случаев, когда лицо выполняет в качестве взноса свой труд. Прибыльная доля каждого из учредителей товарищества (дивиденд) устанавливается согласно договору или уставу, обычно она соответствует вкладу. Управление делами товарищество может поручать одному или нескольким лицам (правлению). Товарищество является обязанным перед третьими лицами, когда сделка заключена на общее имя товарищества, для него обязательны все сделки, совершенные товарищем-распорядителем в пределах полномочий. Прекращение товарищества возможно в том случае, если это предусмотрено общими способами прекращения договоров. Исключением является смерть товарища: прекращение его участия определяется соглашением участников договора.

ТОВАРИЩЕСТВО НА ВЕРЕ (коммандитное товарищество) — юридическое лицо (с организационно-правовой точки зрения); экономическое, хозяйственное товарищество, в котором действуют и участники (учредители) товарищества, и участники-вкладчики (коммандисты). Отличие между этими участниками состоит в том, что первые осуществляют предпринимательскую деятельность от имени товарищества и потому несут полную имущественную ответственность по обязательствам товарищества, а вторые рискуют понести убытки от деятельности товарищества лишь в ограниченном виде (в зависимости от размера их вклада), также вкладчики не имеют права участвовать в предпринимательской деятельности товарищества, а только получают дивиденды от своих взносов.

Возникновение товарищества на вере

Возникновение товарищества на вере — это результат изменения формы полного товарищества, который привлекателен для товарищей тем, что средства извне вносятся на менее рискованных условиях, чем в соответствии с договором займа. Что касается вкладчиков, то у них возникает привлекательный способ получения доходов от предпринимательской деятельности, в которой они сами непосредственно не участвуют и не несут имущественной ответственности.

Образование товарищества на вере

Подписывать учредительный договор товарищества на вере должны все полные товарищи, на это не имеют права вкладчики, что свидетельствует о том, что вкладчики состоят в обязательных отношениях с самим товариществом, а не с полными товарищами. Учредительный договор не должен подвергаться государственной регистрации в случае изменения состава вкладчиков, также в таком случае не изменяется и сам договор. Несмотря на то что коммандисты не представляют собой стороны учредительного договора, все же есть формальная необходимость их согласия с условиями договора для учреждения товарищества на вере, так как без их согласия создание товарищества на вере невозможно.

Управление деятельностью товарищества на вере

Деятельность товарищества на вере может управляться только полными товарищами в соответствии с правилами о полном товариществе. Выступление вкладчиков от имени товарищества возможно только при наличии у них соответствующей доверенности, по которой полные товарищи делегируют вкладчикам ведение некоторых дел.

Права и обязанности коммандистов

Основные права коммандистов носят сугубо имущественный характер: право на часть прибыли товарищества, причитающуюся на долю вкладчика в уставном капитале; право выхода из товарищества по окончании каждого финансового года с предварительным получением (возвратом) собственного вклада, а также право на передачу всей или части доли другому вкладчику и даже третьему лицу. При передаче доли другие вкладчики пользуются преимущественным перед третьими лицами правом покупки. Важен тот момент, что вкладчик может осуществлять передачу своей доли (или ее части) полному товарищу только при условии согласия всех остальных полных товарищей, поскольку в противном случае вероятно нарушение баланса интересов между полными товарищами. Кроме перечисленных имущественных прав, вкладчик также вправе обладать и пользоваться информацией, связанной с возможностью быть в курсе годовых отчетов товарищества. Помимо прав есть и обязанности, однако перед коммандистом стоит единственная обязанность, которая заключается во внесении своего вклада в складочный капитал товарищества.

Ликвидация товарищества на вере

Для ликвидации товарищества на вере действуют общие для всех юридических лиц основания, а также и единственное специальное для ликвидации полного товарищества основание — выбытие всех его вкладчиков. При ликвидации товарищества на вере за вкладчиками остается преимущество перед полными товарищами — своего рода компенсация за положение подчиненных в период деятельности товарищества. Вклады коммандистов возмещаются в первую очередь, однако они не получают ликвидационных выплат, пока не будут удовлетворены все требования кредиторов товарищества.

ТОВАРИЩЕСТВО ПОЛНОЕ — товарищество хозяйственное, учредители (полные товарищи), участники которого, заключив между собой соответствующий договор, осуществляют предпринимательскую деятельность от имени созданного юридического лица, также учредители солидарно друг с другом отвечают собственным имуществом по долговым обязательствам товарищества.

Создание товарищества

Создание товарищества и его последующая деятельность осуществляются в соответствии с учредительным договором (его подписывают все полные товарищи), в содержании которого имеется следующее: наименование товарищества, его территориальное местонахождение, цели и задачи предполагаемой деятельности, порядок управления; условия выхода учредителей из состава товарищества, порядок распределения прибыльной и убыточной статей доходов и расходов; величина и структура, состав уставного фонда, правила изменения в нем долей каждого учредителя; размеры, состав, сроки и порядок внесения вкладов полными товарищами; степень ответственности за несоблюдение устава, нарушение обязанностей по внесению вкладов и пр.

Управление деятельностью товарищества

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников, могут быть предусмотрены и случаи, когда решение принимается большинством голосов. Каждый из участников товарищества вправе осуществлять предпринимательскую деятельность от имени товарищества, за исключением двух случаев: если учредительный договор закрепляет совместную деятельность всех участников товарищества либо если ведение дел делегируется отдельным лицам — участникам товарищества. В первом случае для заключения каждой

сделки необходимо согласие всех участников, во втором случае у каждого из участников (которым ведение дел не делегируется учредительным договором) на совершение сделки должна иметься доверенность на это.

Обязательства участников

Каждый из участников товарищества имеет право находиться в составе только одного полного товарищества, что касается его взноса в уставный фонд товарищества, то к моменту его регистрации участник должен внести более 50% от своего вклада, а остальную часть — не позднее 1 года. В случае невыполнения указанных условий на учредителя накладывается обязанность возместить все убытки, причиненные им товариществу.

ТОВАРИЩЕСТВО ХОЗЯЙСТВЕННОЕ — юридическое лицо, коммерческая организация, уставный фонд которой делится на доли в соответствии с вкладами учредителей (участников) товарищества.

Товариществу хозяйственному принадлежит на правах собственности все имущество, которое создано им в результате вкладов участников или произведено, приобретено в результате, в процессе деятельности товарищества.

Создание товарищества хозяйственного

Создание товариществ хозяйственных возможно в нескольких формах: товарищества полного, товарищества коммандитного, акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью. Товарищества хозяйственные (общества) могут выступать в роли учредителей (участников) иных товариществ, обществ только в предусмотренных законодательством случаях. В качестве вклада в уставный фонд товарищества хозяйственного могут быть внесены денежные средства, ценные бумаги, другие вещи или права (в том числе имущественные, отчуждаемые), которые можно подвергнуть денежной оценке. Правом на эмиссию акций товарищества хозяйственные, а также общества с ограниченной и дополнительной ответственностью не обладают.

Права участников товарищества хозяйственного

Среди прав участников товарищества выделяют следующие: право на участие в управлении товариществом, ведении его дел; право на получение информации о деятельности товарищества, на ознакомление с бухгалтерскими книгами и иной документацией в том объеме и согласно тем правилам, которые устанавливают учредительные документы; право на участие в распределении прибыли; право на получение части имущества (или ее стоимости) товарищества в случае его ликвидации (только после полного расчета с кредиторами).

Обязанности участников товарищества хозяйственного

Участники товарищества хозяйственного обязуются вносить вклады в соответствии с указанными в учредительных документах порядком, размерами, методами, сроками; не разглашать информацию о деятельности товарищества, которая получена в связи с участием в товариществе и является конфиденциальной; выполнять все обязанности согласно законодательству или учредительным документам.

ТОВАРНЫЙ ЗНАК — зарегистрированное в юридическом порядке, оформленное оригинальным способом название, графическое изображение, особое сочетание нескольких цифр, букв или слов, фирменное имя компании, организации и их продукции.

Требования к товарному знаку

К товарному знаку предъявляются основные требования: он должен быть простым, но в то же время индивидуальным и узнаваемым, подлежать официальной регистрации для его последующей защиты; товарный знак должен привлекать и притягивать потребителей. Он не может быть похожим на уже заявленные и зарегистрированные. В товарном знаке должны отсутствовать такие составляющие, как геральдические обозначения (эмблемы, гербы, государственные флаги и пр.), географические названия, описание товарных характеристик изделия, ввиду того что эти элементы не могут быть объектом исключительной собственности.

Иногда специальный знак предприятия именуют фирменным знаком, а слово, букву или их сочетание — фирменным именем. Все вместе это образует торговый знак, который находится под юридической защитой (обозначается обычно латинской буквой R, обведенной в кружок).

Благодаря некоторым товарным знакам предприятие и его продукция приобретают хорошую репутацию, узнаваемость, известность, что расширяет круг покупателей. В качестве примеров (из стран СНГ) можно назвать предприятия с товарными знаками «Восток» (спортивные ружья и спорттовары), «Беларусь» (тракторы), «Слава», «Луч» и «Чайка» (часы) и др. Пользуются постоянным спросом товары, сопровождаемые обозначениями «Гжель», «Хохломская роспись», «Вологодские кружева», «Ломоносовский фарфор» и т. д.

ТОВАРНЫЙ ШЛЕЙФ — комплекс дополнительных услуг к предлагаемому товару, которые привлекают интерес потребителя и могут способствовать успеху в конкурентной борьбе, к числу таких услуг относят послепродажный сервис, прилагаемые к товару запасные части.

ТОВАРОДВИЖЕНИЕ — процесс мобилизации товара от производителя (покупателя) в розничную торговлю с помощью посредников (импортеров, экспортеров, оптовых покупателей). Представляет стадию воспроизводственного цикла, часть обращения.

ТОВАРООБОРОТ — переместительный процесс движения товаров от продавца к покупателю (от производителя к потребителю); экономический показатель, характеризующий общую стоимость реализации средств производства и потребительских товаров и услуг. Он может быть оптовым и розничным.

ТОВАРООБОРОТ СКЛАДСКОЙ — разновидность товарооборота, одна из фаз товародвижения, когда оптовая база осуществляет прием товаров на свой склад, затем обрабатывает их и в необходимых случаях комплектует, после чего отправляет в следующую стадию производства или направляет на реализацию товаров в розницу.

ТОВАРЫ ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИЕ, или комплементарные товары, — товары, способные удовлетворять потребность только при совместном употреблении, например автомобиль и топливо, фотоаппарат и пленка и т. п.

Для рынка таких товаров характерна обратная зависимость между ценой на один из них и спросом на другой. Так, рост цены фотоаппаратов приводит к уменьшению количества покупаемой фотопленки. Коэффициент перекрестной эластичности спроса (частное от деления процентного изменения количества спрашиваемого товара на процентное изменение цены товара) на товары взаимодополняемые имеет отрицательное значение. Оно тем больше, чем больше взаимодополняемость товаров. Если значение коэффициента нулевое или близкое к нулю, то это означает отсутствие взаимосвязи между двумя продуктами либо это является свидетельством того, что оба продукта независимы друг от друга. К примеру, очевидно, что изменение цен на горюче-смазочные материалы не окажет значительного (или никакого) влияния на объемы реализации цифровых фотоаппаратов.

Примером идеального взаимодополнения могут служить автомобили и номерные знаки. Дополнительный номерной знак бесполезен без дополнительного автомобиля, на который его можно прикрепить. Аналогично дополнительная машина бесполезна до тех пор, пока для нее не получен дополнительный номерной знак.

ТОВАРЫ ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМЫЕ, или товары-субституты. Заменитель представляет собой такой вид товара, использование которого возможно при отсутствии другого товара.

Наиболее часто приводимым примером являются такие взаимозаменяемые товары, как сливочное масло и маргарин. При изменении цены на один из них в одну сторону наблюдается изменение спроса на другой товар в противоположную сторону, что свидетельствует о прямой зависимости между ценой на один товар и спросом на другой товар.

Взаимозаменяемыми товарами являются также продукция фирм «Nike» и «Reebok», сахар и ксилит, напитки «Coka-cola» и «Pepsi-cola», автомобили «Toyota» и «Honda».

Товары-субституты характеризуются положительным значением перекрестной эластичности спроса по доходу, иными словами, если наблюдается прямо пропорциональная зависимость между изменением величины спроса на продукт *X* и ценой продукта *Y*, то *X* и *Y* — взаимозаменяемые товары. С ростом значения величины положительного коэффициента увеличивается и степень взаимозаменяемости двух товаров.

ТОВАРЫ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ — товары, полный износ (или использование) которых возможен только по окончании 1 года эксплуатации.

ТОВАРЫ КРАТКОВРЕМЕННОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ — товары, которые полностью изнашиваются в течение года.

ТОВАРЫ НОРМАЛЬНОГО КАЧЕСТВА, или товары высшей категории, — товары, для которых характерен рост спроса на них при росте денежного дохода населения, и наоборот.

Это определение можно применить к большинству товаров, повышение дохода населения приводит к увеличению спроса на них. Товары нормального качества характеризуются положительным значением коэффициента эластичности по доходу. Однако положительные коэффициенты эластичности существенно различаются по величине в зависимости от продукта. Например, эластичность по доходу спроса на сельскохозяйственные продукты оценивается примерно в +0,20 (для сравнения — коэффициент эластичности по доходу на автомобили равен +3,00).

ТОВАРЫ, ОСВОБОЖДЕННЫЕ ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

К товарам, которые не облагаются налогами при ввозе на таможенную территорию Российской Федерации, относятся:

1) товары (за исключением подакцизных), ввозимые в качестве безвозмездной помощи (содействия) РФ;
2) лекарственные средства, изделия медицинского назначения, медицинской техники;
3) художественные ценности, подаренные фондам тех учреждений, которые, согласно законодательству РФ, признаны особо ценными объектами национального богатства (культурного и национального наследия народов РФ);
4) все печатные издания, направленные государственными и муниципальными библиотеками и музеями в рамках международного книгообмена, а также произведения кинематографа, ввозимые с целью реализации международных некоммерческих обменов;
5) продукция (результат хозяйственной деятельности), которая производится за рубежом российскими организациями на территориях иностранного государства с правом землепользования Российской Федерации в соответствии с международным договором;
6) необработанные природные алмазы и др.

ТОВАРЫ ОСНОВНЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ — виды товаров, которые главным образом производят на экспорт преимущественно развивающиеся страны.

К этим продуктам относятся такие основные сырьевые материалы, как медь, олово, хлопок, древесина, чай, кофе и т. д.

ТОВАРЫ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА — самые необходимые, наиболее широко и часто применяемые в быту потребительские товары, их цена и потребность в них практически не изменяются, потребители покупают такие товары, даже не задумываясь о целесообразности покупки.

ТОВАРЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ — совокупность предметов потребления.

Группы потребительских товаров

Потребительские товары подразделяются на две группы:

1) продовольственные товары;
2) непродовольственные товары.

Продовольственные товары включают продукты питания (молочные, мясные и рыбные, бакалею, овощи и фрукты, хлебные продукты) и другой ассортимент товаров, представляющих каждую из перечисленных подгрупп достаточно обширно. С развитием производства и изменением структуры предложения продовольственных товаров, ростом товарооборота и изменением его структуры, с развитием импорта изменяются перечень и структура их ассортимента. Этот процесс соответствует росту и усложнению потребностей населения. Динамика и улучшение структуры питания населения характеризуются ростом удельного веса качественных продовольственных товаров, калорийностью и содержанием в них основных питательных элементов. Набор продуктов питания существенно варьируется.

Непродовольственные товары включают ткани, одежду, обувь, товары длительного пользования, товары культурного обихода; товары повседневного спроса, строительные материалы. Структура потребления товаров определяется ростом доходов населения: преимущественно растут расходы на приобретение непродовольственных товаров. При этом и в самой структуре их потребления происходят значительные изменения: сокращается доля расходов на приобретение тканей, одежды, обуви, товаров повседневного спроса и существенно возрастает доля расходов на приобретение товаров длительного пользования.

ТОВАРЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ — товары, которые продают юридическим и некоторым физическим лицам (предпринимателям) для последующего их применения в хозяйственной деятельности. В число таких товаров входят оборудование, техника, транспортные средства общего пользования, товары топливно-сырьевого комплекса и т. п.

ТОВАРЫ СВОБОДНЫЕ (лат. *Bona fide)* — товары, у которых нет владельца.

Законодательством Великобритании установлено, что в силу королевской прерогативы монарх является собственником любого личного имущества, которым не обладает какой-либо конкретный владелец. К такому имуществу можно отнести, например, предметы умершего человека, который не завещал кому-либо своего имущества или не имел живых родственников. Такая прерогатива не относится к недвижимости, но тем не менее король или королева могут получить право собственности на недвижимость на основании положения о выморочном имуществе, в котором закреплено возвращение оставшейся без хозяина земли к верховному собственнику земли.

ТОВАРЫ С НУЛЕВОЙ СТАВКОЙ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ.

В этом случае продавец не переносит налог на покупателя, но может потребовать обратно любой налог, который он заплатил при приобретении исходных ресурсов.

Например, в Великобритании к товарам с нулевой ставкой налога относятся продукты питания, книги и журналы, уголь, газ и электрическая энергия, строительство зданий и продажа лекарств по рецептам.

ТОВАРЫ ТЩАТЕЛЬНОГО ВЫБОРА — товары, которые покупатели приобретают в результате тщательного изучения товарных качеств, цены, оценки своих возможностей на данную покупку, вследствие детального изучения всего набора аналогичных товаров рынка.

ТОДАРО МОДЕЛЬ — экономическая модель миграции в рамках развивающихся стран, которая является наиболее известной среди имеющихся.

Автор модели М. Тодаро, американский экономист, проработавший некоторое время в Африке.

Модель показывает, почему наблюдаемые в большинстве развивающихся стран высокие темпы миграции из сельской местности в городскую считаются достаточно рациональным явлением с экономической точки зрения. Фактором, определяющим миграцию, является ожидаемая разница в реальном доходе между сельской местностью и городом. Потенциальный мигрант сначала оценивает реальный доход, который мог бы получить в городе от работы, соответствующей его квалификации. Затем он делает субъективную оценку вероятности получения такой работы. После этого он сравнивает ожидаемый доход с тем доходом, который он надеется получить в сельской местности. Его решение о миграции базируется на полученной разнице.

Использование модели Тодаро

Использование этой модели охватывает широкий круг вопросов. Например, если правительство страны старается способствовать промышленному развитию городов, то занятость в них будет расти, что повлечет за собой увеличение субъективной оценки вероятности получения работы в городе для сельского жителя. Миграция будет расти, и в результате нового промышленного развития уровень городской безработицы может стать выше уровня, существовавшего до реализации программы развития. При некотором уровне городской безработицы наступит равновесие, означающее прекращение миграции. Потенциальные мигранты, принимая решение, могут исходить из долгосрочной перспективы. Они могут решить, что их шансы получить работу возрастут после периода ожидания (например в течение нескольких месяцев). Сравнивая дисконтированную стоимость ожидаемых городских доходов с этим

же показателем дохода в сельской местности, они могут удовлетвориться в течение некоторого времени и более низкими доходами в неофициальном секторе городской экономики. В долгосрочном плане такое решение может быть рациональным.

Проблема, лежащая в основе модели Тодаро

Корнем проблемы являются значительные различия между доходами в современном промышленном секторе и в сельском хозяйстве. По различным причинам доходы в промышленности часто бывают существенно выше уровня рыночного равновесия. Долгосрочными решениями проблемы являются разработка и реализация программ развития как городов, так и сельских районов с целью сокращения разрыва в реальных доходах между этими двумя зонами.

ТОЖДЕСТВО (англ. *Identity)* — представление постоянного арифметического равенства между несколькими данными переменными, равенство которых происходит из определения.

Так, 1 руб. = 100 коп. Тождества обычно изображаются тремя чертами (≡), чтобы показать, что правая часть тождественно равна левой. Тождество в экономике можно проиллюстрировать на количественной теории денег:

$$M \times V = PxT,$$

где *M* — денежная масса;
V — скорость обращения денег;
P — общий уровень цен;
T— объем осуществленных сделок.

ТОЖДЕСТВО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА может быть выражено формулой:

$$S_g = -(AM + AB),$$

где *AM* — изменение денежной массы;
AB — изменение суммы выпущенных государственных облигаций.

Инвестировать сбережения можно в реальные и финансовые активы. Макроэкономическое строгое понятие инвестиций подразумевает затраты, связанные с новым строительством или приобретением все нового оборудования. А покупка ценных бумаг (финансовые активы) и затраты на них не относятся к инвестициям, хотя они и приносят их владельцам денежный доход, потому что в таком случае не создаются новые активы, а лишь происходит перераспределение уже возникших активов.

Дефицитный госбюджет может быть профинансирован *эмиссией* денег или облигаций:

$$BD = -S_g, \text{ или } BDsAM + AB.$$

Если величина государственных сбережений — положительная величина, то из них складывается *бюджетный излишек;* когда она отрицательна, то возникает *бюджетный дефицит.*

ТОЖДЕСТВО ДОХОДА, или основное макроэкономическое тождество, является показателем точного равенства между доходами и расходами:

$$T^C + I + G+Xn,$$

где *Y*—доход;
С — потребление;
/ — инвестиции;
G — государственные расходы;
Xn — чистый экспорт.

В аспекте анализа макроэкономики имеют место и другие не менее важные тождества:

1) тождество сбережений и инвестиций;
2) тождество государственного бюджета и др.

ТОЖДЕСТВО СБЕРЕЖЕНИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ.

Рассмотрение такого вида тождества возможно в двух вариантах:

1) в закрытой экономике, в которой нет государственного сектора и налогов;
2) 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, приравнивая правые части уравнений, находим, что

$$C + / = S + C, \text{ или } / = S.$$

Это элементарное тождество.

Во втором варианте совокупные сбережения включают в себя:

1) частные (5_p);
2) государственные (S^);
3) сбережения остального мира *(S_N).*

Частные сбережения есть сумма доходов *(Y),* трансфертных платежей (77?), процентов по государственному долгу *(N)* за вычетом налогов (7) и потребления (С):

$$Sp = (Y+ TR +N-T)\sim C.$$

Государственные сбережения определяются как $S_g \equiv (T \sim TR - N) — G$. В простейшем виде сбережения внешнего мира приравниваются к доходу, который получает внешний мир за счет нашего импорта *(1M),* 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.

Тождество сбережений и инвестиций 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.

ТОКИЙСКИЙ РАУНД — седьмой по счету раунд, на котором под эгидой Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) в Токио проходили многосторонние торговые переговоры на протяжении 6 лет: с 1973 по 1979 гг.

В отличие от таких предыдущих раундов, как раунд Кеннеди, переговоры в Токио касались как тарифов, так и нетарифных барьеров в международной торговле. Большинство участвующих в переговорах стран согласилось на постепенное (в период с 1980 по 1987 гг.) сокращение промышленных тарифов, в среднем на 25—30%. Снижение нетарифных торговых тарифов включало государственные закупки, повышающие возможности экспортеров добиться государственных контрактов в других странах, соглашение о снижении технических барьеров, создаваемых стандартами на продукцию и системами сертификации, а также одобрение общего метода таможенной оценки.

ТОЛЛИНГ (англ. *tolling)* — форма международного сотрудничества, при которой компании одной страны передают компаниям в другой стране сырье, комплектующие изделия на дальнейшую переработку (доработку), а затем получают обратно готовый продукт.

Как правило, продукция в толлинговом обороте не подлежит налогообложению, так как освобождается от таможенных пошлин.

Суть толлинга

Суть толлинга (платы за услуги) состоит в том, что переработчик получает сырьевые ресурсы бесплатно, производит их обработку и отправляет уже готовую продукцию владельцу, оплатившему данный процесс деньгами или частью готовой продукции. Владелец сырья использует толлинг в случаях, если он сам не является переработчиком или у него нет мощности для переработки имеющихся материалов, на изделия из которых есть спрос, либо переработчик может выполнить работы при более низких затратах. Переработчик участвует в толлинге в случаях, если существуют экономические преимущества (например если нет средств на приобретение сырья (скажем ткани), но имеются свободные производственные мощности (например, по пошиву одежды) или избыток рабочей силы). Вместе с тем следует иметь в виду, что в некоторых случаях толлинг попадает под государственные квоты.

ТОЛПА (англ. *crowd)* — множество участников торговых бирж, которое концентрируется в определенном месте торгового зала при заключении сделок и осуществлении биржевых операций.

«ТОМ-НЕКСТ» — комбинированная сделка на бирже, которая фактически существует в период с «завтра» (начинается) до «послезавтра» (заканчивается). Это означает, что биржевой товар (в том числе и валюта) принадлежит покупателю только в течение одного дня — сразу после заключения сделки.

ТОНТИНА — вид страхования пожизненной ренты в отношении определенной группы лиц, который предполагает, что в случае смерти одного из членов группы величина ренты, которую он получал, распределяется

поровну между всеми живыми членами группы вплоть до смерти последнего из них.

История возникновения термина

Название тонтины обязано своим появлением имени итальянского врача Тонта. Он выдвинул свое предложение по поводу условий займа, и в 1689 г. Франция впервые выпустила государственный заем, проценты по которому каждый год делились между оставшимися в живых подписчиками займа в зависимости от их сумм взноса.

ТОПИКС (англ. *TOPIX— Tokio stock price index)* — особый индекс цен фондов, применяемый обычно в рамках Токийской фондовой биржи, рассчитывается для опционов и фьючерсов.

ТОРГ АУКЦИОННЫЙ — см.: *Товар аукционный* и *Торги аукционные.*

ТОРГИ (англ. *tenders, auction)* — одна из форм товарных закупок, согласно которой покупатель объявляет для продавцов конкурс на данные товары, обладающие определенными технико-технологическими и иными характеристиками. Традиционная форма торговли, когда сделка заключается на самых выгодных для продавца условиях с любым лицом.

Различают внутренние и международные торги. В первом случае участвуют исключительно национальные предприятия, а во втором — иностранные фирмы, компании и т. д.

Публичные торги организовывают, как правило, государственные и общественные учреждения, когда вступают в договоры подряда.

Сущность торгов

В сущности, торги реализуют принципы конкурсных начал при производстве и передаче продукции любого вида. На торгах можно регулировать цену продукции и услуг, применяя механизм конкуренции, а также выдвигать более жесткие требования по гарантиям качества и надлежащего исполнения своих обязательств, вытекающих из договора. На торгах могут применяться различные методы финансового регулирования, условия предоставления кредитов и займов, продукция оплачивается также различными способами: наличными, по безналичному расчету, в национальной, иностранной валюте, на бартерной основе.

Формы проведения торгов

В зависимости от того, какова форма проведения торгов, различают открытые, закрытые, негласные торги. С позиции теории организации и техники посредничества в торговле продукцией и услугами торги представляют собой одну из разновидностей сделки с использованием механизма оферты и акцепта.

Этапы проведения торгов

В методике торгов выделяются четыре этапа:

1) заказчик сообщает претендентам о своем намерении заключить сделку посредством предложения дать исходную документацию и назначить свою цену (иногда для этого употребляют и другие названия: тендерная документация, приглашение к торгам и пр.);
2) претенденты дают тендерные предложения (оферту или тендер);
3) устанавливают победителей торгов, что, тем не менее не означает заключение сделки между заказчиком и оферентом;
4) проводятся переговоры, заключается контракт или (договор).

Факторы, влияющие на принятие решения

Среди множества факторов, способствующих принятию решения потенциальным претендентом о целесообразности или нецелесообразности участия в торгах, выделяют основные: объем заказа (это могут быть товары и услуги в определенном соотношении) и сроки его исполнения; стоимость подготовки тендерных предложений; степень вероятной конкуренции; предполагаемая прибыль; перспектива предоставления продукции другим заказчикам; перспектива развития модифицированной продукции; стоимость заказа; значимость для науки; возможность покупки или разработки новых технологий и оборудования; перспектива следующих заказов на продукцию аналогичного типа.

ТОРГИ АУКЦИОННЫЕ (англ. *auction selling)* — публичные торги, проведение которых осуществляется с соблюдением всех аукционных правил.

Товары группируют по схожим качествам в партии, именуемые лотами, а схожие лоты, в свою очередь, концентрируются в более крупных партиях — стрингах. Для каждого лота и стринга выбирают представительные образцы. До начала аукционных торгов покупатели должны ознакомиться с образцами лотов и стрингов, а также с аукционными каталогами, издаваемыми специально для этих целей. В ходе проведения аукционных торгов аукционист с ассистентами (ведущие торгов аукционных) оглашают номера лотов и стрингов, которые в данный день выставляются на продажу. Торги аукционные могут относиться к гласным торгам (покупатели открыто повышают цену) или проводиться негласным способом, когда покупатель определенным знаком дает понять аукционисту о своем намерении купить лот или стринг, тогда аукционист объявляет новую цену, не называя покупателя. Традиционно на аукционном торге продавец объявляет самую маленькую цену, по которой он согласен продать товар, а покупатели ведут борьбу за лот с одновременным повышением или понижением цены.

ТОРГИ ГЛАСНЫЕ (англ. *public auction)* — международные торги, на которых тендерный комитет в присутствии всех участников торгов (представителей фирм и консорциумов) вскрывает и оглашает основные условия предложений.

Итоги гласных торгов публикуются в печати.

ТОРГИ ЗАКРЫТЫЕ (англ. *closed tenders)* — торги, участники которых представляют наиболее представительные и крупные фирмы, их число ограничивается 5— 7 лицами. О проведении закрытых торгов не объявляют публично, а участники оповещаются в индивидуальном порядке — с помощью приглашений.

ТОРГИ НЕГЛАСНЫЕ (англ. *non-public auction)* — торги, процедура проведения которых осуществляется в отсутствие участников торгов, кроме того, результаты торгов не подлежат публикации. Как правило, участниками негласных торгов являются заказчики, которые размещают повторяющиеся заказы, проведению таких торгов способствует желание не снижать конкурентную борьбу между поставщиками (подрядчиками).

Такие торги наиболее характерны для скандинавских стран.

ТОРГИ ОТКРЫТЫЕ (англ. *open tenders)* — торги на международном уровне, в которых могут принимать участие все желающие юридические лица. В процессе проведения открытых торгов тендерный комитет вскрывает предложения в присутствии всех участником и публично оглашает условия предложения. Если на открытых торгах предлагаются цены, то они обычно не подлежат уторговыванию.

Итоги открытых торгов публикуются в печати.

ТОРГИ ПЕРЕКВАЛИФИКАЦИОННЫЕ — первая из двух стадий торгов на международном уровне, такие торги, как правило, проводятся при размещении заказов на поставку достаточно сложного оборудования или сооружение, строительство сложных объектов.

ТОРГОВАЯ МАРКА — см.: *Товарный знак.*

ТОРГОВАЯ НАЦЕНКА (или торговая надбавка) — надбавка, которую определяют предприятия, выпускающие продукцию, при реализации своих товаров (продукции) потребителям.

Задача надбавки состоит в покрытии расходов предприятий, имеющих отношение к реализации товара или получении прибыли от этих операций. Иногда размер надбавки ограничивается органами ценообразования либо правительственными органами.

ТОРГОВАЯ ПАЛАТА — организация, объединение торгово-промышленных кругов с целью содействия развитию экономики и особенно внешнеторговых отношений между странами, а также согласования интересов и приведения к единой хозяйственной политике, представительство и защита интересов участников перед органами государственной власти.

Функции торговой палаты

Ее функции разнообразны и неодинаковы в различных странах. К примеру, торговая палата имеет право на экономическое и юридическое консультирование, проведение информационной и маркетинговой работы, организацию ярмарок и выставок товаров и услуг, подготовку кадров и пр. В странах с достаточно развитыми экономическими отношениями торговые палаты могут быть как государственными, так и частными добровольными ассоциациями.

ТОРГОВЕЦ БРОДЯЧИЙ — компания, специализирующаяся на быстрой продаже товара с помощью нетрадиционных приемов, например делающая ставку на доверчивость покупателей. Часто представители такой компании продают некачественный товар либо обычный товар по завышенной цене.

ТОРГОВЛЯ (от англ. *trade)* — одна из отраслей народного хозяйства, на которую возложена функция обращения товаров, их мобилизации из производственной сферы в сферу обращения.

Внешняя торговля — это торговые отношения одной страны с иностранными государствами, включающие импорт и экспорт товаров. Торговля разных стран между собой в своей совокупности образует международную торговлю. В рамках отдельной страны торговля (оптовая и розничная) выполняет общественно необходимую функцию — доведение товаров до потребителя.

Возникновение торговли, ее характер и роль

Торговля определяется в зависимости от своего характера и роли в экономике, главным образом господствующим способом производства. Ее возникновение (в период первобытно-общинного строя) было обусловлено появлением общественной дифференциации разделения труда и товарно-денежных отношений. В обществах с преобладанием натурального хозяйства (рабовладельческом, феодальном) господствовала внешняя торговля: она распространялась на незначительную часть продуктов производства и обслуживала преимущественно личное потребление имущих классов. В период разложения феодального строя происходил рост товарного производства за счет внешней торговли и возникновения мирового рынка. Решающая роль в торговле на мировом уровне принадлежала купцам из крупных торговых городов. Также развитие международной торговли подтолкнуло открытие Америки и морского пути в Индию. В XVI—XVII вв. в Европе на базе товарного производства и процесса зарождения внутреннего рынка повсеместное развитие получила внутренняя торговля, которую держало главным образом купечество. Значительная часть розничной торговли в период зарождения капитализма сосредоточивалась непосредственно в руках товаропроизводителей (крестьян, ремесленников). В результате бурного развития торговли началось зарождение капитализма. В процессе капиталистического воспроизводства торговля обеспечивает непрерывность воспроизводства общественного капитала.

ТОРГОВЛЯ БИРЖЕВАЯ (англ. *exchange trade)* — торговля биржевыми товарами (в том числе валютой, ценными бумагами), обеспечение которой осуществляется посредством бирж.

Продавцы и покупатели на бирже для достижения оптимального для них уровня цен прибегают к услугам посредников биржи — брокеров, осуществляющих свою деятельность в интересах, по поручению и за счет клиентов. Определенную долю операций брокеры совершают от своего имени и за свой счет. Итог проведения операций на реальный товар предполагает обязанность продавцов и покупателей соответственно поставить товар на биржу и забрать покупку с биржи.

Виды срочных соглашений

Значительная часть товарных сделок совершается посредством срочных соглашений, предполагающих поставку товара в будущем. Такие соглашения бывают двух видов:

1) срочный контракт;
2) опционы.

Первый вид соглашений означает стандартную двустороннюю договоренность между продавцом, обязующимся 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.

ТОРГОВЛЯ ВНЕШНЯЯ (англ. *foreign trade)* — межгосударственные торговые отношения, состоящие из экспорта и импорта товаров и услуг. В совокупности внешняя торговля образует международную торговлю.

Внешняя торговля отражает участие каждой страны в товарообороте всего мира и международной дифференциации труда. Для большинства стран внешняя торговля является главнейшей формой внешнеэкономических связей, осуществляется, как правило, путем коммерческих операций, оформление которых должно соответствовать принятым внешнеторговым контрактам.

Показатели, определяемые состоянием внешней торговли

Состояние внешней торговли определяется посредством обобщающего показателя — внешнеторгового оборота, составляющими статьями которого являются экспорт, импорт и реэкспорт (обратный экспорт товаров и услуг). Расчет внешнеторгового оборота производится в текущих и сопоставимых ценах, последние отражают его физический объем. Физический объем отражает фактическое изменение (прирост или уменьшение) массы товаров во внешней торговле. Также внешнеторговый оборот в текущих ценах за конкретный период времени характеризует динамику цен на мировом рынке.

То, какое место занимает внешняя торговля и каково ее значение, определяется по такому критерию, как удельный вес экспорта и импорта (экспортная и импортная квота) в валовом внутреннем продукте страны. Например, экспортная квота достаточно значительна — от 10% в одних странах до более чем 40% в других.

ТОРГОВЛЯ ВСТРЕЧНАЯ (англ. *countertrade)* — операции во внешней торговле, которые предполагают полную или частичную оплату первоначального экспорта за счет поставок товаров.

Встречная торговля подразумевает, что в едином документе — контракте (или договоре) — фиксируются обязательства импортеров приобрести продукцию и встречные обязательства экспортеров.

Формы встречной торговли

Встречная торговля выступает в трех формах:

1) в форме натурального обмена (бартерная сделка);
2) в форме участия продавца в продаже товаров, предлагаемых покупателям;
3) в форме встречных поставок, представляющей собой один из элементов экономического сотрудничества.

Встречные поставки действуют:

1) в компенсационных проектах;
2) в производственном кооперировании;
3) в сделках с давальческим сырьем.

Соглашение о сотрудничестве на компенсационной основе предусматривает предоставление кредита с рассрочкой платежа, который производится либо полностью, либо частично поставкой товаров, выпущенных с помощью оборудования или на предприятии, которые предоставлены кредитором.

Встречные поставки на основе промышленного кооперирования означают, что партнеры принимают долевое участие в совместном производстве и распределении продукции.

Встречная торговля по операциям с давальческим сырьем подразумевает предоставление одной из сторон экспорта исходного сырья другой стороне для его переработки с условием, что в последующем данная готовая продукция направится на импорт.

ТОРГОВЛЯ ДВУСТОРОННЯЯ — торговля, которую ведут два государства между собой, как правило, она осуществляется согласно межправительственным соглашениям, которые подразумевают, что одна сторона передает своему партнеру определенное количество или стоимость товаров на экспорт, а взамен по контракту получает количество или стоимость импорта от этого партнера.

Такие соглашения могут быть товарообменными (бартер). Целесообразность двусторонней торговли определяют политические цели страны, иногда такая торговля вытекает из проблем платежного баланса и осуществляет импорт международной дифференциации труда на основе принципа о сравнительном преимуществе.

ТОРГОВЛЯ КООПЕРАТИВНАЯ — часть экономической деятельности, которой занимается потребительская кооперация. Собственные средства кооперативной торговли складываются в результате паевых взносов потребителей при вступлении в кооперацию, а также за счет прибыли, полученной в итоге хозяйственной экономической деятельности. Кроме прочего, за кооперативной торговлей закреплена функция по производству товаров и услуг и закупке продуктов сельского хозяйства.

ТОРГОВЛЯ ЛИЦЕНЗИОННАЯ — торговые отношения по поводу реализации и приобретения лицензий; торговля лицензионная является важной формой международной торговли технологиями.

Традиционно право на лицензионную торговлю имеют исключительно крупные компании в развитых странах, она монополизирована ими. Значительная доля обмена лицензиями осуществляется в рамках внутрифирменной торговли, это является благоприятным с точки зрения рискованности — мера риска снижается при заключении соглашений, научно-технические секреты оказываются под гарантийной защитой.

Торговля лицензиями должна производиться только на базе лицензионных соглашений и контрактов.

ТОРГОВЛЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ (англ. *world trade, international trade* — «мировая торговля, международная торговля») — совокупность внешней торговли различных стран мира.

Возникновение и развитие международной торговли

Возникновение торговли международной связано с зарождением мирового рынка (период XVI—XVIII вв.) и международного разделения труда на принципе относительного преимущества. Международная торговля развивалась по поступательной в тесной связи со становлением капиталистического способа производства.

Объем международной торговли можно установить, сложив все объемы экспорта всех участвующих в данном обороте стран в ценах фоб. При публикации в статистических сборниках данных о международной торговле продукцией осуществляется группировка товаров согласно международным товарным номенклатурам.

ТОРГОВЛЯ МНОГОСТОРОННЯЯ — торговля, которую ведут несколько стран, причем экспорт и импорт между парами стран не сбалансированы, однако страны стремятся изменить такую ситуацию в балансах общих потоков внешнеторговых платежей и поступлений в положительную сторону. Как правило, такая торговля связана с международным разделением труда на основе принципа сравнительного преимущества (государства приобретают сырье и товары по минимальным ценам, а реализуют — по максимальным).

ТОРГОВЛЯ НЕВИДИМАЯ — торговые отношения по поводу продажи услуг, как правило, такие услуги предоставляют преимущественно транспортные агентства при перевозке грузов и пассажиров третьих стран; реализация операций страхования и кредитования; организация туризма в иностранных государствах; сдача в аренду за рубеж оборудования и недвижимости. Уже с начала 1990-х гг. наблюдается резкое возрастание объемов торговли невидимой.

ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ (англ. *wholesale trade)* — торговая деятельность, прямо относящаяся к реализации товаров или услуг оптовым покупателям, которые приобретают товары и услуги в целях их последующей перепродажи или профессионального использования.

Форма товарного обращения, осуществляющая связь между предприятиями, составной элемент внутренней торговли; начальная стадия обращения товаров, т. е. движение товаров от производителей до предприятий розничной торговли или до предприятий — потребителей продукции. Закупки и сбыт продуктов сельского хозяйства и сырья также относятся к оптовой торговле.

ТОРГОВЛЯ «ОШИБОЧНАЯ» —торговля по неравновесным ценам.

ТОРГОВЛЯ ПРИГРАНИЧНАЯ — товарообмен, происходящий между юридическими и физическими лицами, расположение и проживание которых закреплено в приграничных районах сопредельных государств.

Законодательство РФ в отношении приграничной торговли

Законодательством РФ установлено, что приграничную торговлю могут вести российские юридические и физические лица с постоянным местожительством на приграничной территории, и иностранные лица с постоянным местожительством на соответствующей приграничной территории, которая согласно международным договорам РФ определяется с сопредельными государствами.

Объект приграничной торговли

В приграничной торговле разрешается торговать товарами, производство которых было осуществлено на данной приграничной территории, применение и потребление которых ограничивается удовлетворением местных нужд в пределах приграничной территории.

ТОРГОВЛЯ ПРОДУКЦИЕЙ, ПОЛУЧЕННОЙ ПРИ НИЗКИХ ИЗДЕРЖКАХ НА РАБОЧУЮ СИЛУ, — торговля новыми продуктами, которые разрабатываются для высокодоходных рынков, на которых наблюдается возрастание спроса, имеются стимулы к экономии высоких трудовых издержек и к внедрению трудосберегающих инноваций.

Экспорт новых товаров представляет собой торговлю, основанную на технологическом разрыве между странами, так как технологический уровень в отсталых странах все еще недостаточно высок. В конце концов эти знания получают широкое распространение, возникают новые промышленные зоны. Это происходит в регионах с низким уровнем заработной платы или потому, что экспорт продукции из этих регионов в настоящее время представляет собой торговлю продукцией, полученной при низких трудовых издержках.

ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ (англ. *retail trade)* — последний этап торговли при реализации товаров и предоставлении услуг непосредственно потребителю в обмен на располагаемые им деньги.

Принято считать, что розничная торговля — штучная, поскольку основные потребители — граждане. Сеть розничной торговли составляет множество универмагов, универсамов, специализированных магазинов, предприятий общественного питания.

ТОРГОВЛЯ СВОБОДНАЯ — политика государственного невмешательства в международную торговлю, осуществляемую на базе международной дифференциации труда и принципа сравнительного преимущества.

Ведение свободной торговли

Проведение такой политики способствует оптимизации распределения ресурсов в масштабе всего мира и максимизации мирового дохода от торговли. Вмешательство государства в международную торговлю возможно как по экономическим причинам (защита отечественных промышленных отраслей от давления импорта, защита развивающихся отраслей, обеспечение благоприятных условий торговли и др.), так и по неэкономическим соображениям (национальная безопасность страны, социальная поддержка определенного класса населения и пр.).

ТОРГОВЛЯ С ЗАКАЗОМ ТОВАРА ПО ПОЧТЕ, ТЕЛЕФОНУ — реализация товаров посредством использования телефонов и почты с целью сбора заявок, данных по каталогу организации, с последующей доставкой заказанного товара домой (на работу, на почту) к заказчику наложенным платежом.

ТОРГОВЛЯ С САМИМ СОБОЙ — брокерская операция, с помощью которой посредник (брокер) осуществляет регистрацию покупки и продажи по одинаковой цене.

ТОРГОВЛЯ ЭЛЕКТРОННАЯ —торговля, процесс осуществления которой происходит посредством электронного обмена документами и информацией в сети Интернет.

ТОТО, ТОТАЛИЗАТОР — игра, участник которой прогнозирует (заключает пари) на выигрышный вариант игровой, спортивной или иной социально значимой ситуации, его выигрыш находится в зависимости от степени реализации предполагаемого прогноза.

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ — уровень объема производства, деловой активности продаж, при которых совокупные затраты равны общей выручке с продаж; начиная с этой точки, компания получает прибыль, а маржинальный доход совпадает с постоянными затратами.

Использование точки безубыточности

Применение данного термина характерно для финансового менеджмента, стоимостного анализа при оценке рисков.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ КАЗНАЧЕЙСТВА. Согласно решению Казначейства Великобритании в начале XX в. дополнительные расходы государства должны были балансироваться с помощью снижения частных расходов.

В 20-е гг. XX в. среди немногих экономистов, поддерживающих такую точку зрения, можно выделить Д. Хоурти. В тот же период экономисты Дж. М. Кейнс и А. Пигу

считали расходы государства средством разрешения проблем занятости и безработицы.

ТОЧКА КРИТИЧЕСКАЯ (англ. *break-even point)* — число единиц продукции, которое в обязательном порядке должно быть реализованным для покрытия производственных издержек, компенсации затрат на производство, рекламу, продажу и сбыт.

ТОЧКА КРИТИЧЕСКОГО ОБЪЕМА — см.: *Точка безубыточности.*

ТОЧКА ПЕРЕГИБА — точка, принадлежащая функции или лежащая на графике, которые отражают динамику темпа роста тангенса угла наклона кривой с одного на другой (например с отрицательного на положительный, или наоборот).

В этой точке вторая производная функции равна нулю.

ТОЧКА ПЕРЕГРУЗКИ — ситуация, когда количество потребителей общественных благ способствует превышению над нулем предельных издержек предоставления услуг новым покупателям.

Если количество потребителей общественных благ значительно выше равновесного уровня, то, чтобы обеспечить эффективное их применение, необходимо взимать цену, размер которой равняется предельным издержкам, которые налагаются на новых потребителей. В противном случае для обеспечения эффективности необходимо равенство между ценой и нулем. Необходимость цены перегрузки определяется задачей нормирования количества потребителей общественного блага после достижения точки, в которой наблюдается переизбыток потребителей (точка перегрузки). В качестве товара (общественного блага) может выступать, например, шоссейная дорога.

ТОЧКА ПОВОРОТНАЯ — точка на траектории экономического цикла, в которой происходит переход от одной фазы (повышающей или понижательной) к другой (понижательной или повышающей).

В качестве поворотных точек выступают пики и минимальные уровни цикла деловой активности.

ТОЧКА СТАЦИОНАРНАЯ — точка функции, в которой скорость изменения угла наклона касательной относительно независимой переменной нулевая, как правило, это максимальная и минимальная точки функции.

ТОЧКА ШОКА — максимальная ставка подоходного налога, размер которого прогрессирует с большой скоростью, и в случае превышения этой ставки в психологическом смысле происходит утрата интереса налогоплательщиков (предпринимателей) к экономической деятельности.

ТРАЕКТОРИЯ РОСТА является показателем динамики применения производителем переменных факторов по мере роста объема выпуска продукции фирмы.

Отталкиваясь от главной цели фирмы — минимизации производственных издержек на выпуск данного объема продукции, графически траектория роста строится в результате соединения точек касания изоквант и изокост.

Рис. 97. Траектория роста

На рисунке 97 показано несколько изоквант, обозначенных тем объемом производства продукции, для которого они построены. Наименьшие производственные издержки каждого объема выпуска отвечают комбинации издержек в точке касания изокосты и изокванты. Каждая последующая изокванта характеризует прирост продукции на 100 единиц.

ТРАНЗИТ (от лат. *transitus* — прохождение, переход) — мобилизация (населения, товаров, транспортных средств) через государственные территории чужих стран, не исключающая, что частью полного такого передвижения является проход через территорию с возможной перегрузкой, складированием, разделением партий грузов или сменой транспортных средств.

Транзит не является объектом налогообложения, с него не взимаются никакие таможенные или иные обязательные сборы, кроме сборов, которые оплачивают таким образом конкретные услуги в связи с таким движением (например, дорожный сбор).

Ограничения на транзит

Среди ограничений на транзит особое место занимает перевозка оружия, наркотических веществ, контрафактных изделий и т. д. Все грузы перевозятся из страны в страну на основании соглашений между этими странами.

ТРАНЗИТИВНОСТЬ (от англ. *transithity)* — свойство предпочтений, которое описывает следующее: если набору Б предпочитается набор А, а набору В — набор Б, то выбирающий также должен предпочитать набору В набор А на основе принципа ранжирования.

Кроме того, транзитивность допускает в случае безразличия в альтернативных предпочтениях А и Б и Б и В отсутствие разницы между А и В.

ТРАНСАКЦИЯ (англ. *transaction)* — 1) сделка, соглашение (политическое, юридическое или др.), сопровождаемое взаимными уступками; 2) банковская операция, перевод денежных средств для каких-либо целей.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ (ТНК) — фирма, для которой характерно прямое зарубежное инвестирование. Принадлежность ТНК какой-либо стране определяется в соответствии со страной расположения штаб-квартиры данной ТНК.

Принцип деятельности ТНК

Отличие прямого зарубежного инвестирования от портфельного состоит в том, что в первом случае возможно любое предоставление кредита или приобретение акций зарубежного предприятия, которое большей частью находится в собственности резидентов страны-инвестора. Имеет место постраховое различение между критическими степенями контроля за деятельностью предприятия.

Однако прямое зарубежное инвестирование не всегда характеризует реальное перемещение капитальных средств. Обычно родительская компания в полном объеме получает финансовые ресурсы в принимающей стране, но с наступлением рентабельности филиала происходит его развитие за счет инвестирования прибыли родительской компании, в таких случаях определенная доля прибыли дочерней компании переводится родительской.

Прямое инвестирование активно развивалось в первые послевоенные годы (особенно инвестирование США), однако с начала 1970-х гг. произошел спад развития, наблюдалось изменение направления: все меньше инвестировались развивающиеся страны и все больше — США, стран ЕЭС и КНР.

За и против ТНК

Различные страны по-разному относятся к ТНК: принимающие зарубежные инвестиции страны получают технологические новинки, обеспечивают рост занятости населения, налоговых сборов, объема производства, что стимулирует приток прямых зарубежных инвестиций. Но, с другой стороны, влияние деятельности ТНК чревато затуханием и угнетением местных предприятий, что препятствует обеспечению нормального развития национальной экономики.

ТРАНСФЕРТ (от лат. *Iransferre* — «переносить, переводить»):

1) перевод иностранной валюты или золота из одной страны в другую;
2) передача одним лицом права на владение именными ценными бумагами другому лицу, что обычно происходит с помощью передаточной надписи (индоссамента);
3) операции банковских учреждений, имеющие отношение к встречным переводам валют (национальных, конвертируемых национальных) двух или нескольких стран;
4) перенос сделки с одного счета на другой;
5) транспортная услуга по доставке туристов из аэропорта в гостиницу.

ТРАНСФЕРТ-АГЕНТ — организация, которая обязуется согласно договору с регистратором выполнять посреднические функции в передаче информации и документов между регистратором и владельцами ценных

бумаг, занесенными в соответствующий реестр.

ТРАНСФЕРТ КНИЖНЫЙ — передача покупателю имущественного права на реально существующий товар, осуществляемая без физического перемещения данного товара.

ТРАНСФЕРТЫ СОЦИАЛЬНЫЕ — денежные или натуральные выплаты, получаемые населением из государственных и муниципальных бюджетов, внебюджетных социальных фондов и средств общественных организаций.

Трансферты социальные включают:

1) все виды пенсий по возрасту, инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет, социальные пенсии;
2) стипендии студентам вузов и средних специальных учебных заведений, учащимся профессионально-технических училищ и школ;
3) пособия населению по социальному страхованию, пособия на детей, выплачиваемые каждый месяц, пособия по безработице и другие виды пособий из бюджетов;
4) компенсационные выплаты и льготы, денежную благотворительную помощь (при оформлении путевок в санатории, дома отдыха, как компенсация затрат на проезд в общественном транспорте и др.).

Натуральные трансферты социальные представляют собой индивидуальные товары и услуги населению, которые предоставляются на льготной основе или бесплатно (услуги в образовании, культуре, здравоохранении, спорте, социальном обеспечении, жилищно-коммунальном хозяйстве и др.).

ТРАНСФОРМАЦИЯ (от лат. *transformatio* — «превращение») — взаимодействие различных процессов и явлений в сфере экономики, политики и иного, которые в результате способствуют приведению к новому качеству социальной системы в целом.

Как правило, трансформация тесно связывается с реформами (например в политологии данный термин означает переход от тоталитаризма к демократии).

ТРАНСШИПМЕНТ (англ, *transshipment of cargo)* — право морского перевозчика согласно коносаменту на выгрузку с судна перевозимого груза или его части вне зависимости от причин и времени, на его складирование на берегу, перегрузку на другое судно, что также не зависит от принадлежности данного груза перевозчику. При этом ответственность за исполнение условий договора перед владельцем груза остается за перевозчиком.

Трансшипмент соответствует необходимым положениям о коносаментах в международных соглашениях.

ТРАНШ (от фр. *tranche* — «часть, доля»):

1) часть облигационного займа, обычно международного, который выпускается сериями или с прогнозом на будущую оптимизацию рыночной конъюнктуры, или с целью размещения займа в различных странах на рынках ссудного капитала, при этом условия займа остаются одинаковыми для всех траншей;
2) 25%-ная доля квоты в МВФ.

ТРАНШ РЕЗЕРВНЫЙ (англ. *reserve tranche)* — 25% квоты страны в МВФ.

В пределах размера данной суммы страна автоматически имеет право на получение беспроцентных (иногда и безвозвратных) ссуд. Резервная квота эквивалентна 25% квоты государства, которые оно внесло в МВФ в специальных правах заимствования (СДР) или в иностранных валютах стран, также участвующих в МВФ. Транш резервный считается частью официальных государственных резервов. До 1978 г. резервный транш называли золотым траншем ввиду того, что его выплата осуществлялась в золоте. Как и все финансовые инструменты МВФ, резервный транш применяют исключительно для решения проблем платежного баланса страны, и МВФ не может с помощью этого транша удовлетворять просьбы страны-участницы по поводу оказания помощи или проведения корректирующих мероприятий. Необходимые стране финансовые средства государство может получить из финансовых кредитных траншей, что неизбежно обязывает его выполнять определенные условия.

Самое частое применение помощи резервного транша странами — участницами МФВ отмечено в 1974—1976 гг., именно в этот период возникала необходимость в резервном транше для получения доступа к нефтяным кредитам МВФ, в это же время американское правительство закупало резервный транш на рекордном уровне.

ТРАССАНТ (нем. *trassant*, ит. *trassante)* — лицо, выдающее переводной вексель-тратту.

ТРАСТ (от англ. *trust* — «доверие») — активы, хранение которых и управление которыми осуществляется доверенным лицом для реализации интересов индивида или группы индивидов.

Участники траста

Как правило, участниками траста выступают две стороны, одной из которых является учредитель траста, а другой — доверительный собственник (управитель имущества). Не исключено и участие в трасте трех сторон, когда учредитель обусловливает передачу прибыли третьему лицу (бенефициарию). Управляя имуществом, собственник получает некоторую прибыль в виде определенного процента с доходов от управляемого имущества. Все получаемые доходы в соответствии с условиями траста подлежат налогообложению в общем порядке.

Возникновение трастов

Возникновение трастов происходило в средневековой Англии, в этой стране до сих пор их широко применяют, чтобы сократить влияние налогов на доход и богатство. В настоящее время трасты широко используют и в других странах — на Западе и особенно в США.

Что касается Российской Федерации, трасты возникли вслед за Указом Президента РФ «О доверительной собственности (трасте)» от 24 декабря 1993 г.

ТРАСТ-БИЗНЕС — все виды операций по управлению имуществом или деньгами, предоставлению услуг в интересах клиентов и иное, проводимые кредитно-финансовыми учреждениями или специализированными траст-компаниями.

Для предприятий траст предполагает обслуживание облигационных займов с передачей имущественных прав распоряжения, исполнение функций агента и депозитария, реализацию платежных функций (выплата дивидендов), а также временное управление компанией в случае ее ликвидации. Что касается частных лиц (граждан), то траст подразумевает распоряжение имуществом согласно решению суда, выполнение депозитарных, попечительских функций.

ТРАСТ ДИСКРЕЦИОННЫЙ (англ. *discretionary trust)* — взаимный инвестиционный траст, для которого в документе о доверительном управлении акциями его учредитель указывает каждого из бенефициаров, что позволяет ему по усмотрению попечителя или доверительных лиц бенефициара вносить изменения в структуру и состав инвестиционного портфеля. Такой тип трастов применяют при постоянных изменениях в потребностях бенефициаров.

ТРАСТ ДЛЯ ГОЛОСОВАНИЯ — юридическая форма сотрудничества мелких акционеров, в основе объединения которой лежат принципы доверительной собственности. Мелкие акционеры, которые фактически не могут воздействовать на управление компанией при общем собрании акционеров, осуществляют передачу своих акций на правилах доверительной собственности трастам с целью их использования в ходе голосования. В таких случаях трасты вместо полученных от акционеров акций выдают им свои сертификаты, что обеспечивает акционерам право получать дивиденды.

ТРАСТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — фонд, который создают мелкие капиталовладельцы с целью инвестирования в финансовые активы на доверительной основе своего объединенного капитала; как правило, для всех участников траста определяется конкретный минимум вносимого вклада. Благодаря образованию такого траста вкладчики с незначительными ресурсами могут проникать на оптовые рынки финансов.

ТРАСТ-КОМПАНИЯ — часть рыночного механизма, за которой закреплена доверительная функция различного вида и содержания.

Функции траст-компании

Траст-компании управляют имуществом своих клиентов, осуществляют хранение их ценных бумаг, а также другие сделки. Развиваясь, траст-компании Запада превратились в универсальные банки. При выполнении функций исполнителей или администраторов относительно наследств траст-компании осуществляют регистрацию завещаний, что

обеспечивает траст-компаниям право их исполнения, после получения от судебного органа уведомления о своем назначении, траст-компания начинает свою деятельность.

Операции траст-компании

Среди них выделяют: выявление всего наследственного имущества, принятие функций по его управлению и распределению согласно закону или воле завещателя. Иногда траст-компании могут осуществлять временное управление имуществом тех лиц, которые по каким-либо причинам не в состоянии самостоятельно управлять им, например малолетние, вдовы и др. Также не исключены случаи, когда определенные лица по некоторым причинам не желают управлять своим имуществом и передают функцию управления траст-компаниям, уплачивая при этом некоторую сумму денег. Иногда траст-компании по желанию клиентов из доходов соответствующих ценных бумаг производят определенные расходы клиентов (в страховые общества, членам семьи и др.). Траст-компании осуществляют хранение и передачу имущества (в том числе документов) от одного контрагента другому. Что касается юридических лиц, траст-компании являются для них доверенными лицами, фискальными агентами, агентами по трансферту, по регистрации, уполномоченными по ликвидации имущества компании-банкрота. В случае банкротства юридического лица траст-компании должны удовлетворять требования кредиторов. Играя роль фискального агента, траст-компания оплачивает проценты, выплачивает дивиденды, выкупает облигации, ноты и пр. Если имеет место передача именных акций, то ее необходимо зарегистрировать по книгам акционерного общества — иногда такая функция перекладывается на траст-компанию как на агента по трансферту. Иногда мелкие акционеры, чтобы контролировать управление компанией, передают свои голоса голосующему трасту, или вотинг-трасту. При этом вотинг-траст получает акции, а вместо них выдает акционерам свои сертификаты, по которым последние получают соответствующие дивиденды от траст-компании. Траст-компании также осуществляют управление пенсионными фондами некоторых компаний, производя сбор направленных на создание фондов средств, контролируя эти фонды, траст-компании получают доходы по вложенным в ценные бумаги средствам.

Очевидно, что траст-компании проводят почти все операции, связанные с хозяйственной деятельностью. В настоящее время одновременно с формированием в России фондового рынка возникает необходимость в создании специализированных траст-компаний или банковских траст-департаментов.

ТРАСТОВЫЕ ОПЕРАЦИИ — хозяйственные операции на доверительной основе, имеют вид разных услуг, оказываемых банками своим клиентам и осуществляемых на основании учредительного трастового договора.

Трастовые операции объединяют управление имуществом, формирование портфеля инвестиций, его управление, хранение ценностей, управление имуществом в качестве опекуна недееспособного собственника, урегулирование претензий кредиторов по отношению к обанкротившейся фирме, управление имуществом по завещанию.

Также имеют место и другие трастовые операции, такие как выполнение посреднических функций в организации эмиссии и размещении ценных бумаг на первичном рынке; хранение, охрана, перевозка и пересылка ценных бумаг по поручению и т. д.

ТРАСТОВЫЙ СЧЕТ (англ. *account in trust)* — счет, распоряжением которого в интересах бенефициара занимается одно лицо по распоряжению другого.

ТРАСТОР (от англ. *trastor* — «доверитель») — лицо, которое организовывает создание траста в пользу бенефициара и осуществляет передачу своего имущества под контроль попечителя, доверительного собственника.

ТРАСТ-СЕРТИФИКАТ — ценная бумага, которая эмитируется с целью оплаты приобретения нового оборудования, именно она потом и выступает в качестве обеспечения покупки; кредитор по траст-сертификату является собственником до погашения долга в полном объеме.

ТРАТТА (англ. *draft, bill of exchange)* — приказ кредитора в письменной форме, адресованный должнику, уведомляющий об уплате заемщиком определенной суммы третьему лицу.

Тратта должна быть акцептована заемщиком. Роль трассанта носит двоякий характер: во-первых, он выступает кредитором по отношению к трассату, а во-вторых, он является должником по отношению к третьему лицу (ремитенту). Цель выдачи переводного векселя — тратты — состоит в урегулировании обоих долговых требований. Роль ремитента может играть и сам трассант, который выписывает тратту, тогда тратта регулирует долговое требование трассанта к трассату.

ТРАТТА АКЦЕПТОВАННАЯ (англ. *acceptance draft)* — форма предоставления банком кредита импортеру.

Как правило, реализация тратты акцептованной осуществляется при открытии аккредитива в торговле на внешних рынках. Процентная ставка за кредит, которая объявляется при этом, является индикативной, она не характеризует рыночную ставку, ее можно использовать только для мелких сделок на рынке и отличается от банковской ставки, по которой предполагается совершение на рынке хозяйственной операции банком.

ТРАТТА БАНКОВСКАЯ (англ. *bank draft)* — тратта, выставляемая банком как таковым или от его имени. Тратта равна сумме наличных денежных средств, ее нельзя возвращать без оплаты, а оплата производится только по предъявлении данной тратты.

Тратту банковскую обычно предпочитают другим торговым траттам по причине ее надежности и меньшего значения дисконта. Чаще всего тратту банковскую применяют во внешней торговле.

ТРАТТА ДОМИЦИЛИРОВАННАЯ — долговой вексель, в котором указывается на то, что его оплату должен производить домицилиат (третье лицо) в определенном месте (например по местожительству плательщика).

ТРЕБОВАНИЯ КРЕДИТОРОВ — требования, предъявляемые кредиторами к предпринимателю (как физические, так и юридические лица), который был признан банкротом.

Удовлетворение требований кредиторов

Требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности: сначала должны удовлетворяться требования граждан, которым предприниматель обязан за нанесение вреда жизни или здоровью; затем идет расчет с гражданами — выплата выходных пособий, оплата труда; в третью очередь погашаются требования кредиторов под залог имущества предпринимателя; затем должна быть погашена задолженность по обязательным платежам и сборам в государственный и муниципальный бюджет, а также во внебюджетные фонды; в последнюю очередь производятся расчеты с остальными кредиторами согласно закону.

ТРЕЙДЕР (от англ. *trader* — «торговец»): 1) работник брокерской фирмы, непосредственно участвующий в биржевой торговле; 2) любое юридическое или физическое лицо, имеющее право заключать сделки на бирже; 3) позишн-трейдер (или фло-трейдер) представляет собой тип спекулянта на бирже, который вкладывает денежные средства в спекулятивные операции на достаточно длительный (в отличие от скальпера или джоббера) период, который длится в течение нескольких дней и даже месяцев, своими действиями они способствуют переливу капитала с рынка на рынок, таким образом определяя уровень спекулятивной активности на товарных биржах; 4)торговец.

ТРЕЙДЕР ТОРГОВОГО ЗАЛА — работник брокерской фирмы, в непосредственные функции которого входит исполнение заказов, связанных с ценными бумагами, — заказов на их куплю-продажу.

ТРЕЙДИНГ (от англ. *trading* — «торговать чем-либо, быть в торговых отношениях с кем-либо»): 1) следующие друг за другом продажа и покупка одних и тех же видов ценных бумаг (акций), что осуществляется в целях получения прибыли за счет изменения стоимости их курсов; 2) ценовой риск прибыли при торговле финансовыми фьючерсами.

ТРЕНД (англ. *trend)* — тенденция изменения уровней временного ряда. В моделях прогноза тренд является главной составляющей прогнозируемого временного ряда, на которую осуществляется «накладыва-

ние» других составляющих этого ряда (в частности, колебания в зависимости от сезона).

ТРЕНД ВРЕМЕННОЙ — 1) ведущая составляющая временного ряда в долгосрочном периоде, расчет которой необходим для установления направления движения конкретной переменной в долгосрочной перспективе. Выявить тренд можно путем применения нескольких методов, таких как, например, регрессионный анализ и скользящие средние; 2) мера среднего уровня некоторой экономической величины, к примеру дохода, в данный момент времени. Возможно образование циклов вокруг уровня тренда, при этом сам тренд непостоянен, имеет место его изменение с некоторой скоростью — постоянной или переменной. В первом случае (скорость изменения тренда постоянна) тренд можно изобразить на графике в полулогарифмической системе координат.

ТРЕНДОВЫЙ ПРОЦЕСС СТАЦИОНАРНЫЙ — процесс со стационарным трендом может быть записан в виде регрессионной модели:

$$Y_t = \alpha + \beta + U_t,$$

где U_t — белый шум;

/ — временной тренд.

Работа в эконометрических моделях с некоторыми переменными, например с Y_e бывает неудобной по причине частого доминирования их поведения трендовым компонентом t.

Тренд, однако, можно исключить, предварительно произведя оценку методом наименьших квадратов. Говорят, что подобные Y_t ряды обладают конечной памятью, так как воздействие конкретного значения U_t ограничивается периодом его существования. В этом свойстве заключается отличие стационарного трендового процесса от стационарного разностного процесса (в последнем случае память ряда бесконечна).

ТРЕСТ (от англ. *trust* — «доверие») — 1) объединение нескольких компаний в одно юридическое лицо, для которого оформляется соглашение, содержащее передачу всех прав на собственность и управление одному из участников треста или специальному органу в лице правления, дирекции. В современной практике наблюдается практически полная замена трестов акционерными обществами, которые осуществляют объединение на основе процедур реорганизации; 2) монополистическая форма объединения предприятий определенной отрасли или нескольких отраслей, в которой ликвидируется самостоятельность компаний, как производственная, коммерческая, так и юридическая.

Возникновение трестов

Возникновение трестов отмечено концом XIX в. в США, что касается Европы, то там тресты получили широкое распространение только после Первой мировой войны, а в государственной политике Германии в 1930-х гг. одним из важнейших направлений было образование трестов. Однако с началом 1950-х гг. значительное число развитых капиталистических стран приняло «антитрестовские» законы. На смену трестам пришли концерны, конгломераты и иные, которые обладают более гибкими формами монополистических объединений.

Тресты в России

Трест — это специфическая организационно-производственная форма промышленности в РСФСР, а позднее в СССР периода нэпа. Создание трестов было согласовано постановлением Совета Труда и Обороны (СТО) от 12 января 1921 г. В тресты объединялись самые крупные, технически оборудованные предприятия с полным обеспечением рабочей силой, расположение которых относительно друг друга было удобным в географическом смысле. В тресты входило около 90% всех национализированных промышленных предприятий, их функционирование осуществлялось на принципах хозрасчета и на базе хозяйственной самостоятельности предприятий.

ТРЕСТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — в Великобритании это юридическое лицо, осуществляющее деятельность, связанную с инвестированием в другие фирмы.

Трест инвестиционный обычно аккумулирует капитал, трест осуществляет его вложение в различные компании для распределения риска. Зачастую инвестиционные тресты привлекают и свой капитал (облигации или обыкновенные акции), что позволяет им получать преимущества от применения заемных средств. Также инвестиционные тресты вкладывают часть собственных капиталов в акции и ценные бумаги.

Стоимость инвестиционного треста

Биржевая стоимость акций инвестиционного треста отличается от акций паевых фондов тем, что она ниже всех цен акций других входящих в трест компаний, потому что продажа акций треста инвестиционного, как правило, осуществляется со скидкой относительно их номинальной стоимости.

Инвестиционные тресты в Великобритании

В настоящее время инвестиционные тресты здесь считаются типичными институциональными инвесторами, как и пенсионные фонды, страховые компании. В данный момент в Великобритании функционирует порядка 300 инвестиционных трестов, они обладают большими инвестиционными возможностями, нежели паевые фонды, хотя паевые фонды в Великобритании обладают большей популярностью.

ТРЕСТ ПАЕВОЙ — трест, создание которого также было в Великобритании, целью данного создания явилось управление портфелем ценных бумаг, которые обращались на биржевом рынке, в таком портфеле мелкие инвесторы имеют возможность получения своего пая.

Попечители (обычно в их роли выступают коммерческие банки) считаются юридическими владельцами ценных бумаг, они ответственны за то, чтобы деятельность профессиональных менеджеров фонда не противоречила тем условиям, которые были оговорены в доверенности на управление. Котировка цен на паи паевого треста осуществляется каждый день; за счет разницы в ценах покупки и продажи формируется прибыль для покрытия расходов на управление и затрат на совершение операций на фондовой бирже (Лондонской). Дивиденды паевого треста облагаются налогом, который калькулируется по базисной ставке, реализованный прирост капитала от реализации пая подлежит налогообложению на реализованный прирост капитала, а операции по формированию портфеля ценных бумаг как таковые налогом на реализованный прирост капитала не облагаются.

Британские паевые тресты

Паевые тресты в Британии должны получать соответствующее разрешение на свою деятельность, их контролирует Министерство торговли и промышленности, значительная часть британских трестов входит в Ассоциацию паевых трестов. Специализация большинства из них — обеспечение роста стоимости портфеля ценных бумаг либо получение высоких доходов.

ТРИГГЕР (от англ. *trigger* — «механизм») — точка пересечения топографической и временной координат компьютерной системы, отвечающей за логистику, точка выдачи заказа в системе управления запасами на предприятии.

ТРИГГЕР КРЕДИТНЫЙ — условие договора о кредите, в случае реализации которого сразу автоматически наступают определенные последствия (в частности, санкции в виде требования досрочного погашения кредита).

ТРИПЛИКАТ (от англ. *triplicate* — «утроенный») — документ, количество заверенных экземпляров которого равно трем, а также третий экземпляр данного документа.

ТРИ УСЛОВИЯ УСПЕХА ПРОДУКТА НА РЫНКЕ — условия, вытекающие из практики маркетинга:

1) продукт должен соответствовать потребительским нуждам, и соответствие это должно превышать свойства аналогичных продуктов, цена товара должна быть минимально возможной, а качество — максимальным;
2) продающая фирма должна квалифицированно осуществлять все фазы маркетинга;
3) продающая фирма должна состоять из профессионалов, и все затраты должны контролироваться.

ТРОЙСКАЯ УНЦИЯ — мера веса, возникшая в Древнем Риме, которая представляет собой 1/12 часть любой единицы измерения. В Древнем Риме тройская унция применялась при измерении длины, площади, объема и т. д.

В то время основной единицей веса считалась либра, таким образом, унция, являясь 1/12 частью, составляла 27,166 г. Унцию как меру веса заимствовали у римлян почти все

ние» других составляющих этого ряда (в частности, колебания в зависимости от сезона).

ТРЕНД ВРЕМЕННОЙ — 1) ведущая составляющая временного ряда в долгосрочном периоде, расчет которой необходим для установления направления движения конкретной переменной в долгосрочной перспективе. Выявить тренд можно путем применения нескольких методов, таких как, например, регрессионный анализ и скользящие средние; 2) мера среднего уровня некоторой экономической величины, к примеру дохода, в данный момент времени. Возможно образование циклов вокруг уровня тренда, при этом сам тренд непостоянен, имеет место его изменение с некоторой скоростью — постоянной или переменной. В первом случае (скорость изменения тренда постоянна) тренд можно изобразить на графике в полулогарифмической системе координат.

ТРЕНДОВЫЙ ПРОЦЕСС СТАЦИОНАРНЫЙ — процесс со стационарным трендом может быть записан в виде регрессионной модели:

$$Y_t = \alpha + \beta + U_t,$$

где U_t — белый шум;

(— временной тренд.

Работа в эконометрических моделях с некоторыми переменными, например с Y_e бывает неудобной по причине частого доминирования их поведения трендовым компонентом (.

Тренд, однако, можно исключить, предварительно произведя оценку методом наименьших квадратов. Говорят, что подобные Y_t ряды обладают конечной памятью, так как воздействие конкретного значения $I/_t$ ограничивается периодом его существования. В этом свойстве заключается отличие стационарного трендового процесса от стационарного разностного процесса (в последнем случае память ряда бесконечна).

ТРЕСТ (от англ. *trust* — «доверие») — 1) объединение нескольких компаний в одно юридическое лицо, для которого оформляется соглашение, содержащее передачу всех прав на собственность и управление одному из участников треста или специальному органу в лице правления, дирекции. В современной практике наблюдается практически полная замена трестов акционерными обществами, которые осуществляют объединение на основе процедур реорганизации; 2) монополистическая форма объединения предприятий определенной отрасли или нескольких отраслей, в которой ликвидируется самостоятельность компаний, как производственная, коммерческая, так и юридическая.

Возникновение трестов

Возникновение трестов отмечено концом XIX в. в США, что касается Европы, то там тресты получили широкое распространение только после Первой мировой войны, а в государственной политике Германии в 1930-х гг. одним из важнейших направлений было образование трестов. Однако с началом 1950-х гг. значительное число развитых капиталистических стран приняло «антитрестовские» законы. На смену трестам пришли концерны, конгломераты и иные, которые обладают более гибкими формами монополистических объединений.

Тресты в России

Трест — это специфическая организационно-производственная форма промышленности в РСФСР, а позднее в СССР периода нэпа. Создание трестов было согласовано постановлением Совета Труда и Обороны (СТО) от 12 января 1921 г. В тресты объединялись самые крупные, технически оборудованные предприятия с полным обеспечением рабочей силой, расположение которых относительно друг друга было удобным в географическом смысле. В тресты входило около 90% всех национализированных промышленных предприятий, их функционирование осуществлялось на принципах хозрасчета и на базе хозяйственной самостоятельности предприятий.

ТРЕСТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — в Великобритании это юридическое лицо, осуществляющее деятельность, связанную с инвестированием в другие фирмы.

Трест инвестиционный обычно аккумулирует капитал, трест осуществляет его вложение в различные компании для распределения риска. Зачастую инвестиционные тресты привлекают и свой капитал (облигации или обыкновенные акции), что позволяет им получать преимущества от применения заемных средств. Также инвестиционные тресты вкладывают часть собственных капиталов в акции и ценные бумаги.

Стоимость инвестиционного треста

Биржевая стоимость акций инвестиционного треста отличается от акций паевых фондов тем, что она ниже всех цен акций других входящих в трест компаний, потому что продажа акций треста инвестиционного, как правило, осуществляется со скидкой относительно их номинальной стоимости.

Инвестиционные тресты в Великобритании

В настоящее время инвестиционные тресты здесь считаются типичными институциональными инвесторами, как и пенсионные фонды, страховые компании. В данный момент в Великобритании функционирует порядка 300 инвестиционных трестов, они обладают большими инвестиционными возможностями, нежели паевые фонды, хотя паевые фонды в Великобритании обладают большей популярностью.

ТРЕСТ ПАЕВОЙ — трест, создание которого также было в Великобритании, целью данного создания явилось управление портфелем ценных бумаг, которые обращались на биржевом рынке, в таком портфеле мелкие инвесторы имеют возможность получения своего пая.

Попечители (обычно в их роли выступают коммерческие банки) считаются юридическими владельцами ценных бумаг, они ответственны за то, чтобы деятельность профессиональных менеджеров фонда не противоречила тем условиям, которые были оговорены в доверенности на управление. Котировка цен на паи паевого треста осуществляется каждый день; за счет разницы в ценах покупки и продажи формируется прибыль для покрытия расходов на управление и затрат на совершение операций на фондовой бирже (Лондонской). Дивиденды паевого треста облагаются налогом, который калькулируется по базисной ставке, реализованный прирост капитала от реализации пая подлежит налогообложению на реализованный прирост капитала, а операции по формированию портфеля ценных бумаг как таковые налогом на реализованный прирост капитала не облагаются.

Британские паевые тресты

Паевые тресты в Британии должны получать соответствующее разрешение на' свою деятельность, их контролирует Министерство торговли и промышленности, значительная часть британских трестов входит в Ассоциацию паевых трестов. Специализация большинства из них — обеспечение роста стоимости портфеля ценных бумаг либо получение высоких доходов.

ТРИГГЕР (от англ. *trigger* — «механизм») — точка пересечения топографической и временной координат компьютерной системы, отвечающей за логистику, точка выдачи заказа в системе управления запасами на предприятии.

ТРИГГЕР КРЕДИТНЫЙ — условие договора о кредите, в случае реализации которого сразу автоматически наступают определенные последствия (в частности, санкции в виде требования досрочного погашения кредита).

ТРИПЛИКАТ (от англ. *triplicate* — «утроенный») — документ, количество заверенных экземпляров которого равно трем, а также третий экземпляр данного документа.

ТРИ УСЛОВИЯ УСПЕХА ПРОДУКТА НА РЫНКЕ — условия, вытекающие из практики маркетинга:

1) продукт должен соответствовать потребительским нуждам, и соответствие это должно превышать свойства аналогичных продуктов, цена товара должна быть минимально возможной, а качество — максимальным;
2) продающая фирма должна квалифицированно осуществлять все фазы маркетинга;
3) продающая фирма должна состоять из профессионалов, и все затраты должны контролироваться.

ТРОЙСКАЯ УНЦИЯ — мера веса, возникшая в Древнем Риме, которая представляет собой 1/12 часть любой единицы измерения. В Древнем Риме тройская унция применялась при измерении длины, площади, объема и т. д.

В то время основной единицей веса считалась либра, таким образом, унция, являясь 1/12 частью, составляла 27,166 г. Унцию как меру веса заимствовали у римлян почти все

европейские народы, но ее содержание в граммах различалось по странам. Со временем многие государства отказались от этой системы. Однако унция сохранилась в Англии под названием тройской системы. С 1855 г. тройская система применялась исключительно для взвешивания благородных металлов, что касается остальных товаров, то для них была введена система торговых весовых единиц. В настоящее время тройская унция равна 31,1035 г, а торговая унция — 28,35 г.

Кроме того, существует так называемая аптекарская унция, по содержанию в граммах совпадающая с тройской унцией, применяемая для взвешивания фармацевтических препаратов.

ТРОФЕИ — термин, значение которого охватывает продукты, которые уносят тайно и без оплаты работники с места своей работы (торговли, общепита и пр.) в целях личного потребления или продажи.

ТРУД (англ. *labour*) — процесс сознательной человеческой деятельности, направленной на определенную цель, благодаря которой человек видоизменяет природные предметы для удовлетворения собственных потребностей и нужд семьи.

Труд — первое и основное 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.

Труд в своей определенной полезной форме выступает как конкретный труд, таким образом, он создает потребительную стоимость. С другой стороны, труд в качестве затраты человеческой рабочей силы создает стоимость производимого товара. В процессе общественного производства существуют две формы труда: простой труд и сложный труд. В производстве товаров простой труд является исходной базой, к нему приравнивают все виды сложного труда. В процессе развития научно-технической революции происходит рост сложности и доли сложного труда в общих затратах на труд.

Труд в различных школах

С точки зрения неоклассиков труд является одним из нескольких видов издержек, стоимость которого устанавливается согласно спросу и предложению, как и для любого товара. Марксисты отталкиваются от мнения, что труд является основным, главным и решающим двигателем производственного процесса. Такая точка зрения считалась основной в трудовой теории стоимости.

ТРУД АБСТРАКТНЫЙ — специфическая общественная форма труда, расходование физиологической человеческой рабочей силы — затраты физической, умственной, нервной энергии.

Труд абстрактный обнаруживается только в сфере обмена, поскольку это труд вообще, который представляет собой обезличенный, однородный соизмеримый труд, воплощенный в произведенном товаре.

Субстанцию стоимости образует общественно необходимый труд, а не просто труд как таковой.

Труд абстрактный существует только в сфере товарного хозяйства, он, кроме создания стоимости, еще и увеличивает ее.

ТРУД ЖИВОЙ — применение рабочей силы для создания благ (как материальных, так и духовных) с целью удовлетворения человеческих нужд и потребностей всего общества.

Результат затрат целесообразного живого труда — потребительная стоимость. Живой труд также создает стоимость в условиях товарного производства. Живой труд может быть необходимым и прибавочным, что соответствует источникам необходимого и прибавочного продукта. В зависимости от эффективности живого труда говорят о производительности труда.

ТРУД ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ — труд, целесообразно осуществляемый при помощи умственных способностей человека, имеющий целью производство товаров и услуг на благо человечеству. Как правило, результатами труда интеллектуального считаются объекты нематериального производства, в первую очередь информация.

Выделяют три основных рода деятельности, в которых широко применяется интеллектуальный труд:

1) науку;
2) образование;
3) управление.

Кроме того, труд интеллектуальный присущ здравоохранению, культуре, искусству и пр. Возможно создание трудом интеллектуальным так называемых нематериальных активов — это специфическое имущество. В условиях рынка результаты интеллектуального труда в форме нематериальных активов все более актуальны не только для научно-технической сферы, но и для промышленности и сферы обслуживания.

Оценка и учет интеллектуального труда

Правовая основа оценки и учета результатов интеллектуального труда различается в зависимости от страны, но, как правило, это осуществляют сами предприятия. В Италии, Швеции, Японии к числу нематериальных активов относят все издержки на исследования и разработки. В Великобритании, Франции, Канаде учитываются расходы, связанные только с опытно-конструкторскими работами. А в нашей стране издержки, связанные с созданием и присвоением результатов интеллектуального труда, аккумулируются согласно «Положению о бухгалтерском учете долгосрочных инвестиций» на счете «Капитальные вложения». Результаты интеллектуального труда, полностью готовые к применению, передаются на счет «Нематериальные активы». Стоимость результатов интеллектуального труда по балансу определяют по фактическим издержкам создателя (приобретателя).

ТРУД КОНКРЕТНЫЙ — целесообразное расходование человеческой рабочей силы, сторона труда как такового.

Труд конкретный создает потребительную стоимость. Виды такого труда отличны друг от друга по создаваемой потребительной стоимости, их отличают цели, производственные операциям, применение орудий и предметов труда, профессионально-квалификационные свойства и навыки рабочей силы, результаты. Производительность (объем выпуска продукции в течение определенного временного промежутка) труда конкретного зависит от степени его эффективности.

Труд конкретный представляет собой обязательное условие существования человечества, он присутствует абсолютно во всех способах производства. Среди главных источников богатства выделяют основной — труд, после которого по степени значимости идут природа, земля. Труд конкретный — явление общеэкономическое, которое также и исторически развивается со временем.

Труд носит двойственный характер: абстрактный труд создает новую стоимость, а конкретный переносит и сохраняет старую стоимость, что явилось открытием К. Маркса и было положено в основу создания теории прибавочной стоимости.

ТРУД НЕОБХОДИМЫЙ:

1) труд, который затрачивают работники материального производства, чтобы произвести необходимый продукт — фонд жизненных средств производственных работников и их иждивенцев;
2) главное производственное условие в любой общественно-экономической формации.

Рабочее время лишь частично затрачивается на труд необходимый, а частично — на труд прибавочный. Как правило, основная часть труда необходимого в капиталистическом обществе выступает в форме заработной платы.

Еще одним показателем труда необходимого является норма труда необходимого, ее определяют как процентное отношение труда необходимого к труду прибавочному.

ТРУД ОБЩЕСТВЕННО НЕОБХОДИМЫЙ — труд, в котором возникает необходимость при средней технологии, он производит продукцию, спрос на которую значителен.

Если же спрос на данную продукцию отсутствует, то труд необходимый перестает быть таковым, что означает невозможность производства им стоимости.

ТРУД ПРИБАВОЧНЫЙ:

1) труд, затрачиваемый производительными работниками по созданию прибавочного продукта;
2) труд сверх труда необходимого;
3) труд, выражающий отношения между непосредственными производителями и собственниками средств производства.

Труд прибавочный может иметь общеэкономическое и социально-экономическое содержание. В своем общеэкономическом содержании труд прибавочный характеризует уровень развития производительных сил общества, что позволяет ему быть показателем для всех общественно-экономических фор-

маций. В содержании социально-экономическом труд прибавочный выражает специфическую направленность различных способов производства. Количественным образом труд прибавочный измеряется нормой, представляющей собой процентное отношение труда прибавочного к труду необходимому.

ТРУД ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ — труд, который принимает непосредственное участие в процессе воспроизводства определенного способа производства, его производительных сил и производственных отношений.

Так как структура способа производства представляет собой противоречивое единство производительных сил и производственных отношений, то это говорит и о двояком характере труда производительного. С одной стороны, труд производительный имеет форму труда конкретного, создающего потребительные стоимости. С другой стороны, он участвует в воспроизводстве производственных отношений, в результате — отношений собственности на средства производства.

ТРУД ПРОСТОЙ (англ. — *common labour)* — труд работника, который не обладает квалифицированной подготовкой.

В товарном производстве к простому труду приравнивают различные виды сложного редуцированного труда, поскольку на его основе создается стоимость товара.

Чем меньше в экономике доли неквалифицированного и малоквалифицированного труда, тем выше производительность труда и эффективность процесса общественного воспроизводства.

ТРУД ПРОШЛЫЙ (англ. — *past labour* — «прошлый труд») — труд, уже превращенный в средства производства и предметы потребления.

Труд прошлый не создает стоимости товара, он является лишь только условием его создания и участвует в процессе образования стоимости, так как переносит на готовый продукт стоимость затраченных средств производства. С помощью научно-технического прогресса можно осуществить переход производства к фондосберегающей форме его интенсификации, сокращение текущих производственных и трудовых (живой и прошлый труд) затрат в расчете на единицу продукции.

Основными факторами повышения эффективности процесса общественного воспроизводства являются снижение материалоемкости и повышение фондоотдачи.

ТРУД СЛОЖНЫЙ (англ. — *complicated labour)* — труд работника, обладающего определенной специальной подготовкой, квалифицированный труд.

Для обеспечения сложного труда необходимы дополнительные затраты, связанные с обучением, подготовкой квалифицированных работников. Сложный труд обладает более высоким качеством, лучшей квалификацией, навыками и активностью. В товарном производстве при образовании стоимости различные виды сложного труда с помощью редукции сводятся к простому через абстрактный труд, что позволяет соизмерять различные виды конкретного труда. По мере развития научно-технического прогресса растут как сложность труда, так и его доля в общей массе затрат труда и, соответственно, сокращается доля затрат простого труда.

ТРУДОЕМКОСТЬ ПРОДУКЦИИ — общие затраты живого труда, непосредственно связанные с выпуском единицы продукции или услуги, работы.

Измерение трудоемкости продукции

Трудоемкость продукции по норме измеряется с помощью нормо-часов, определить фактическую трудоемкость продукции можно посредством деления затраченного рабочего времени в человеко-часах (человеко-днях) на общий объем продукции, измеряемой в натуральных или стоимостных измерениях.

В зависимости от состава затрат рабочего времени различается трудоемкость продукции:

1)технологическая;
2) вспомогательная;
3) управленческая;
4) полная.

Технологическая трудоемкость продукции подразумевает трудовые затраты на единицу продукции основных рабочих, которые заняты производством данного вида продукции. Соответственно, вспомогательная трудоемкость продукции — это затраты живого труда вспомогательных рабочих на единицу продукции. Управленческая — затраты живого труда остальных категорий персонала на единицу продукции. Полную трудоемкость продукции составляют временные затраты на единицу продукции (работ) всего персонала.

Трудоемкость продукции является экономическим показателем, в обратной зависимости от которого находится производительность труда: с уменьшением трудоемкости растет производительность.

Норма трудоемкости производственной операции определяется по формуле:

$$H_T = \frac{H_ч}{q_x \cdot H_O} \cdot H_Д,$$

где $H_ч$ — норма численности рабочих, занятых выполнением операции;

H_o — норма обслуживания;

q — количество единиц продукции, изготовляемых за время $Я_д$;

Нд — норма длительности операции, включающая время технологического воздействия и время нормированных перерывов;

H_m — норма трудоемкости, выражающаяся в человеко-часах.

ТРУДОСПОСОБНОСТЬ — способность людей к осуществлению трудовой деятельности, она напрямую зависит от состояния здоровья человека.

В соответствии с характером работы, которую в состоянии выполнять человек, выделяют:

1) общую (т. е. способность к выполнению какой-либо работы в обычных условиях);
2) профессиональную, т. е. способность к выполнению работы по определенной профессии, специальности;
3) специальную, т. е. способность выполнять работу в ненормальных условиях производства или климата (например, под землей или в кессонах, в районах высоких гор или на Крайнем Севере и т. д.).

По объему обычно выделяют полную и неполную трудоспособность (ограниченную, частичную и т. д.).

Предполагается, что трудоспособностью обладает каждый гражданин в возрасте от 16 лет и старше. Исключением являются подростки в возрасте 15 лет, их признают трудоспособными, если принимающий их на работу профком соглашается с их трудоспособностью.

ТЮНЕН ИОГАНН ГЕНРИХ ФОН (1783—1850) — экономист-аграрник.

И. Г. фон Тюнен

Краткая биография

Иоганн Генрих фон Тюнен, потомок фризского рода землевладельцев, родился в Ивер-ланде, в имении своего отца. С раннего возраста был склонен к математической науке. Также в значительной степени его интересовало сельское хозяйство. Иоганн фон Тюнен поступил в Геттингенский университет, планируя всю жизнь изучать сельское хозяйство. Однако этого не случилось: Тюнен женился спустя всего год обучения в университете, после чего учебу в данном вузе бросил. В последующем Иоганн Генрих фон Тюнен купил имение Теллов в Мекленбурге, около г. Росток, в котором прожил всю оставшуюся жизнь, занимаясь ведением собственного хозяйства.

Основные труды

«Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономии. Исследование о влиянии хлебных цен, богатства почвы и накладных ресурсов на земледелие» (1826).

Среди переведенных на русский язык работ можно выделить «Уединенное государство в отношении к общественной экономии» (Карлсруэ: Б. Гаспер, 1857).

Главные достижения

К сожалению, Тюнен так и не был достойно оценен. Его теорию распределения, в основе которой лежит предельная производительность труда, позднее открыли заново, никак не связывая ее с трудами Тюнена. Идеи, изложенные в его произведениях, были подвернуты критике в связи с их недостатками.

Немного ранее Курно Тюнен выдвинул предположение о существовании изолированных хозяйственных областей (территорий с почвой абсолютно одинакового плодородия) с городом в центре, который являлся единственным источником спроса, дохода. Анализируя данную модель, Тюнен сделал вывод об оптимальности размещения различных сельскохозяйственных отраслей в виде концентрических колец по убывающей степени интенсивности.

В модели оптимального размещения сельскохозяйственного производства Тюнена главным аргументом является расстояние (от центра «изолированного государства»). В то время подобная теория была совершенно новой.

Заслуга Тюнена заключается также и в том, что он первым применил математические расчеты, чтобы обосновать оптимальное размещение отраслевого производства. Метод математического моделирования системы экономических зон в пространстве, которые он открыл и применил на практике, полностью предвосхитил современные экономико-математические методы, среди которых выделяют и самый распространенный метод линейного программирования.

У

УБЕЖДЕНИЕ — представление человека о мире, его карта. Убеждения — это своего рода рассуждения человека, совокупная система выводов об окружающем мире и о себе, которые он сделал в течение своей жизни. В значительной степени убеждения определяют внутренний мир человека. Доказано, что в наибольшей мере убеждения людей значительно воздействуют на их поведение. По традиции считается, что если у человека реально есть сильная вера, убеждения по поводу совершения чего-либо, то он обязательно это совершит, и, наоборот, при убеждении в невозможности совершения каких-либо действий, даже при привлечении максимальных сил невозможно осуществить данное желание. Такие убеждения, как «уже слишком поздно», «ничего не поделаешь, здесь я бессилен», «я — жертва обстоятельств», «раз уж на мою долю выпало, никуда не денешься» — зачастую препятствуют человеку применить полностью свой потенциал естественных ресурсов и так называемой бессознательной компетенции (unconscious competence). Также бесспорно влияние наших убеждений на повседневную деятельность. Каждого человека подталкивают определенные убеждения, которые выступают в качестве запасного ресурса, но в то же время ему препятствуют свои же убеждения, сдерживающие прогрессивное движение.

УБЫТКИ — это сокращение материальных и денежных ресурсов, которое выражается преимущественно в форме потери денежных средств вследствие превышения статьи расходов над доходами.

Принимаются на учет в бухгалтерском счете прибылей и убытков.

А в гражданском праве убытки характеризуются как расходы, которые могло осуществить пострадавшее лицо для покрытия и восстановления нарушенного права, реальный ущерб в виде утраты или порчи имущества, а также неполученные расходы, доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода). Если нарушившее право лицо получило от этого доходы, то пострадавшее лицо имеет право требовать возмещения своих убытков наряду с другими. А в случае убытков упущенной выгоды потери, понесенные пострадавшим лицом, должны быть компенсированы, причем размер возмещения должен равняться или превышать доходы, полученные от использованного чужого права.

УБЫТКИ КОСВЕННЫЕ — (англ. *non-direct risk)* — дополнительный ущерб в виде материальных потерь, который возникает вслед за прямым риском. В качестве примера можно привести гибель судна, где эта катастрофа является прямым риском, а косвенный риск составляют неиспользованные возможности данного судна в морских грузоперевозках.

УБЫТКИ НОМИНАЛЬНЫЕ — убытки, которые должны быть возмещены потерпевшему лицу в тех случаях, когда после нарушения контрагентом условий договора оценка и определение точного размера ущерба представляются невозможными.

УБЫТКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ (англ. *damages)* — 1) потеря или порча имущества, денежные расходы, которые несет потерпевшее, пострадавшее лицо в целях восстановления нарушенного права; 2) упущенная выгода предпринимателя, иными словами, тот потенциальный доход, который мог бы быть получен лицом в случае нанесения ущерба его имуществу или правам; 3) денежные потери, полученные в результате хозяйственной деятельности; ситуация, когда расходы превышают доходы, что способствует сокращению материальных и денежных ресурсов; отрицательное сальдо расходов и доходов, ведущее к уменьшению собственного капитала предпринимателя.

УБЫТОК КАССОВЫЙ (англ. *cash loss)* — сумма страхового возмещения, которую устанавливает страховщик и которая должна быть подтверждена документально по факту и обстоятельствам застрахованного страхового случая.

УБЫТОК НЕОКОНЧЕННЫЙ (англ *un-finished damage)* — претензия, предъявляемая страхователем или цедентом, по которой обычно выплачивают аванс, данная претензия рассматривается и подлежит урегулированию в связи с наступлением страхового случая.

УБЫТОК СЛУЧАЙНЫЙ — непредвиденная потеря или повреждение имущества, случайные форс-мажорные обстоятельства, которые влекут за собой потерю некоторой доли прибыли предприятия или некоторые убытки. Случайная гибель имущества предполагает утрату, повреждение вещи, полученные вследствие обстоятельств, которые не являются причиной вины владельца этой вещи, или из-за обстоятельств непреодолимой человеком силы (стихийные бедствия и пр.).

УБЫТОК ЧИСТЫЙ — (англ. *net loss)* — сумма денежных средств, которая составляет точную разницу между величинами расходов и доходов за рассматриваемый период времени, причем расходы превышают доходы. Эта ситуация характеризуется как отрицательная чистая прибыль — ситуация движения денежных средств при образовании отрицательной денежной наличности, при которой выплаты предприятия превышают поступления к нему.

УБЫТОЧНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ — ситуация в финансовом положении предприятия, возникающая вследствие ее хозяйственной деятельности, которая предполагает отсутствие компенсаций денежными средствами расходов, прибыли, наличие и увеличение внешнего и внутреннего долгов, в том числе перед государственными структурами, поставщиками, работниками. Данная ситуация может привести предприятие к банкротству, и к предприятию может примениться процедура банкротства с последующей сменой собственника предприятия.

УБЫТОЧНОСТЬ СТРАХОВОЙ СУММЫ — экономический показатель, величина которого определяется по данным статистики, он отражает соотношение между страховой суммой и возмещением, выплачиваемым по данному страховому случаю.

Убыточность определяется как отношение суммы всех выплат по заключенным договорам страхования к общей страховой сумме. Данный показатель носит интегральный характер и позволяет учитывать все многообразие факторов, которые влияют на наступ-

ление страховых событий, и страховые выплаты. В некоторых случаях убыточность определяется как произведение вероятности наступления страхового случая на отношение средней страховой выплаты к средней страховой сумме по договорам страхования. Вероятность наступления страхового случая определяется на основании статистических данных и характеризует закономерности конкретного вида страхования. Убыточность страховой суммы определяется страховщиком на основании данных о проведении страхования за определенный тарифный период — не менее года, обычно он составляет пять лет, а по отдельным видам страхования — десять лет.

УВЕДОМЛЕНИЕ — официально направленная покупателю информация об успешном выполнении его заказа, отправляется поставщиком продукции. Уведомление обычно предшествует инвойсу счету-фактуре или транспортной накладной. В содержании данного уведомления должны быть: дата отправки заказанного груза, способ этой отправки, число мест, а также их маркировка.

УВЕДОМЛЕНИЕ О ПОКУПКЕ (ПРОДАЖЕ) ЦЕННЫХ БУМАГ — документ, посылаемый фондовым брокером своему клиенту в подтверждение покупки, продажи, где указываются: количество ценных бумаг, их цена, дата и время совершения сделки, ставка комиссии, расходы на оплату сборов, налогов. Уведомление о покупке, продаже ценных бумаг приходит на конкретное физическое лицо, которое обязано подтвердить получение уведомления своей подписью на бланке уведомления.

УВЕЛИЧЕНИЕ КАПИТАЛА — операция, осуществляя которую члены компании или акционеры выпускают новые акции либо увеличивают номинал прежних. Факт увеличения акционерного капитала может внести значительные изменения в статус компании, по этой причине данный вопрос подлежит решению на общем собрании акционеров. Осуществляется с помощью новых вкладов, денежных и вещевых, или включения резервов; прежние акционеры пользуются приоритетным правом подписки.

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — смещение кривой предложения вправо вверх, что приводит к увеличению товаров на рынке, снижению цен и большей конкуренции (с точки зрения экономической теории). Измерение предложения определяется количественным образом, а выражение его характеризуется объемом предложения.

УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА — изменение кривой спроса и перемещение ее вправо вверх (с точки зрения экономической теории). Спрос может быть определен на конкретные виды товаров: на товары, выпускаемые данной организацией; на взаимозаменяемые товары; на товары данной отрасли; на товары, реализуемые на конкурентном рынке.

Важно знать емкость рынка, предполагаемый спрос на те товары, услуги, которые организация, фирма будут предлагать на рынке.

УВОЛЬНЕНИЕ — это расторжение трудового договора между работником и работодателем. Увольнение за нарушение трудовой дисциплины (п. 3 ст. 33 КЗоТа РФ) предусматривается действующим законодательством в качестве меры дисциплинарного взыскания (ст. 135 КЗоТа РФ). При этом увольнение за нарушение трудовой дисциплины считается крайней мерой. Как правило, ее применяют в случае систематического характера нарушений работником возложенных на него обязательств, когда примененные к нарушителю меры дисциплинарного воздействия не увенчались успехом, что говорит о следующем: продолжение деятельности данного работника противоречит интересам всей организации.

Увольнение с работы не входит в обязанности работодателя, оно является его правом. За неисполнение трудовых обязанностей работодатель вправе в рамках трудового законодательства применить к работнику любую санкцию в данной организации. Кроме того, следует отметить, что взыскания, которые имеются у работника на его прежней работе, при увольнении по п. 3 ст. 33 КЗоТа РФ учету не подлежат.

Увольнение по п. 3 ст. 33 КЗоТа РФ производится при одновременном наличии таких условий, как:

1) ненадлежащее выполнение или невыполнение работником своих трудовых обязанностей согласно трудовому контракту или правилам внутреннего трудового распорядка. Увольнение работника за не имеющие отношения к трудовой деятельности поступки является невозможным. Таким образом, уволить работника с работы можно только за нарушение обязанностей, возложенных на него в соответствии с трудовым договором (контрактом);
2) факт виновности работников предприятия, имеющей форму специального замысла или недопустимой неосторожности. Если работник не исполнил свои трудовые обязанности по уважительной причине, в частности в случае отсутствия соответствующих навыков или незнания правил техники безопасности, то это не является достаточным основанием для увольнения последнего;
3) системный характер нарушений, несмотря на предварительные применяемые к работнику меры дисциплинарного взыскания согласно трудовому законодательству;
4) на счету работника числится конкретный виновный проступок, который был совершен менее месяца назад перед увольнением (ст. 136 КЗоТа РФ).

В случаях, когда с работника взыскивается дисциплинарное или общественное взыскание, которое не соответствует установленному порядку, суд не принимает во внимание подобное взыскание. Если хотя бы одно из условий отсутствует, увольнение по п. 3 ст. 33 КЗоТа РФ считается незаконным.

Бремя доказывания вины лежит на работодателе (ст. 50 ГПК РСФСР).

Согласно ст. 136 КЗоТа РФ уволить работника можно только в тех случаях, когда прошло менее одного месяца со дня обнаружения нарушения или менее шести месяцев с момента его совершения.

В судебном разбирательстве вину работника в совершении дисциплинарных проступков, в результате которых работник уволен по п. 3 ст. 33 КЗоТа РФ, возлагается на работодателя ст. 50 ГПК РСФСР.

Если работник отказывается работать там, куда его перевели за нарушение закона, подобное поведение не может служить основанием для его увольнения по п. 3 ст. 33 КЗоТа РФ.

Отказ от работы без уважительных причин считается дисциплинарным проступком, поскольку согласно трудовому договору (ст. 15 КЗоТа РФ) работник принимает обязательство выполнять обусловленную работу и подчиняться правилам внутреннего трудового распорядка. Чтобы внести необходимые изменения в трудовой распорядок (к примеру, изменение норм выработки, длительности рабочего дня и пр.) на основании централизованного или локального акта, согласие работников и работника в частности не является требуемым условием.

УВОЛЬНЕНИЕ С РАБОТЫ ЗА ПРОВИННОСТЬ — досрочное расторжение договора о трудовой деятельности раньше обусловленного срока, данное решение принимают администрация, работодатель. Различают увольнение:

1) за появление на работе в нетрезвом виде, в состоянии наркотического или токсического опьянения;
2) за допущенный работником прогул (отсутствие на работе более трех часов в течение рабочего дня) без уважительных причин;
3) за систематическое неуважительное неисполнение работником возложенных на него согласно трудовому договору обязанностей, несмотря на наличие ранее применяемых взыскательных мер (дисциплинарное или общественное воздействие).

УГОЛ (англ. *Corner)* — поведение, свойственное монопольным компаниям, которое подразумевает практически полный контроль объема совокупного предложения товара. В такой ситуации тем не менее цена может расти до момента возникновения рынка товаров-заменителей или поставщиков — возможных конкурентов; предмет борьбы антимонопольного законодательства.

УДЕРЖАНИЕ ИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ — способ обеспечения исполнения обязательств. Согласно российскому законодательству распоряжение об удержании находится в компетенции администрации юридических лиц только в предусмотренных законом случаях:

1) для возвращения аванса, выданного в счет заработной платы;
2) возврата сумм, излишне выплаченных вследствие счетных ошибок;
3) при возмещении ущерба, нанесенного работником;

4) при выполнении исполнительных требований, выплате алиментов.

Законом разрешается, чтобы размер удержания из заработной платы за каждый месяц не превышал 20%, однако возможны и специально предусмотренные законодательством случаи, когда удержание может составлять порядка 50% от месячного заработка.

Удержание из заработной платы представляет собой своего рода вычет денежных средств из основного заработка работника (заработной платы), включая налоги, обязательные страховые взносы, штрафы, денежные начеты, кредитные платежи, алименты, а также другие вычеты, производимые в случаях, установленных законом, решениями органов исполнительной (административной) власти.

УДЕРЖАНИЕ ИЗ ПРИБЫЛИ — различные виды налогов, обязательных платежей, выплачиваемых из прибыли компаний. Наиболее распространенные из них:

1) налог на нераспределенную прибыль — налагается на ту часть прибыли акционерных компаний, страховых обществ, банков и иных юридических лиц — налогоплательщиков, которая предназначена для выплаты дивидендов, но еще не распределена соответствующим образом;
2) налог на прибыль корпораций — такое налогообложение практикуется во всех странах с развитым рынком, данным налогом облагаются доходы корпораций по пропорциональным ставкам согласно налоговым декларациям юридических лиц. В роли объекта данного налогообложения выступает также валовая прибыль скидок, в том числе дивидендов, издержек расширения производства, выплат процентов по задолженности, убытков, связанных с научно-исследовательскими работами, рекламой и прочее. В России аналогичный налог взимается с прибыли юридических лиц по определенной шкале.

УДЛИНЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНИИ — увеличение продуктовой линии путем освоения выпуска продуктов, не производимых организацией в настоящее время. Удлинение продуктовой линии может осуществляться вниз (выпуск более простого и дешевого продукта), вверх (выпуск более сложного и дорогого продукта) и одновременно в обе стороны. Например, компания «Марриотт», специализирующаяся в области гостиничного бизнеса, к своим традиционным отелям добавила престижные отели для чрезвычайно богатых людей и простые гостиницы для малообеспеченных клиентов. Управление продуктовой линией применяется главным образом, когда организация ищет новые сегменты рынка или пытается изменить ситуацию в конкурентной борьбе в свою пользу.

УДОСТОВЕРЕНИЕ ДОСТАВКИ (англ. *certificate of delivery)* — предоставление информации отправителю груза, документов, в которой содержится подтверждение того, что адресат получил соответствующие товары, документы и пр. Данная услуга необходима для того, чтобы отрицание или сокрытие доставки адресатом, получателем было невозможным.

УДОСТОВЕРЕНИЕ ОТПРАВКИ (англ. *certificate of shipment)* — предоставление информации получателю, которая содержит доказательство факта передачи информации в адрес последнего и подтверждение подлинности абонента-отправителя. Данная услуга необходима для того, чтобы отрицание отправления информации было невозможным для отправителя сообщения.

УЗАНС — (от лат. *usus* — «привычка, обычай») — 1) обычай в торговой практике, который иногда является дополнением к условиям договора в некоторых отношениях, деловая практика; 2) применение прошлого опыта по поводу заключения и проведения деловых сделок при оформлении следующей деловой операции.

Рассматриваемый обычай применяется практически всегда и всеми, несмотря на то, что он не зафиксирован ни в одном нормативном документе, законах, договорах. Правила поведения в определенных сферах предпринимательской коммерческой деятельности, в деловой жизни. Иногда такие правила носят название обычных правил, поскольку в процессе судебного разбирательства подобные обычаи приравниваются к условиям официальных контрактов.

Узанс (англ. *usance)* — срок, который устанавливается по торговому обычаю, предоставляемый для оплаты векселей определенного типа.

УЗКОЕ МЕСТО (англ. *supply gap)* — 1) ситуация, когда имеет место недостаток мощностей производства в одном из звеньев технологического процесса, это может быть недостаток любого компонента: оборудования, рабочей силы, материалов, транспортировки и пр.; ликвидация происходит вследствие «расшивки» узких мест, то есть в результате или в ходе проведения организационно-технических мероприятий; 2) недостаточное наличие производства или конкретного товара в сравнении со спросом на данную продукцию, как правило, длится достаточно продолжительное время.

УЗУФРУКТ (от лат. *usus* — «использование», *fructus* — «плод, доход») — право на применение чужого имущества и доходов от него на протяжении всей жизни с единственным условием сохранения назначения с хозяйственной точки зрения и целостности данного имущества.

Узуфрукт относился к числу личных сервитутов, которые вводились в пользу конкретного лица пожизненно или на определенный срок без права отчуждения или передачи по наследству.

Широкое распространение узуфрукт получил в Средние века и в буржуазном праве (например, во Франции), где рассматривался в качестве самостоятельного вещного права.

УКЛАД ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — определенный тип хозяйствования, установленный согласно господствующим в обществе формам собственности, отчасти характеризуется степенью участия собственника, управляющего и работника в ходе принятия экономических и хозяйственных решений. Кроме того, экономический уклад отражается с помощью развития типов социально-экономического хозяйствования.

Этими типами хозяйствования обозначаются:

1) индивидуальные частные предприятия;
2) юридические лица, в первую очередь акционерные общества различного типа, в которых концентрируется капитал частных владельцев;
3) смешанные предприятия, где одна часть собственности — государственная или общественная, и ее собственниками выступают представители государства или общества, а другая часть принадлежит частным собственникам;
4) государственные или общественные организации, контрольный пакет акций которых сосредоточен в руках государства, общества;
5) некоторые виды юридических лиц, в частности товариществ, ООО, в которых право принимать решения остается за коллективом, поскольку в таких организациях главная собственность — коллективно-долевая или паевая;
6) коллективные предприятия — кооперативы, в которых собственность принадлежит всем участникам коллектива одновременно и сразу, так как она неделимая.

УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ — всякого рода действия, целью которых является сокрытие части прибыли, совершаемые посредством умышленного искажения в бухгалтерских документах данных о доходах, расходах или других объектах, подлежащих налогообложению. Умышленно (заведомо) искаженные данные — это фактически неверная информация о суммах доходов, расходов, льгот при налогообложении, которая специально была изменена. Такая информация (заведомо искаженные данные) считается включенной в бухгалтерские документы в случае их подготовки к представлению в налоговые органы и оформлению надлежащим образом.

Уклонением считается полная или частичная неуплата налогов и других обязательных платежей (сборов). Если уклонение от уплаты налогов в крупном размере (т. е. сумма неуплаченного налога превышает 1000 минимальных размеров оплаты труда) совершено юридическим лицом, то по отношению к последнему применяются либо санкция по лишению лицензии, права занимать высокопоставленные должности или осуществлять определенную деятельность на срок до пяти лет, либо арест на срок от четырех до шести месяцев, либо лишение свободы на срок до трех лет.

Относительно физических лиц уклонение от уплаты налогов означает непредставление ими соответствующей декларации о доходах или внесение в содержание декларации заведомо искаженных данных о доходах или расходах. Уклонение в крупном размере наказывается штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо лишением свободы на срок до одного года. В случае повторного уклонения от уплаты налогов или осуществления этого в крупном размере физическим или юридическим лицом, которое ранее было судимо за данное преступление, с него взимается штраф в размере от 500 до 1000 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от пяти месяцев до одного года, либо данное лицо наказывается лишением свободы до трех лет.

УКЛОН ЭКСПОРТНЫЙ — это тенденция в структуре национального производства к превышению удельного веса отраслей, производящих продукцию в целях ее дальнейшего экспортирования. Повышение доли экспорта в валовом национальном продукте (ВНП) страны свидетельствует об усилении открытости национальной экономики, т. е. о расширении ее участия в системе международного разделения труда (МРТ) и обмена.

Экспорт товаров и услуг играет большую роль в экономическом развитии, создавая стимулы для развития национального производства; позволяет получать валютные средства для приобретения благ, которые не могут быть получены за счет внутренних ресурсов, использовать преимущества МРТ, т. е. углублять специализацию и развивать международное кооперирование, увеличивать за счет доходов от экспорта совокупный внутренний спрос на предметы потребления и средства производства.

УКРАШЕНИЕ ВИТРИНЫ - 1) операции, проводимые бухгалтерами с целью соответствия баланса установленным требованиям к дате представления отчетных документов регулирующим органом; 2) действия, осуществляемые в конце отчетного квартала или финансового года, направленные на оптимизацию характеристик инвестиционного портфеля перед предоставлением привлекательной информации клиентам или акционерам.

УЛИН БЕРТИЛЬ ГОТТХАРД (1899—1979) — шведский экономист, теоретик международной торговли, лауреат Нобелевской премии по экономике 1977 г. «за первопроходческий вклад в теорию международной торговли и международного капитала» (совм. с Дж. Мидом).

Краткая биография

Образование получил в Лундском университете, Стокгольмской школе экономики и деловой администрации и в аспирантуре Стокгольмского университета, стажировался

Б. Г. Улин

в Кембриджском (1922 г.) и Гарвардском (1922—1923 гг.) университетах. Был помощником секретаря шведского экономического совета (1920 г.), в 1921—1922 гг. служил в военно-морском флоте Швеции.

Профессор экономики Копенгагенского университета (1924—1929 гг.) и Стокгольмской школы экономики (1930—1965 гг.). В конце 1920-х гг. работал в Лиге Наций в Женеве. Член парламента Швеции (1938 г.). В 1944—1967 гг. — лидер Шведской либеральной партии, в 1944—1945 гг. — министр торговли в коалиционном правительстве. В 1969—1970 гг. представлял Швецию в Европейском совете. Награжден орденом Королевской Северной Звезды шведского правительства (1961 г.), кавалер Ордена Данеборга правительства Дании.

Главные достижения

Улин впервые приобрел популярность во время рассмотрения вопроса по поводу выплачиваемых Германией репараций и проблемы платежей по трансфертам. Наиболее существенным вкладом Улина в экономическую науку считается работа «Межрегиональная и международная торговля» (*Interregional and International Trade*, 1993), которая поучила признание как наиболее значительное в то время исследование международных экономических отношений.

Центральное место в теории Улина занимает модель Хекшера—Улина. Улин исходил из положения, которое указывало на возникновение международной торговли между странами с различными факторами дохода даже в случае наличия в странах одинаковых технологий производства. Различия в факторах дохода будут неминуемо обуславливать различия в относительных ценах. Отталкиваясь от этого утверждения, Улин обосновал свою теорию товарных потоков. Он предсказывал, что страны будут экспортировать такие товары, которые у них были бы относительно дешевы при отсутствии торговли, а импортировать такие, которые у них относительно дороги (опять же при отсутствии торговли).

Модель Улина создала структурную основу для соединения теории международной торговли с более широкой сферой действия теории всеобщего равновесия с целью выяснения влияния торговли на доходы и их распределение.

Научные исследования и политическая деятельность Улина способствовали формированию благосостояния шведского государства, где наблюдалась интеграция классического либерализма с элементами социал-демократической политики.

УЛЬТИМО (от итал. *ultimo* — «последний, крайний») — последний день срока, который предоставляется для исполнения обязательств по заключенной сделке о реализации, поставке, передаче товаров или ценных бумаг; предельный срок исполнения обязательств.

УН И — 1) союз государств, объединение стран, географических территорий, международное сообщество на международном уровне; 2) международные организации различного характера (технические, информационные, административные и др.), которые функционируют практически постоянно.

УНИВЕРМАГ (англ. *department store)* — разновидность предприятия розничной торговли, характеризующегося большим разнообразием представленных товарных групп, каждая из которых продается в специализированном отделе, возглавляемом специалистом по закупкам товаров и их продаже. В развитых странах за последние годы из-за интенсивности дорожного движения, трудностей с парковкой (а универмаги строились, как правило, в центральных районах города), перемещения жилой зоны за город многие универмаги закрылись, изменили формы торговли, переместились в пригороды.

УНИВЕРСАМ ШИРОКОГО ПРОФИЛЯ — универсальный магазин, в котором осуществляются торговля широкого профиля и сбыт товаров продовольственного и непродовольственного назначения. В основном в универсаме продаются наиболее широко и часто используемые потребительские товары со стабильной потребностью в них, которые покупатель приобретает практически не задумываясь, решительно. Широта товарной номенклатуры в универсаме широкого профиля может достигать 10 000 наименований.

УНИФИКАЦИЯ (от лат. *uni* — «один», *facere* — «делать») — установление различных форм к единому образу.

УОРАНТ — один из типов ценных бумаг, эмиссия которых, как правило, осуществляется наряду с облигациями или привилегированными акциями. Такие бумаги обеспечивают акционерам право на покупку пропорционального количества обыкновенных акций по определенной цене, которая превышает соответствующую цену на рынке в момент выпуска, в течение указанного числа лет или бессрочно.

Уоранты обеспечивают правом на приобретение обыкновенных акций, их подписная цена ниже текущей рыночной цены обыкновенных акций, кроме того, права от

этих ценных бумаг действуют на протяжении от двух до четырех недель.

УОШАУТ (англ. *wash-out)* — ситуация, когда расчетная палата сводит на нет все контрактные обязательства посредством зачета взаимных требований при подсчете позиции брокера в чистом виде.

Под чистой позицией в данном случае подразумевается разница между стоимостью (ценой) фьючерсных контрактов по закупке и продаже одного и того же товара на рынке срочных сделок.

УПАКОВКА (англ. *package)* — тара или оболочка для продукта. Наряду с функциями сохранности товара, комфортабельности при его транспортировке к требованиям, предъявляемым к упаковке, относятся: визуальная привлекательность для потребителей, наличие интересной информации, идентификация продукта, реклама и пр. Перед созданием упаковки разрабатывается ее концепция.

УПРАВЛЕНИЕ — целенаправленные, целесообразные действия, обращенные на согласование мнений людей и совместимость их деятельности. В самом начале целью управления считалось получение желаемого результата от человеческой деятельности. В индивидуальной деятельности — это согласование своих собственных действий, которое осуществляет каждый человек, стремясь получить определенный результат. Это воздействие на себя, свою деятельность, требующее определенных волевых усилий и предвидения желаемого результата. Согласование предполагает выбор необходимых действий, их комбинирование, определение последовательности, корректировку по промежуточным результатам.

Выделяют несколько основных функций управления, с помощью которых характеризуется управленческая деятельность как таковая, среди них — прогнозирование, планирование, организация, контроль, координация, активизация и мотивирование, анализ.

Специфика управления заключается в целенаправленном воздействии на процессы совместной деятельности людей. При этом воздействие не следует понимать как только лишь административное распоряжение.

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ — деятельность коммерческой (кредитной) организации по прибыльному (с минимальным риском) размещению собственных и привлеченных средств.

Различают несколько видов управления активами: управление текущими активами (в том числе и нематериальными), оборотными средствами, превращение ликвидных активов в факторы производства. Система управления активами преследует основную свою цель, которая заключается в достижении максимальных итоговых результатов при рациональном оптимальном применении всех видов активов.

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЕ — одна из фаз процедуры банкротства, которая реализуется по отношению к должнику, чтобы восстановить его функцию платежеспособности, одновременно осуществляется передача полномочий по управлению должником заинтересованному управляющему извне.

В Российской Федерации управление внешнее вводится арбитражным судом чаще всего на основании решения собрания кредиторов на срок не более двенадцати месяцев. Он может быть продлен не более чем на шесть месяцев. С момента введения управления внешнего, помимо появления управляющего извне, вводится мораторий на удовлетворение тех требований кредиторов по обязательствам должника, которые должны были быть погашены до введения управления внешнего.

За один месяц с момента назначения внешнего управляющего последний обязуется разработать план управления внешнего, в котором обговариваются меры по реабилитации платежеспособности должника, данный план подлежит утверждению собранием кредиторов.

Не позднее чем за пятнадцать дней до истечения установленного срока управления внешнего лицо, исполнявшее эти обязанности, должно представить собранию кредиторов отчет, в котором зафиксированы продуктивные итоги и результаты управления внешнего. Управляющий внешний оглашает на собрании кредиторов какое-либо из перечисленных предложений:

1) о прекращении его функций в качестве управляющего внешнего по причине полного восстановления платежеспособности должника;
2) о продлении установленного срока управления внешнего;
3) о заключении мирового соглашения;
4) о прекращении управления внешнего и признании должника банкротом.

Спустя пять дней после даты проведения собрания кредиторов принятый отчет о деятельности внешнего управляющего и протокол собрания отправляют на рассмотрение в арбитражный суд, где уполномоченным органом и утверждается решение собрания кредиторов.

УПРАВЛЕНИЕ ДОЛГОМ — совокупность мероприятий государства (правительства, министерства финансов и других государственных структур), связанных с погашением займов (как внутренних, так и внешних), организацией процентных выплат по ним, изменением условий и сроков ранее выпущенных и размещением новых долговых обязательств. Мероприятия:

1) мероприятия, направленные на управление долгом, в том числе политика рефинансирования, конверсия долговых обязательств, их консолидация, стимулирование и унифицирование;
2) конверсия займа — внесение изменений в структуру доходности займа за счет его списания или увеличения ставки процента дохода, который выплачивает государство своим кредиторам;
3) консолидация займа — процедура, проводимая государством и предполагающая изменение сроков действия займов, которые были выпущены более ранним сроком;
4) унифицирование займов — процедура, предполагающая обмен нескольких видов займов на один вновь выпущенный заем;
5) аннулирование имеет место, когда государство полностью отказывается от своих долговых внутренних обязательств.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ — 1) действия, направленные на регулирование объема запасов товаров, их комплектующих изделий, материалов в целях осуществления бесперебойного нормального механизма работы предприятия и недопущения затрат огромных денежных сумм; 2) система действий, нацеленных на поддержание нормальной возобновляемое™ товарных запасов в сфере розничной торговли, а также в больших магазинах. Часто применяют компьютеризированные системы управления запасами, с помощью которых можно заказывать недостающие товары, как правило, такие системы управления используют в крупных магазинах — система соединяется с кассовым аппаратом.

Управление запасами зависит от уровня запасов, который организация должна иметь для своевременного удовлетворения запросов потребителей. Чем выше степень удовлетворения потребительских запросов, тем больших запасов требуется создавать.

УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВОМ — деятельность, осуществляемая согласно договору доверительного управления имуществом. Условиями договора доверительного управления является то, что одна из сторон (учредитель управления) осуществляет на определенный срок передачу имущества в доверительное управление другой стороне, а последняя, в свою очередь, несет обязательство управлять данным имуществом в интересах учредителя управления или выгодоприобретателя — того лица, на которое указывает учредитель управления.

При передаче имущества в доверительное управление права собственности на данное имущество автоматически переходят к названному доверительному управляющему.

Имущество, которое передается в доверительное управление, считается обособленным от остальной собственности учредителя управления и учредительного управляющего, оно отражается у последнего на специальном балансе, учет по данному имуществу ведется отдельно. Обособленность переданного в доверительное управление имущества проявляется также и в том, что для расчетов связанной с ним деятельности необходимо открытие отдельного счета в банке.

Имеет место возможность обременения залогом имущества, передаваемого в доверительное управление, однако это не означает, что залогодержатель не имеет права на взыскание на данное имущество. При недостатке этого имущества залогодержатель может взыскивать на имущество доверительного управляющего, а если не хватает и имущества последнего, то взыскание обращается на имущество учредителя управления, которое он не передавал в доверительное управление.

Управление имуществом прекращается, если прекращается жизнь выгодоприобретателя или деятельность юридического лица, если договором не предусмотрено иное; также прекращается управление имуществом в случае отказа выгодоприобретателя от получения в свою пользу выгод и доходов согласно договору, если последний не предусматривает иное.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ — действия, сопровождающие производство, эксплуатацию или потребление продукции, для того чтобы определить и обеспечить, а впоследствии и поддерживать необходимый качественный уровень данной продукции.

Понятие качества продукции регламентировано государственным стандартом ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения». В соответствии с признанным стандартом качество представляет собой все свойства продукции или услуги, с помощью которых характеризуется ее пригодность к удовлетворению потребностей потребителей (покупателей) согласно ее назначению.

Аналогична и трактовка качества Международной организации по стандартизации (ИСО) по стандарту ОСИ 8402-94.

Объектами управления качеством являются в данном случае показатели и характеристики качества продукции, факторы и условия, влияющие на их уровень, а также процессы формирования качества продукции на разных стадиях ее жизненного цикла.

Управлением качеством могут заниматься органы управления различных категорий или граждане, которые исполняют функции на различных иерархических ступенях, в том числе функции управления качеством согласно принятым принципам, критериям и методам управления.

Подсистемы механизма управления качеством:

1) элементы предвидения, прогнозирования и планирования уровня продукции с технической точки зрения;
2) подсистема регулирования качества продукции в производстве;
3) подсистема контроля качества продукции;
4) подсистема учета и анализа изменения уровня качества;
5) подсистема стимулирования и ответственности за качество.

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ — это регулирование оборотными средствами предприятия. В результате кругооборота они проходят три стадии: денежную, производственную, товарную.

Управление ликвидностью предполагает управление денежным фондом предприятия и направлениями его использования.

Ликвидность предприятия — это ликвидность его активов, т. е. их способность быть превращенными в деньги, как правило, по рыночной цене или с небольшой уступкой в цене. Величина ликвидности активов зависит и от скорости ликвидности активов, их трансформации из активов в денежные средства.

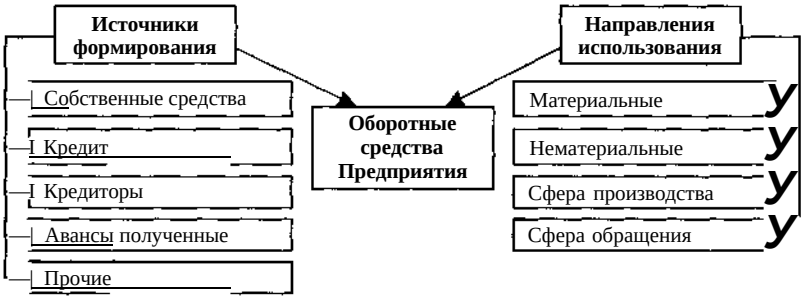


Рис. 98. Управление ликвидностью

Что касается ликвидности самого предприятия, то она определяется на основе коэффициента ликвидности. Минимальное значение этого коэффициента равно 0,8—1,0.

$$к = \frac{лп}{nv},$$

где *АН* — нематериальные оборотные средства (дебиторы, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения),

IJV — пятая часть пассива баланса предприятия.

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ — анализ, планирование, исполнение и контроль маркетинговой деятельности, связанной с определением, обеспечением взаимовыгодных обменов организации с целевыми потребителями. Управление маркетинговой деятельностью осуществляется на основе широкого применения информационной базы в рамках маркетинговой информационной. Собираются данные о потребителях, конкурентах, посредниках и распределяются в рамках маркетинговой информационной системы.

Синонимом «управления маркетинговой деятельностью» выступает «маркетинговое управление», отличие лишь в том, что первый термин полностью охватывает все уровни претворения в жизнь маркетинговых концепций.

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ — согласно определению Ф. Котлера, это исследование, планирование, реализация и контроль деятельности, нацеленной на определение, укрепление и поддержание взаимовыгодных сделок с целевыми потребителями организации.

Принято считать, что общая концепция управления маркетингом основывается на нескольких обязательных подсистемах (концепциях):

1) концепции совершенствования производства;
2) концепции совершенствования товара;
3) концепции интенсификации коммерческих усилий;
4) концепции маркетинга;
5) концепции социально-этичного маркетинга.

Концепция совершенствования производства утверждает, что потребители будут благожелательны к товарам, которые широко распространены и доступны по цене.

Концепция совершенствования товара означает предрасположенность потребителей к приобретению товаров, обладающих максимальным качеством и лучшими эксплуатационными свойствами.

Концепция интенсификации коммерческих усилий говорит о том, что потребители будут отказываться от покупок товаров в значительных размерах, если организацией не предпринимается соответствующая деятельность в сфере сбыта продукции и его стимулирования.

Концепция маркетинга указывает на то, что достигать намеченных целей организации необходимо с помощью более продуктивных и эффективных методов, приемов, чем у конкурентов.

Значение и цели концепции социально-этичного маркетинга аналогичны концепции общего маркетинга, здесь лишь делается больший акцент на сохранение благополучия потребителя, общества и их последующее укрепление и стабилизацию.

Главной задачей управления маркетинга является влияние экономическими и другими инструментами, приемами, способами на все характеристики спроса так, чтобы организация достигла поставленных целей в приобретении запланированной прибыли за определенный промежуток времени ее деятельности. Таким образом, управление маркетингом вкратце характеризуется как управление спросом на протяжении всей деятельности организации.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ — совокупность мер, направленных на формирование и совершенствование трудовых ресурсов организации.

Управление персоналом включает в себя следующие компоненты:

1) планирование потребности в трудовых ресурсах;
2) набор персонала, в том числе создание резерва потенциальных кандидатов по всем должностям;
3) оценку кандидатов на рабочие места и отбор лучших из резерва;
4) определение заработной платы и льгот для привлечения и сохранения работников и мотивации их труда;
5) адаптацию персонала и повышение его квалификации;
6) оценку трудовой деятельности.

Планирование персонала представляет собой планирование комплектации штата предприятия. Этот процесс включает три этапа.

1. Оценка наличных трудовых ресурсов.

2. Предварительный долгосрочный прогноз численности персонала предприятия в целях осуществления и достижения всех его перспективных целей и стратегических задач.

3. Разработка программы будущих потребностей предприятия в персонале.

Набор работников — одна из основных составляющих, входящих в управление персоналом. Набор работников предполагает обеспечение необходимого резерва трудовых ресурсов для всех должностей и специальностей.

Определение заработной платы и дополнительных льгот. Существуют две формы оплаты труда: повременная и сдельная. Сдельная оплата может быть сдельно-премиальной, а может быть представлена в виде оплаты с единовременной выплатой бонусов. Кроме того, в качестве примера смешанной формы сдельной оплаты можно привести сдельную оплату с обеспечением гарантированного минимума.

Нанятые работники подлежат адаптации в уже имеющемся коллективе предприятия, а также профессиональному обучению. На следующем этапе все сотрудники предприятия обязуются реализовывать программу повышения квалификации согласно разработанной менеджерами по персоналу определенной схеме.

Оценка результатов деятельности работников. Необходимость эффективного контроля работы персонала обусловлена несколькими причинами. Во-первых, в ходе такого контроля собирается информация для руководителей предприятия, на основании которой принимаются решения о повышении (понижении) заработной платы и продвижениях по службе.

Во-вторых, эффективный контроль позволяет получить наглядное представление о том, как работает каждый сотрудник, детально проанализировать проделанную работу.

УПРАВЛЕНИЕ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ — вид управленческой деятельности, использующий в качестве мотивационного фактора заработную плату с учетом специфики производства сельского хозяйства. Заработная плата представляет собой стоимость созданной за счет труда продукции, дохода от ее реализации, выражается в денежных средствах и выдается работнику предприятием, учреждением, в котором он осуществляет трудовую деятельность. Для сельского хозяйства характерно натуральное вознаграждение работника — когда работнику в результате его трудовой деятельности заработная плата выдается в виде продуктов питания и пр. Величина заработной платы определяется как оклад согласно занимаемой должности либо по тарифной сетке, либо согласно договорным условиям, которые обговариваются работником и его работодателем. Как правило, в условиях рыночной экономики точно не устанавливается максимальный предел заработной платы.

УПРАВЛЕНИЕ ПО ОТКЛОНЕНИЯМ (англ. *management by exception)* — анализ фактов, сфер, направлений только явно хорошего выполнения планов, заданий подразделениями предприятия или отдельными менеджерами.

Такой анализ отклонений от привычных показателей и воздействие на них как раз и является основным инструментом управления. При анализе отчетов о результатах хозяйственной деятельности принимаются во внимание те отклонения, которые не укладываются в «коридор» значений, уровень которых превышает заранее установленный предел, при котором управляющее лицо, орган управления фиксирует несоответствия программы, плана, намеченных заранее, и принимает соответствующие меры, чтобы ликвидировать данные отклонения.

УПРАВЛЕНИЕ ПО ПРОДУКТУ — вид управленческой деятельности, нацеленный на производство определенного вида продукта в соответствии с его качественными характеристиками. Продукт чаще всего выражается в вещественной или информационной формах, чаще всего в предметном виде, количественно измеряемом, в натуральном и денежном выражении (материальном продукте), в духовной информационной форме (интеллектуальном продукте).

УПРАВЛЕНИЕ ПО ПРОЦЕССУ — вид управления, направленный на поддержание официально установленных правил, способов при осуществлении ведения дел. Весь управленческий процесс подразделяется на составные части, операции единого процесса принятия управленческого решения. Алгоритм управления по процессу имеет следующую последовательность: определение проблемы, причин ее возникновения, возможных путей решения проблемы; выработка нескольких управленческих решений; анализ решений; выбор управленческого решения.

УПРАВЛЕНИЕ ПО СБЫТУ — система мероприятий по продвижению товаров на рынке в ситуации, когда товары уже известны покупателю. Стратегический план фирмы, при котором фирма устанавливает низкую цену на свой товар при высоких затратах на маркетинг. Целью является увеличение, умножение объема реализации продукции и обеспечение устойчивости заказов. Общепринятыми приемами стимулирования сбыта являются скидки с цены, привлекательные условия продажи, выгодные конкурсы, лотереи, предоставление гарантий в случае неудовлетворения потребителем приобретенного товара и пр. Приемы, направленные на посредника, дилера: скидки с цены при росте объема продаж, бесплатная поставка образцов товара либо схемы бесплатного проведения тестов в течение определенного времени, конкурсы, возмещение расходов, затраченных посредниками на рекламу.

УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ — это вид управленческой деятельности, ориентированный на предвидение будущих перспектив предприятия. В его основе лежит бизнес-план, который составляется как для организаций, так и для каждого ее работника.

Управление по целям может быть реализовано тремя способами:

1) простое целевое управление;
2) программно-целевое управление;
3) регламентное управление.

Простое целевое управление предполагает деятельность руководителя, связанную только с разработкой временных сроков и определением конечной цели управления, он не предоставляет свой механизм достижения данной стратегической цели.

Программно-целевым управлением предполагается разработка управляющим целей управления наряду с механизмом (и промежуточными механизмами) их претворения в жизнь, кроме того, руководитель определяет сроки реализации программы управления.

При регламентном управлении руководитель предприятия определяет конечную цель своего управления, а также устанавливает ограничения на параметры и ресурсы. В данном случае цель будет достигнута, но в сроки, которые заранее трудно установить.

Программно-целевое и регламентное управление считаются отраслями научного управления, а простое целевое — управления, осуществляемого на уровне здравого смысла.

С управлением по целям связан научный подход, применяемый к решению тех проблем, которые имеют отношение к риску. Управление риском осуществляется согласно совокупности таких стратегий, как:

1) уклонение от деятельности, содержащей определенный риск;
2) ответственность за риск с гарантией полной компенсации за счет собственных средств;
3) продажа и передача ответственности за риск другому лицу, например страхователю;
4) уменьшение размеров потенциальных негативных последствий от риска посредством применения превентивных мер (таких, как обеспечение системы ликвидации пожаров, создание сырьевого неприкосновенного запаса, формирование портфеля из акций различных типов с различными вероятностями риска);
5) ставка на риск, использование всех ресурсов в одной сфере деятельности.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОИЗВОДСТВА — комплекс применяемых мер по прогнозированию, планированию, реализации, стимулированию, контролю и пр., которые являются самыми необходимыми, чтобы обеспечить должный уровень развития производства. Процесс управления развитием производства — реализация в рамках определенных управленческих функций производственных процессов. В жизни данные функции реализуются в осуществлении

и координации некоторых видов деятельности по:

1) определению рыночных потребностей в конкретных видах товаров и услуг;
2) организации их производства в нужном количестве и качестве;
3) получению необходимых ресурсов в нужное время и в нужном количестве для производства;
4) организации продажи предприятием товаров и услуг;
5) определению технической и экономической политики развития производства;
6) установлению норм использования труда;
7) созданию благоприятных условий труда.

Управление развитием производства осуществляется группой руководителей и специалистов, на которых возложена ответственность за осуществление процесса выработки и реализации управленческого воздействия.

УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ — деятельность, целью которой является контролирование затрат и их экономное осуществление. Самым распространенным инструментом управления расходами считают бюджет, который обладает официальной силой, в нем за определенный временной промежуток отражаются все расходы и доходы предприятия. Составляется данная ведомость в целях учета количества располагаемых и расходуемых денег, а также их соответствия друг другу. Различают несколько видов бюджетов — государственный, региональный, местный, семейный бюджеты — в зависимости от вида экономического субъекта.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ — деятельность предприятия, направленная на определение оценки вероятности финансовых рисков и сокращение до минимума финансовых потерь, которые они влекут за собой. Это особый вид деятельности, направленный на смягчение воздействия риска на результаты деятельности предприятия, фирмы, компании, который включает:

1) идентификацию отдельных видов рисков;
2) оценку степени вероятности отдельных рисков. Вероятность отдельных рисков представляет собой оценку возможной частоты их возникновения в анализируемом периоде, оценка производится различными методами с использованием обширной системы показателей;
3) оценку возможных потерь, связанных с отдельными рисками. Объем возможных потерь определяется характером осуществления хозяйственных операций, объемом задействованных в них активов (капитала) и степенью колебания уровня доходов при соответствующих им финансовых рисках;
4) установление предельного значения уровня рисков по отдельным операциям. Этот уровень устанавливается в разрезе отдельных видов финансовых операций с учетом соответствующих предпочтений руководителей предприятия (т. е. их приверженности к осуществлению консервативной, умеренной или агрессивной рисковой политики по отдельным финансовым операциям или видам деятельности);
5) профилактику отдельных рисков. Основная цель профилактики отдельных видов рисков — обеспечение снижения возникновения этих рисков;
6) разработку программы минимизации рисков. К основным методам минимизации риска относится страхование финансовых операций или деятельности в целом, создание на предприятии резервного страхового фонда.

УПРАВЛЕНИЕ СПРОСОМ — комплекс мероприятий, направленных на стимулирование спроса или регулирование его колебаний.

Стимулирование спроса представляет собой не только повышение привлекательности того, что предлагает фирма, но и создание потребности в ее продукции в буквальном смысле слова.

Регулирование необходимо, когда наблюдаются скачки в величине спроса (например сезонные колебания) или когда спрос превышает предложение. В этом случае цель операций по управлению спросом — сделать его более равномерным в течение года, уменьшить его общий уровень в отдельные периоды (осуществить демаркетинг товара).

Основным инструментом управления спросом является реклама.

Положительная сторона рекламы состоит в том, что она воздействует на большое количество людей и расходы на одного потребителя оказываются незначительными. Однако в силу того, что рекламные объявления стандартизированы, им не хватает гибкости, их трудно приспособить к нуждам и потребностям аудитории. Так, реклама продовольственного магазина в общегородской газете может быть полезна только для небольшой части читателей.

Реклама требует достаточно больших абсолютных затрат.

Существуют другие формы управления спросом — это выставки, конкурсы, лотереи, распространение купонов, коммивояжеры.

УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМ ПЕРСОНАЛОМ — анализ, планирование и реализация планов деятельности торгового персонала организации. Управление торговым персоналом включает постановку целей, выбор стратегии, наем, отбор, подготовку, руководство и оценку эффективности деятельности торгового персонала. Постановка целей — это не только реализация продукта для получения прибыли, но и создание, поддержание благоприятного имиджа организации и ее продукции. Выбор стратегии деятельности торгового персонала определяется спецификой процесса совершения покупок, осуществляемого разными потребителями. В качестве стратегии могут рассматриваться: самостоятельная деятельность сотрудников сбытовых предприятий, их совместная работа при четкой специализации труда, выполнении посреднических функций между подразделениями сбыта данной и покупающей организации. Составными частями руководства работой торгового персонала являются: группировка потребителей, разработка нормативов времени на отдельные визиты к потребителям, квот продаж, графиков визитов, стимулирование торгового персонала. Оценка эффективности деятельности осуществляется путем сравнения объемов продаж отдельными сотрудниками в разные периоды на основе качественной оценки уровня их знаний, а также на основе качественной оценки уровня знания ими самой организации, ее продукции, потребителей, конкурентов.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ — деятельность по оптимизации денежных средств предприятия с целью получения прибыли. Управление финансами на предприятии осуществляется финансовым подразделением. Основные направления деятельности ее следующие:

1) создание финансовых ресурсов для производственного и социального развития. Обеспечение роста прибыли, повышение рентабельности;
2) реализация финансовых обязательств организации, которые она несет перед соответствующим бюджетом, государственным и коммерческими банками, поставщиками, другими юридическими лицами, которые числятся в финансовом плане предприятия;
3) разработка и реализация финансового, кредитного и кассового планов;
4) осуществление расчетов за готовый товар, продукцию, непрерывная деятельность, контролирующая выполнение плана по сбыту, реализации продукции и прибыли.

Основными направлениями совершенствования управления финансами на предприятии являются следующие:

1) системный и постоянный финансовый анализ деятельности;
2) организация оборотных средств согласно требованиям, чтобы улучшить финансовое состояние предприятия;
3) оптимизация распределения прибыли и установление максимально эффективной политики по выплате дивидендов;
4) оптимизация имущественной структуры, а также источников, из которых это имущество складывается, чтобы избежать неудовлетворительной структуры баланса;
5) разработка и реализация финансовой политики предприятия.

УПРАВЛЕНИЕ ЭМИССИОННОЕ — направление управленческой деятельности государства за порядком и способом выпуска в обращение денежных знаков. Как правило, эмиссионным управлением занимается орган, несущий главную ответственность за денежную эмиссию, таким органом практически всегда выступает центральный национальный банк страны. Эмиссионное управление — составная часть финансовой системы страны, поддерживающая денежный баланс в экономике страны и регулирующая инфляционные процессы.

УПРАВЛЯЮЩИЙ — одно из руководящих лиц фирмы, в деятельность которого входит ежедневное, повседневное управление делами фирмы, определенным участком общей работы, работы организационных подразделений и их сотрудников.

Управляющий (англ. *manager, manage* — «управлять») — нанимаемый руководством фирмы специалист в области управления экономическими процессами внутри предприятия, производства и обращения готовой продукции. Управляющие организуют работу на фирме, руководят производственной деятельностью групп сотрудников фирмы. Должность менеджера считается одной из должностей среднего и высшего руководящих составов фирмы.

УПРАВЛЯЮЩИЙ ВНЕШНИЙ -- физическое лицо, имеющее лицензию антикризисного управляющего, назначается арбитражным судом одновременно с введением внешнего управления. Кандидатура внешнего управляющего утверждается советом директоров.

В обязанности внешнего управляющего входит:

1) принятие введения имущества должника и осуществление полной инвентаризации имущества;
2) открытие отдельного банковского счета, на котором будут реализовываться внешнее управление и осуществляться расчеты с кредиторами;
3) разработка плана осуществления внешнего управления и его последующее представление к утверждению собранием кредиторов;
4) непрерывный учет бухгалтерских документов, финансов, статистический учет и соответствующие отчетности;
5) заявления по поводу возражений по определенным требованиям кредиторов, которые предъявляются к должнику;
6) принятие мер по взысканию с должника соответствующей задолженности;
7) рассмотрение, изучение всех требований, предъявленных кредиторами к должнику;
8) подготовка отчета по результатам претворения в жизнь намеченного плана внешнего управления собранию кредиторов должника.

Прекращение внешнего управления влечет прекращение полномочий внешнего управляющего. В случае мирного исхода внешнего управления (когда заключается соглашение или погашаются все требования кредиторов). Внешний управляющий остается на правах руководителя должника до тех пор, пока не будет назначен, избран новый руководитель должника.

В противном случае, когда должник признается банкротом и открывается конкурсное производство, внешний управляющий также остается на посту управляющего, он продолжает исполнение обязанностей до момента передачи всех дел конкурсному управляющему.

Арбитражный суд вправе освободить управляющего внешнего от исполнения его обязанностей по нескольким причинам: во-первых, если управляющий сам изъявит желание отказаться от ведения дел должника; во-вторых, если такое решение будет принято собранием кредиторов на основании неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей управляющего; в-третьих, если будут выявлены обстоятельства, по которым лицо не может исполнять функции внешнего управляющего.

УРАВНЕНИЕ БАЛАНСА (англ. *Balance sheet equation)* — записывается с помощью формулы, когда величина активов равна величине пассивов и одновременно имеется их тождество с суммой собственного капитала и долговых обязательств: Активы = Обязательства + Собственный капитал = Пассивы. При изменении величин активов, долговых обязательств и собственного капитала не происходит нарушения балансового уровня.

В активе баланса отражаются в денежном выражении все ценности (и материальные, и нематериальные) предприятия, их состав и размещение.

Обязательства баланса подразумевают все оформленные договором отношения, по которым одна из сторон принимает на себя обязательство выполнять в пользу другой стороны некоторые действия, а также обязуется не принимать нежелательных действий для противоположной стороны. Как правило, такие обязательства связываются с возвратом долга, выполнением услуг, в том числе — поставкой товаров, передачей имущества, охраной собственности и собственнических прав.

Собственный капитал — это денежные средства, которые вложил в новое дело владелец, учредитель фирмы.

Пассивы — это совокупность всех официально предъявляемых требований к юридическим или физическим лицам.

Как правило, отражаемые в бухгалтерском балансе активы указываются в его таблицах слева, а собственный капитал и обязательства — справа.

Основной элемент бухгалтерского баланса — балансовая статья. Она соответствует количественным характеристикам (на начале и конце отчетного периода) отдельных видов ресурсов (активов) и источников их образования (капитал собственника и привлеченный капитал или обязательства). Балансовые статьи объединяются в группы, а группы — в разделы. Порядок расположения статей в бухгалтерском балансе может варьироваться.

Исходя из разнообразия расположения статей выделяют две формы баланса: горизонтальную (форма счета — *account form)* и вертикальную (форма отчета — *eportform).*

Первая определяется тем, что актив расположен слева, пассив — справа. Она характерна для США. Во второй принято обратное расположение. Она применяется в Великобритании.

УРАВНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ТЕОРИИ ДЕНЕГ — уравнение, имеющее вид $MV = PQ$ и связывающее денежную массу в обращении *(M),* скорость обращения денег (*V),* среднюю цену *(P)* и количество товаров *(Q).* Лежит в основе монетаризма.

УРАВНЕНИЕ ФИШЕРА — математическая формула, уравновешивающая количество денег в обращении и скорость их обращения с уровнем цен и объемом сделок.

Это уравнение называется также уравнением обменов. Впервые его сформулировал И. Фишер (1867—1947).

Уравнение представляется формулой $MV = PT$, где M — количество денег в обращении, V — скорость их обращения, P — уровень цен, T — объем сделок, т.е. количество товаров, обмениваемых на деньги в течение определенного периода времени. Это уравнение усовершенствовано с учетом различных форм денег и скорости их обращения. Если обозначить M — бумажные деньги, а Л/$_7$ — безналичные деньги, то мы получим формулу: $MV + Mj$ x $V_t = PT$. Фишер трактовал свою формулу как инструмент для анализа количественной теории денег. Автор признавал преимущество первого члена перед вторым, он считал, что изменение MV способствует идентичному изменению PT в том же направлении.

Формула является удобным и ясным выражением глобального равновесия, существующего между уровнем цен и объемами проданного товара. Данная формула позволяет показать скорость обращения денег.

Уравнение Фишера плодотворно используется при развитии величины PT по секторам экономики, а затем определить значения *УиМ.*

Значение уравнения Фишера велико при составлении системы национального счетоводства.

УРБАНИЗАЦИЯ — мера, с помощью которой в социально-экономической статистике измеряется доля населения страны, которая имеет постоянное местожительство в городах или крупных поселениях. Темпы урбанизации описывают изменения соотношения городских и сельских жителей через определенные промежутки времени (обратный процесс — темпы дезурбанизации).

Дж. Херд и другие (1973 г.) утверждали, что исторически процесс урбанизации имел основные стадии. Первая идентифицируется с периодом от того времени, когда люди начали жить в городах, вплоть до VII в., и немногие городские зоны имели больше 100 000 жителей. Вторая — быстрый рост размеров и числа городов вслед за процессом индустриализации. Третья стадия — это метрополизация. Она включает централизацию людей и богатства, а также политических, экономических и культурных учреждений общества. Четвертая стадия — дезурбанизация, т. е. рост предместий, миграция в сельские районы и планирование новых городов.

В самом начале термин «урбанизировать» означал «делать вежливым», «преобразовывать что-либо или кого-либо в утонченное». Современный смысл — «придавать городской характер» или «превращать в город» — появился во второй половине XIX в., когда город стал специальным объектом изучения социальных и других ученых, занимавшихся социальными последствиями роста индустриальных городов.

УРБИ ЭТ ОРБИ (от лат. *urbi el orbi* — «городу и селу», «всему миру») — ко всеобщему сведению, «для всех». Используется традиционно для сопоставления отчетов о биржевой деятельности, которые доступны для всех.

УРЕГУЛИРОВАНИЕ ДОЛГА (англ.*debt adjusting)* — переговоры, деятельность, в хо-

де которых вместе с кредитором обсуждаются условия погашения задолженности, вызванной невозвратом в срок кредита или непогашением рассрочки за товар. При этом должник платит третьей стороне за то, что она принимает на себя его обязательства по погашению долга, организует ликвидацию задолженности.

УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ (англ. *adjustment of claims)* — деятельность, осуществляемая должностным лицом — аджастером, производится после претензии страхователя по заключенному договору страхования, суть его состоит в том, что рассчитывается сумма подлежащего возмещению ущерба.

УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ — предел бедности, который определяется уровнем душевого прожиточного минимума или определяемым дифференцированно прожиточным минимумом по разным по составу типам семей. В учитываемый в этих целях бюджет прожиточного минимума включаются стоимость важнейших материальных благ (питание и непродовольственные товары и услуги в минимально необходимых объемах, расходы на налоги и другие обязательные платежи). Если совокупный доход семьи оказывается ниже бюджета прожиточного минимума, ее состояние характеризуется как абсолютная бедность. Показателем относительной бедности является доход, не превышающий определенной доли (от 40 до 60%) среднего дохода по стране. Бедность измеряется такими показателями «глубины», с помощью которых оцениваются затраты на доведение доходов всего населения до прожиточного минимума.

Существуют различные программы поддержки бедного населения в виде денежных пособий, страховых платежей (по старости, нетрудоспособности, по безработице), льгот по оплате жилья, бесплатного медицинского обслуживания.

УРОВЕНЬ БЕЗОПАСНОСТИ (англ. *security level)* — показатель, характеризующий защищенность информационной системы; конкретная шкала уровней безопасности учитывает требования, предъявляемые к надежности информационной системы.

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ ЕСТЕСТВЕННЫЙ — объективная необходимость в определенном уровне безработицы, который должен сохраняться в равновесном состоянии рынка труда. Как известно, существует несколько видов безработицы, различают и два вида естественного уровня безработицы — фрикционный и структурный.

Фрикционная безработица, как правило, носит краткосрочный характер, люди, находящиеся в такой безработице, добровольно находятся в поисках работы.

В соответствии с теорией экономики неоклассической поиск работы есть вид рационального экономического поведения. Он продолжается до тех пор, пока его совокупные издержки не превышают ожидаемые выгоды. Проблема фрикционного безработного в том, чтобы оптимизировать процесс поиска и в условиях несовершенной информированности подобрать наилучшее из доступных ему рабочих мест.

Фрикционная безработица наиболее высока среди тех, кто не обладает достаточным опытом поведения на рынке труда, не может оптимизировать процесс поиска.

Структурная безработица бывает длительной, имеет вынужденный характер и возникает в результате:

1) несовпадения профессионально-квалификационной структуры совокупной рабочей силы и состава рабочих мест;
2) географического несовпадения открывшихся вакансий с региональными скоплениями безработных.

Размах структурной безработицы зависит от степени и скорости изменений спроса и предложений на рынке труда.

Трудность измерения естественного уровня безработицы в той или иной экономической системе сопряжена с отделением безработицы естественной от других ее видов.

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ ПРИ ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ — определенный процент трудоспособного населения, который не находит применения своему труду, не получает работу, несмотря на активный поиск при наличии достаточного количества рабочих мест. Государство имеет возможность предоставить всем желающим трудиться рабочие места, соответствующие их профессиональной ориентации, образованию, опыту работы, на неприемлемых условиях для работника (неполная рабочая неделя, сокращенный рабочий день).

УРОВЕНЬ ДОХОДА, СООТВЕТСТВУЮЩИЙ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ — доход, совпадающий с постоянными затратами. При данном доходе уровень объема производства, деловой активности, продаж такой, при котором совокупные затраты равны общей выручке с продаж. Данный показатель используется при оценке рисков, в финансовом менеджменте, стоимостном анализе.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ — степень удовлетворения материальных и культурных потребностей населения. Интегральная характеристика, включающая многообразные показатели: фонд потребления на душу населения, реальные доходы, размеры натурального потребления важнейших продуктов, обеспеченность жильем, коммунальными и социальными услугами, транспортом и связью, развитие образования, здравоохранения, социального обеспечения.

По международным нормам учитываются: занятость и условия труда, действующие социальные гарантии прав личности, общественные условия ее безопасности, показатели здоровья, демографии, экологии, продовольственного обеспечения и питательной ценности личности, домашнего имущества, накоплений, доступности социальных услуг, а также расслоения в обществе, распространения негативных социально-экономических явлений — инфляции, безработицы, преступности, дискриминации по любым признакам. Уровень жизни можно оценивать как в целом по стране, так и по отдельным территориям с учетом национально-исторических особенностей и по отдельным социальным группам (исходя из специфики их положения).

УРОВЕНЬ ЗАНЯТОСТИ — отношение занятого населения ко всему населению старше шестнадцати лет или какой-либо группе занятого населения, выделенной по определенному признаку, например население в трудоспособном возрасте ко всей численности этой группы.

Уровень занятости не рассчитывается официальной статистикой, хотя экономически активное население равно занятому населению плюс безработные, но используется в основном в исследовательских целях. В РФ в 1992—1998 гг. уровень занятости населения понизился в 1,5 раза (значительно больше, чем уровень экономической активности населения), так как занятость в экономике намного снизилась, а безработица выросла, и экономически активное население уменьшилось не столь значительно.

Различают следующие виды уровня занятости. Занятость неполная — частичная безработица, отражающая недостаточный объем занятости. Скрытая — которая характеризуется недоиспользованием рабочей силы.

Видимую безработицу определяет число лиц, занятых наемным трудом, которым приходится заниматься трудовой деятельностью меньше установленной продолжительности рабочего дня в рассматриваемый период.

К характерным симптомам скрытой занятости относят:

1) низкий доход трудящихся;
2) нерациональное использование квалификации работника;
3) низкую производительность труда.

Занятость первичная — это занятость, которая образовывается сразу после инвестирования некоторого капитала в определенную деятельность. Дополнительной работой считается любая деятельность, совмещаемая с основным родом занятий, в том числе случайная разовая работа.

УРОВЕНЬ ЗАПАСА (англ. *inventory level)* — в маркетинге и логистике объем готовой продукции, который организация должна иметь для своевременного удовлетворения запросов потребителей. Соответственно, чем выше уровень удовлетворения потребительских запросов, тем больше для этого требуется запасов.

УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ (англ. *inflation rate)* — скорость изменения цен на товары в положительном или отрицательном направлении. Ее основными показателями являются следующие:

1) индекс потребительских цен;
2) индекс цен средств производителей.

Индекс потребительских цен — показатель применения цен определенной корзины потребительских товаров, которые приобретает средний потребитель. В него входят стоимость жилья, расходы на транспорт и то-

вары продовольствия, одежду, медицинское обслуживание, развлечения, оплату электроэнергии.

Индекс цен производителей — мера изменений в основных ценах. Он разбивается на:

1) товарно-сырьевую продукцию;
2) промышленные товары и стадии их обработки.

В индекс входят цены на продовольственные товары, металл, древесину, нефть, газ. Не входят цены на услуги. Уровень инфляции может быть рассчитан на годовой, месячной или иной основе.

УРОВЕНЬ КАНАЛА (англ. *channel level)* — юридическое лицо (или отдельный гражданин), которое (который) является членом распределительного канала и выполняет конкретные функции, связанные с приближением товара к конечному покупателю, а также и имущественных прав на эту продукцию. Все члены канала распределения образуют тот или иной уровень канала (уровень оптовых торговцев, розничных торговцев). При этом производитель и конечный покупатель являются уровнями любого канала распределения. Количество уровней канала определяется количеством посредников, занятых на пути движения товара к потребителю, а количество уровней, в свою очередь, определяет длину всего канала распределения. Самый короткий канал распределения — канал прямого маркетинга, поскольку его составляющие — сам производитель и покупатель как таковой. Все другие типы каналов распределения являются более длинными, поскольку включают промежуточные уровни различных торговых посредников.

УРОВЕНЬ ТАРИФА ФАКТИЧЕСКИЙ — цена страхового риска, размер страховой премии, нормированный по отношению к страховой сумме и сроку выплаты. Уровень тарифа фактический состоит из двух частей: нетто-ставки и нагрузки. В состав тарифной ставки включается и рисковая надбавка. Страховые тарифы по обязательным видам страхования устанавливаются в законах об обязательном страховании, а по добровольным видам личного страхования, страхования имущества и страхования ответственности могут рассчитываться страховщиками самостоятельно.

УРОВЕНЬ ЦЕН — величина цен в абсолютном или относительном выражении по отношению к уровню общественных затрат, доходов либо уровню внутренних или внешних цен. Уровень цен может определяться прямым сопоставлением цен данного периода с ценами какого-либо базового периода по одинаковой или сходной продукции с применением соответствующих корректирующих коэффициентов.

Дня анализа уровня цен в практике ценообразования используют данные о средних ценах по видам продукции, которые определяются путем деления стоимости товарного отпуска по группе в оптовых ценах предприятий на объем товарного выпуска в натуральном выражении. Широко используется также и расчет общих индексов цен как по промышленным, так и по продовольственным товарам.

Расчет индексов цен — основной инструмент анализа их уровня. Уровень цен может быть оценен относительно как в сопоставлении с другими ценами, так и с иными экономическими категориями. Уровень цен, который складывается на рынке, определяет рациональные соотношения цен как внутри одной отрасли, так и между несколькими отраслями. Так, например, можно говорить о неэквивалентности обмена, если закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию увеличиваются большими темпами, чем цены на промышленную продукцию, приобретаемую сельским хозяйством. Опережающий рост розничных цен и тарифов по сравнению с ростом доходов населения свидетельствует о снижении его жизненного уровня.

УРОВЕНЬ ЦЕН ОБЩИЙ — цена, которая рассчитывается по средневзвешенной формуле и уплачивается за готовую продукцию, в том числе и услуги, в конкретный момент времени.

На основе данного уровня цен устанавливается цена товара более высокого и низкого качества.

От этой цены отталкиваются при определении индекса цен на товары — как по отдельным группам товаров, так и в сфере международной торговли. Данные цены, являющиеся базисными для определенного периода, подлежат публикации в статистических документах в международной и национальной торговых сферах. В качестве базисной цены может выступать цена на конкретный товар с фиксированными качественными характеристиками, устанавливаемая при заключении деловой сделки на опционе.

УСВОЕНИЕ (англ. *learning)* — один из психологических факторов покупательского поведения, который характеризует поведенческие перемены индивидов, возникающие у последних на базе приобретенного с годами опыта. Усвоение постоянно подвергается внутреннему воздействию (побудительные мотивы покупателей), а также влиянию со стороны посторонних или близких людей, реакции покупателей на возможность приобрести товар и закрепление опыта покупки определенного вида или типа товара.

УСЛОВИЕ ДЖЕНСОНА — условие в морском страховании, согласно которому страховщик возмещает убытки, превышающие 3% стоимости судна.

УСЛОВИЕ «КРАСНОЕ» (англ. *red clause)* — условие, отмеченное красным цветом в аккредитиве, по которому банк дает свое согласие на авансированную выплату экспортеру части суммы аккредитива в том случае, если вместо коносамента представлен иной документ (к примеру, складская расписка).

Здесь аккредитив — способ безналичных расчетов между предприятиями и организациями, суть которого состоит в том, что банк плательщика дает поручение банку, обслуживающему получателя платежа, оплатить требуемую сумму в оговоренный срок на основе условий, предусмотренных в аккредитном заявлении плательщика.

УСЛОВИЕ О РАСТОРЖЕНИИ КОНТРАКТА — часть контракта, в которой указывается на согласие обеими из договаривающихся сторон о том, что если одна сторона не выполнит надлежащим образом свои договорные обязательства, то контракт будет немедленно расторгнут.

УСЛОВИЕ ПЛАТЕЖА (англ. *Payment terms)* — часть договора, заключаемого между покупателем и продавцом, в которой указывается на способ оплаты товара. Как правило, выбор падает на предварительную безналичную оплату, безотзывный аккредитив, оплату товара наличными денежными средствами и пр.

В данном понятии безналичная оплата — форма денежного обращения, при которой хранение и движение денежных средств происходит без участия наличных денег посредством зачисления денег на банковский счет и перечисления со счета плательщика на счет получателя.

Безотзывный аккредитив представляет собой твердое обязательство банка-эмитента осуществить надлежащие платежи, акцептовать или купить переводные векселя, которые выставляют получатели денег, в момент предоставления этому банку коммерческих документов согласно аккредитиву.

УСЛОВИЯ БАРТЕРНОЙ ТОРГОВЛИ - условия, при которых осуществляется натуральный товарообмен. Одна вещь меняется на другую без использования денег как средства оплаты. Торговая сделка осуществляется по схеме «товар за товар». Пропорция такого обмена устанавливается обменивающимися сторонами и фиксируется в договоре. Оценка товаров производится с целью создания условий для эквивалентного обмена, таможенного чета, определения страховых сумм, оценки претензий, начисления санкций. Если в бартерных сделках у обеих сторон имеются претензии, то обычно расчеты реализуются дополнительными поставками либо данные поставки товаров сокращаются.

УСЛОВИЯ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ПРИ МОНОПОЛИИ — использование фирмой-монополистом своего рыночного положения для максимизации прибыли путем продажи одного и того же товара по разным ценам на различных рынках.

Имеет место увеличение прибыли за счет реализуемой продукции. Ее суть различна в зависимости от различных условий приобретения товара или услуги, а также от количества и величины покупки. Как правило, цены на розничные товары всегда превышают цены оптовых закупок того же вида товаров.

Продавец-монополист также может устанавливать дифференцированные цены за один и тот же товар на различных рынках. Данные рынки дифференцируют в зависимо-

сти от потребительских групп, территорий, а также и во времени.

УСЛОВИЯ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ПРИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ — установление участниками определенного уровня цен на товары приемлемого для получения максимальной прибыли при совершенной конкуренции. При данном виде конкуренции на рынке функционирует неограниченно большое число как продавцов, так и покупателей, которые находятся в свободной связи между собой. В реальности такой модели не существует, в жизни сталкиваемся с механизмом несовершенной конкуренции.

УСЛОВИЯ ОБМЕНА РЕАЛЬНЫЕ — условия, при которых обменный курс отражает товарное соотношение валют, т. е. соотношение цен на одни и те же товары, выраженные в разных валютах. Данные условия характерны для международного обмена товарами в обмен на валюту иностранного государства.

УСЛОВИЯ ОДНОРОДНОСТИ — принципы, характеризующие совершенный рынок:

1) однородность товаров;
2) отсутствие предпочтений между покупателями и продавцами — все равны;
3) отсутствие несовпадения спроса и предложения во времени и в пространстве;
4) прозрачность рынка.

Условия однородности действуют в рамках совершенной конкуренции, где представлено неограниченное количество продавцов и покупателей однородного, схожего, взаимозаменяемого товара, свободно общающихся между собой. В реальности такой модели не существует, а в жизни сталкиваемся с механизмом несовершенной конкуренции.

УСЛОВИЯ ОРИГИНАЛЬНЫЕ (англ. *original conditions)* — условия полиса страхования, на основании которых осуществляется перестрахование. Оригинальный страхователь представляет собой страхователя, который перестраховывает свою ответственность по определенным рискам, однако он не вправе осуществлять перестрахование, кроме того, он в этом процессе не заинтересован. Значение этого условия в том, что в случае неплатежеспособности оригинального страховщика страхователь не имеет никаких прав требовать возмещения убытка перестраховщиком.

УСЛОВИЯ ПОСТАВОК — главные условия в договоре внешнеторговой операции по вопросам распределения обязанностей продавца и покупателя, касающихся оформления необходимых документов, и главным образом сроков поставки товаров или предоставления услуг. Такие условия определяют, в частности, способы транспортировки, формы передачи и оплаты поставок товаров, способы страхования, сроки поставок, ответственность за сохранность товаров.

УСЛОВИЯ СОЦИАЛЬНЫЕ — это совокупность параметров, характеризующих уровень, качество и образ жизни населения; реальные доходы населения, уровень потребления материальных благ и услуг, обеспеченность населения материальными благами и услугами. Условия социальные характеризуются также условиями труда, квалификацией и профессионализмом работников, общеобразовательным и культурным уровнем населения. К основным направлениям государственного регулирования условий социальных относятся: регулирование доходов населения, разработка и реализация программ развития образования, здравоохранения, борьбы с бедностью.

Регулирование доходов населения ориентируется на учет и обеспечение определенного уровня доходов и уровня их дифференциации. В политике регулирования доходов учитывается ряд взаимосвязанных факторов:

1) уровень дифференциации денежных доходов;
2) уровень цен на потребительские товары и услуги;
3) соотношение цены труда и реальной заработной платы;
4) удельный вес заработной платы в доходах населения;
5) система и уровень налогообложения.

Существенным методом воздействия на цену труда является определение в законодательном порядке минимального размера заработной платы — стартовой базы, от уровня которой осуществляется дифференциация цены труда в зависимости от его качества, квалификации, сложности, интенсивности и условий.

Принято считать, что минимальный размер заработной платы работника должен быть не менее установленного прожиточного минимума. С минимальной заработной платой связан и минимальный размер пенсий по старости, инвалидности. Существенным фактором в определении и регулировании доходов населения являются осуществление индексации заработной платы, сохранение ее покупательной способности.

Одним из методов государственного регулирования доходов населения является активное использование системы налогообложения, в которой предусматриваются: уровень налогообложения и ставки налогов на различные виды доходов, льготный порядок налогообложения для наемных работников и приравненных к ним категорий.

К государственным мерам регулирования социальных условий относятся: разработка программ развития образования и здравоохранения, обеспечение их финансовой поддержки, координация государственных и негосударственных форм и структур социальной защиты населения.

УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ — показатель, позволяющий оценить выгоду, которую та или иная страна может извлечь из торговли с внешним миром. Теоретически понятие «условия торговли» может быть раскрыто как:

1) соотношение количественных объемов экспорта и импорта;
2) соотношение цен обмениваемых товаров или цен факторов производства, участвующих в создании этих товаров, с поправками в случае необходимости на валютные курсы или индексы цен.

Чтобы судить о выгодности или невыгодности торговли, нужно удостовериться, не предпочтительнее ли производить на месте, чем закупать за рубежом. Анализ условий торговли имеет целью подсчитать, во что обойдется стране покупка за рубежом того, что она в состоянии произвести сама. На практике условие торговли в процентном отношении определяется на основе имеющихся в распоряжении статистических данных. Суть выражения в процентном соотношении единицы стоимости экспорта и импорта независимо от того, идет ли речь о торговле страны во всем мире или же о ее товарообороте с тем или иным партнером или группой партнеров. В связи с этим делать точные выводы об условиях товарообмена, в принципе, не представляется возможным. Улучшение условий торговли благоприятно для равновесия баланса и образования его активного сальдо, а ухудшение этих условий затрудняет достижение активного сальдо. Причины изменения условий торговли должны приниматься во внимание и в свете тех последствий, которые могут возникнуть в будущем.

УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ — условия, установленные между лицом, продающим товар, и лицом, покупающим товар. Различают оптовую и розничную торговлю: в первом случае осуществляются поставки покупателям товаров крупными партиями преимущественно для производственного потребления и вторичной реализации, во втором случае предполагается предоставление потребителям единичных предметов в сравнительно небольшом количестве. Товар, продаваемый в розницу, называют штучным.

К условиям торговли также относятся: обслуживание покупателей в процессе продажи товаров и их доставки, хранение товаров и их подготовка к продаже.

УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ ЧИСТЫЕ БАРТЕРНЫЕ — условия, установленные при торговой сделке, в основе которой лежит безвалютный, безденежный, но оцененный с двух сторон и сбалансированный обмен товарами, оформляемый единым договором. Оценка товаров производится с целью создания условий для эквивалентного обмена, таможенного учета, определения страховых сумм, оценки претензий, начисления дивидендов. Расчеты по взаимным претензиям при чистых бартерных сделках обычно осуществляются дополнительными поставками или уменьшением поставок товаров.

УСЛОВИЯ ТРУДА — это совокупность факторов, прямо или косвенно воздействующих на человека в процессе труда. Они подразделяются на социальные и производственно-технологические.

Социальные условия труда складываются и изменяются под действием господствующих в обществе производственных отношений. Они включают: трудовые отношения, положение работника на предприятии, сти-

мулы к труду, распределение продукта труда, режим труда и отдыха, формы и методы охраны труда, в том числе систему льгот и компенсаций за неблагоприятные условия труда, порядок ответственности работодателей за неблагоприятные условия труда, производственный травматизм.

Производственно-технологические условия труда определяются характером используемого оборудования, технологическими параметрами производства, состоянием техники безопасности, природными факторами. Сюда относятся такие факторы, как продолжительность и интенсивность труда, условия производственной среды (степень загрязненности воздуха, температурный режим), которые обусловливают степень опасности для жизни и здоровья работника.

С особо неблагоприятными условиями труда являются угольная, горнорудная, металлургическая, химическая промышленность, промышленность строительных материалов.

Самым эффективным направлением условий труда во всем мире считается разносторонний учет требований (физиологических, психологических, гигиенических, этических, иногда эстетических и пр.) к работникам на стадиях научных разработок, введения новейших и модернизации старых предприятий.

Наиболее распространенными методами возмещения за работу в неблагоприятных условиях труда являются:

1) льготы и компенсации;
2) повышенная оплата труда;
3) сокращенный рабочий день;
4) дополнительные отпуска;
5) лечебно-профилактическое питание.

Затраты, связанные с последствиями неблагоприятных условий труда:

1) на выплату пособия по временной нетрудоспособности;
2) на оплату лечения больных;
3) на выплату пенсий инвалидам труда и семьям погибших вследствие производственного травматизма;
4) на компенсацию потерь по причине пониженной работоспособности.

Опыт развитых стран показывает, что эффективна только такая стратегия в области охраны труда, которая делает основной упор на создание благоприятных условий труда, а не на корректирующие и компенсирующие расходы.

УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ — расходы (затраты) предприятия, не зависящие непосредственным образом от объема производителей продукции, которые не могут быть в течение короткого периода времени ни увеличены, ни уменьшены с целью роста или сокращения выпуска продукции. Как правило, к таким расходам относят затраты, связанные с содержанием зданий, сооружений, арендой помещений в долгосрочном периоде, оплатой деятельности административно-управленческого персонала.

УСЛУГИ — специфический продукт труда, который не приобретает вещной формы и потребительская стоимость которого в отличие от вещного продукта труда заключаются в полезном эффекте живого труда.

Полезный эффект услуг не существует отдельно от его производства, что и определяет принципиальное отличие услуги от вещного продукта: их невозможно накопить, а процессы их производства и потребления во времени совпадают. Однако результаты от потребления предоставляемых услуг могут быть материальными и долгосрочными.

Кроме того, полезный эффект от потребления услуг напрямую зависит от условий их потребления. Услуги разграничиваются на нематериальные и материальные.

Материальные — это услуги, результатом производства и объектом потребления которых является материальная вещь, которая создается трудом производителя в индивидуальной форме и отвечает всем требованиям и запросам потребителя.

По содержанию оказываемых услуг они классифицируются на:

1) домашние;
2) услуги, создающие новые изделия;
3) услуги, восстанавливающие потребительские свойства бывших в употреблении товаров;
4) интеллектуальные услуги;
5) услуги в сфере образования, здравоохранения, культуры и т. д.

Различают индивидуальные и массовые услуги — в зависимости от формы и масштабов потребления.

В структуре общественного разделения труда услуги сферы услуг относятся к третичному сектору в отличие от сельского хозяйства, представляющего собой первичный сектор, и промышленности, выступающей в роли вторичного сектора экономики.

Услуги, как и вещественные товары, входят в состав валового национального продукта (ВНП) и национального дохода.

В развитых станах доля услуг в ВНП весьма значительна и имеет тенденцию возрастать. Удельный вес занятых в сфере услуг в этих странах в конце XX в. достиг 60—70% всего самодеятельного населения. На услуги приходится около 50% всех потребительских расходов населения этих стран. Доля сферы услуг в системе общественного производства является своего рода показателем уровня экономического развития страны.

УСЛУГИ КОНСАЛТИНГОВЫЕ (англ. *consulting)* — услуги, предоставляемые в виде консультаций для производителей, продавцов, покупателей по вопросам различного профиля и масштаба (в том числе экономическим, финансовым, внешнеэкономическим связям, анализа прогнозируемых инноваций, образования и регистрации нового юридического лица и пр.). Консалтинговые услуги могут состоять в подготовке пакетов учредительных документов при создании новых организаций, в выборе стратегии инвестиций или биржевой игры, в подборе персонала или в подготовке дизайнерских решений. Консалтинговые услуги в виде консультаций могут предоставлять исключительно специализированные консалтинговые фирмы, специализация которых иногда ограничивается отдельными профилями консультационной деятельности. Именно такие фирмы в США с начала 1990-х гг. развивались наиболее интенсивно, их количество увеличивалось примерно в 70—80 раз, а объем оказываемых услуг рос еще быстрее — в 120—130 раз.

УСРЕДНЕНИЕ — 1) дополнительная покупка ценных бумаг или товаров при подъеме конъюнктуры для снижения средней покупной цены; 2) продажа ценных бумаг или товаров при падении конъюнктуры для повышения средней продажной цены.

Целью усреднения является обеспечение среднего уровня цен для последующего осуществления инвестиций всех средств.

УСРЕДНЕНИЕ ДОБАВЛЕНИЕМ (англ. *averaging in)* — приобретение ценных бумаг вне зависимости от уровня их цен, осуществляемое для накопления значительного и весомого портфеля активов. В данном понятии портфель активов представляется всеми располагаемыми инвестором (юридическим или отдельным физическим лицом) ценными бумагами.

УСРЕДНЕНИЕ СБРОСОМ (англ. *averaging out)* — продажа в течение длительного времени (устойчивая продажа) значительных партий ценных бумаг, невзирая на цены. Данные действия применяются при снижении курса ценных бумаг, валюты. Наиболее распространено усреднение сбросом при стэйджинге — при приобретении новых ценных бумаг для спекулятивной перепродажи, для быстрой перепродажи.

УСРЕДНЕНИЕ СТРАТЕГИИ БИРЖЕВОЙ ИГРЫ — приобретение ценных бумаг определенного вида, цены на которые снижаются. Осуществляется в целях уменьшения средневзвешенных издержек всего портфеля активов или запасов товара. Данная стратегия фирмы заключается в периодически повторяющемся процессе приобретения или эмиссии акций конкретного выпуска по мере изменения их курсовой стоимости. Если фирма придерживается данной стратегии, то клиент может рассчитывать на определенные льготы.

УСТАВ МОНЕТНЫЙ — устанавливающий документ государственного предприятия, занимающегося чеканкой монет. В нем прописаны основные положения внутренней деятельности предприятия, где происходит процесс изготовления различных знаков отличия из металла, в том числе орденов, медалей и пр.

УСТАВ ПРЕДПРИЯТИЯ — учредительный документ, определяющий правовое положение (правовой статус) юридического лица в определенной законом организационно-правовой форме. В РФ устав является единственным документом для акционерных обществ (хотя ему и предшествует заключение договора между учредителями),

обществ или религиозных объединений и фондов.

Для общества с ограниченной ответственностью, ассоциаций (союзов), некоммерческих партнерств и автономных организаций устав выступает в качестве учредительного документа наряду с учредительным договором, а для учреждений — наряду с решением собственника (учредителя) о создании учреждения. При этом суд признает приоритет устава перед другими учредительными документами.

В содержании устава предприятия должны быть указаны следующие сведения: наименование юридического лица, его юридический и фактический адрес, порядок и принципы управления деятельностью предприятия, а также иные предусмотренные данные, необходимые для юридических лиц соответствующего типа. Иногда в уставе говорится о предмете и целях деятельности данного юридического лица, например в уставе некоммерческих организаций, унитарных предприятий, иногда и в уставе коммерческих организаций. Указание на предмет и цели деятельности юридических лиц возможно в учредительных документах и в случаях, когда по закону это является необязательным.

УСТАНОВЛЕНИЕ ДИСКРИМИНАЦИОННЫХ ЦЕН — искусственное (нежелательное для одной из сторон) сведение к минимуму цен на товар определенного типа в целях захвата (поглощения) значительного сегмента иностранного рынка, как правило, цены определяются на уровне, который значительно ниже рыночной цены внутри страны или цены на рынках третьих стран (иногда даже ниже издержек производства). В соответствии с антидемпинговым законом это цена товара на экспорт, величина которой значительно ниже цены на внутреннем рынке (на 20% и более) или ниже мировой цены (на 8% и более).

УСТАНОВЛЕНИЕ КУРСА — 1) на международных рынках валют — установление курсов различных валют каждый день за счет сопоставления уровня их покупки или продажи с изменившимися рыночными условиями; 2) на рынке золота: ежедневное двухразовое (в 10 ч. 30 мин. и в 15 ч. 00 мин.) установление цены золота в зависимости от рыночной конъюнктуры, осуществляемое одновременно пятью лондонскими торговыми домами, которые профессионально проводят операции с золотом; 3) на рынке ценных бумаг и кредитов, для которых характерна плавающая ставка процента, — фиксирование процентной ставки до начального момента процентного периода.

УСТАНОВЛЕНИЕ ПОДЛИННОСТИ (от греч. *authentikos* — «подлинный», англ. *authentication)* — 1) доказательство подлинности важного документа или подписи должностных лиц, устанавливаемое в результате их проверки уполномоченными независимыми экспертами и специалистами. Документы, передаваемые по компьютерным сетям, подлежат подобной проверке со стороны специально разработанных компьютерных программ, например для передачи и расшифровки электронно-цифровой подписи (ЭЦП); 2) — доказательство происхождения, например ценной бумаги, авторского текста, перевода; процедура проверки подлинности.

УСТАНОВЛЕНИЕ ПРЕДЕЛА НАЛОГОВОЙ СТАВКИ — инструмент регулирования налогов и вторичного распределения доходов в обществе, применяемый для того, чтобы стабилизировать экономику и реализовать соответствующим образом налоговую политику, проводимую государством. Предел налоговых ставок может быть единым для всех налогоплательщиков или дифференцированным. Дифференцированная налоговая ставка устанавливается налоговым законодательством в пределах определенных норм по различным основаниям:

1) в связи с различиями в материально-имущественном и социальном положении плательщиков;
2) в зависимости от организационно-правой формы деятельности.

Дифференциация предела налоговой ставки может способствовать поддержанию развития отдельных производственных промыслов, регионов, переливу капитала по сферам деятельности, привлечению иностранных капиталов в экономику. По методу установления выделяют твердые, установленные в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размеров дохода, процентные, выраженные в процентах от единицы обложения, налоговые ставки.

УСТАНОВЛЕНИЕ СДЕРЖИВАЮЩИХ ЦЕН — стратегия государства или рыночных субъектов, направленная на стимулирование потребления определенных товаров, привлечение к потреблению и покупкам отдельных целевых групп покупателей и ускоренный сбыт продукции. Государственные органы могут устанавливать сдерживающие цены в целях снижения инфляционных процессов. Это могут быть цены на энергоносители, железнодорожные перевозки, электроэнергию.

УСТАНОВЛЕНИЕ ТЕНЕВЫХ ЦЕН — один из факторов неценовой монополистической конкуренции, значение которого состоит в установлении реальных цен деловой операции на более низком уровне, чем это объявлено согласно прейскуранту цен. Монополистическая конкуренция — это промежуточная конкуренция, позиция которой находится между совершенной и олигополистической конкуренцией.

УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА — стратегия фирмы, предприятия, нацеленная на продвижение на рынке тех товаров, которые обладают определенной степенью известности у покупателей, потребителей хотя бы благодаря рекламе. Целью данной стратегии является обеспечение стабильности и регулярности заказов, а также увеличение и умножение объема реализации готовой продукции и предоставления услуг. Самые распространенные приемы стимулирования сбыта — скидка с номинальной цены товара, предоставление дисконтных карт, привлекательные для покупателя условия реализации, конкурсы, лотереи, возможность вернуть купленный товар в случае неудовлетворения им потребителя. Приемы, направленные на посредника, — скидки с цены при росте объема реализации, бесплатная поставка образцов товара или схемы бесплатного исследования готовой продукции на протяжении оговоренного периода.

УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН С ОПЛАТОЙ РАСХОДОВ ПО ДОСТАВКЕ — цена товара, в которую уже включены все дорожно-транспортные расходы, связанные с доставкой товара до указанного после слова «франко» пункта, например цена «франко-склад» получателя — цена, в которой возмещаются транспортные издержки, полученные в результате доставки товара до склада покупателя. После слов «франко-вагон» указывается станция назначения груза, наименование товарной станции железной дороги, на которой все права на товар и расходы на его дальнейшее продвижение переходят к получателю, покупателю. Если в договоре указывается «франко-завод», то значение этого заключается в том, что покупатель получает товар на заводе изготовления последнего, и все последующие расходы транспортировки несет покупатель.

УСТОЙЧИВОСТЬ — финансовая стабильность организации, которая осуществляет свое управление в определенном режиме, т. е. реализовывает свои обязательства перед сотрудниками, кредиторами, юридическими лицами, сотрудниками, государством за счет достаточного превышения доходов над расходами.

УСТОЙЧИВОСТЬ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ — стабильное состояние оборота денежных средств, которое предполагает необходимое соответствие между товарной и денежной массой в обращении в количестве, определяемом законом как требуемое денежное обращение. В соответствии с этим законом «плохие» деньги, которые менее ценятся на денежном рынке, вытесняют из обращения «хорошие» деньги — «высокоценимые» деньги, при этом «хорошие» деньги уходят в сбережения. Закон сформулирован на основе особенности человеческой психологии — человеку свойственно стремление избавляться от менее надежных ценностей, чтобы получить и иметь более надежные.

УСТОЙЧИВОСТЬ ФИРМЫ — показатель, характеристика стабильности фирмы. Финансовая стабильность предприятия, которое осуществляет свою хозяйственную деятельность в нормальном режиме, а именно: выполняет все свои обязательства перед

работниками, кредиторами, юридическими лицами сотрудниками, государством за счет достаточного превышения доходов над расходами. Устойчивость фирмы является инструментом экспертной оценки финансово-хозяйственного положения фирмы, она необходима при определении соотношения собственных и заемных активов предприятия, темпов накопления собственных средств за счет осуществления хозяйственной деятельности, соотношения обязательств компании в долгосрочной и краткосрочной перспективах, обеспечения материальными оборотными средствами из собственных источников дохода.

УСТОЙЧИВОСТЬ ЦЕН — 1) биржевой термин, определяющий показатель подлинности цен; 2) в сделках с ценными бумагами по заказам: показатель, характеризующий чувствительность цены к колебаниям уровня доходности ценной бумаги; 3) на рынках готовых товаров — стабильный характер уровня цен на конкретные виды товаров на протяжении сравнительно большого отрезка времени.

УСТУПКА КОНТРАКТА — ситуация, когда одна из сторон договора осуществляет, если это не противоречит заключенному контракту, уступку своих прав или обязательств по данному договору или законодательству в пользу третьего лица. Как правило, уступка контракта должна быть согласована со второй стороной контракта.

УСТУПКА ПАЯ — передача в пользу третьего лица своего пая в паевых компаниях при условии, что другие члены компании не возражают против этого и не уступают паев. Данная процедура подлежит регистрации в учредительных документах компании на паях в главе «Приложение». Паевые взносы образуют паевой фонд компании, кооператива.

УСТУПКА РИСКА (англ. *cession)* — процесс передачи страхового риска в перестрахование. Страховая премия, полученная от компании-цедента. Имеет место в правоотношениях между цедентом и перестраховщиком, цессионарием.

Компания-цедент — кредитор, передающий право получения денег по векселю или по иному денежному обязательству другому лицу.

«УТАПТЫВАНИЕ» ЦЕНЫ — практически неизбежная стадия коммерческих переговоров, на которой покупатель настойчиво стремится к снижению цены, названной продавцом первоначально, с применением убедительных аргументов тактических и психологических, не исключено и использование в данной стратегии покупателя нажима. При этом продавец использует свою аргументацию — документы, предоставленные продавцу товаров и услуг, в которых имеется полный набор тактических и психологических доводов, с помощью которых продавец может склонить к приобретению его товара. Кроме того, в аргументации продавца имеются ответы на потенциальные возражения и уговоры покупателя. Используется как метод борьбы за рынок.

УТЕЧКА ИНФОРМАЦИИ (англ. *information leak)* — получение доступа, разглашение секретных сведений, которое может нанести ущерб интересам компании, осуществляемое посредством использования технических программ или программных средств или недостатков в организационно-режимном обеспечении объекта.

Разглашение секретной информации наносит серьезный ущерб стратегическим интересам фирмы, может поставить под угрозу само ее существование в дальнейшем.

Она подразделяется на информацию ограниченного доступа и на секретную. Конфиденциальная информация существует, как правило, в материальной форме.

«УТЕЧКА МОЗГОВ» — массовая иммиграция научных работников из менее развитых и непривлекательных с точки зрения заработка стран и регионов (переживающих стадии экономического или социального кризиса) в ведущие промышленно развитые страны, что может нанести значительный урон государству, из которого «утекают мозги». Как правило, процесс «утечки мозгов» происходит в результате представления у научных кадров о лучших условиях для творческой деятельности, об обнадеживающих перспективах научного и профессионального роста, высоком уровне материального обеспечения и положения в сравнении с теми же факторами в родном государстве.

Благодаря «утечке мозгов» развитые государства получают огромную выгоду, экономя многомиллиардные суммы на разнице в стоимости воспроизводства научных кадров. По методике ООН подсчитано, что потери России от «утечки мозгов» ежегодно составляют 60—70 млрд. долларов.

Государства, которые по каким-то причинам не могут создать необходимых условий для продуктивной деятельности интеллектуальной отечественной элиты, обречены на хроническое отставание в экономическом, научно-техническом, технологическом, культурном развитии. Решение проблемы «утечки мозгов» возможно лишь на основе проведения экстренных преобразований в области экономики, науки, образования, социального развития.

УТЕЧКИ И ИНЪЕКЦИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ — доля национального дохода, не расходуемая населением на покупку товаров и услуг данного государства. Утечки составляют сбережения людей, чистые налоговые сборы и расходы на приобретение импортных товаров.

Инъекциями денежных средств считаются государственные вливания денежных средств в сферы экономики с национальным значением, осуществляемые в целях поддержания стабильного положения экономики.

УТИЛИТАРИЗМ (от лат. *utilitas* — «польза, выгода») — 1) концепция оценивания абсолютно всех процессов и явлений исключительно по их полезности, вероятности быть служебными в достижении определенных полезных целей; 2) направление в этике, именуемое позитивистским и основанное И. Бентамом, согласно которому польза характеризуется как фундамент нравственности и главный критерий человеческих поступков; распространение получил в XX в. в Великобритании.

Термин «утилитаризм» был введен Д. С. Миллем. Некоторые историки считают возможным говорить об утилитаризме в древности, что объяснятся смешением двух понятий: утилитаризма и эвдемонизма, характеризующих теории пользы и наслаждения соответственно. Это течение экономической мысли, которое основывается на оценке предметов с точки зрения полезности и одновременного удовлетворения потребностей. В более широком аспекте утилитаризм рассмотрел в своих трудах Ф. Бэкон. Принято считать, что утилитаризм практически в точности описывает идеал жизни англичан:

1) утилитарный взгляд на науку и знание вообще;
2) воззрения на благо, разделение блага на индивидуальное и общественное.

УЦЕНКА ЦЕННОЙ БУМАГИ (англ. *reduction of securities)* — действие продавца опциона по покупке, которое предполагает выдачу требования об уценке, опирающегося на утверждение о завышении цены, что может повлечь за собой значительные убытки продавца опциона.

УЧАСТИЕ В КРЕДИТЕ (англ. *loan participation)* — участие банков-корреспондентов в кредите, который слишком велик для одного банка из-за недостаточного размера собственного капитала или превышения лимита кредитования. Данный коммерчески кредит предоставляют несколько кредиторов, а обслуживает его один из участников — ведущий кредитор или ведущий банк. Участие в кредите позволяет заемщикам получить финансирование со стороны банков в тех случаях, когда необходимая сумма превышает установленное ограничение по предоставлению кредитов для одного банка (приблизительно 10% капитала банка).

УЧАСТИЕ В ПРИБЫЛЯХ — присутствие одного хозяйственного субъекта внутри экономической единицы при обеспечении ему части полномочий и во внутренней организации. Участие в прибылях в качестве акционеров, владельцев паев либо облигаций, дающих право на это участие.

Этот термин означает связи через капитал, которые компании могут устанавливать между собой. Это ситуация, при которой одна компания владеет частью капитала другой. Компания может владеть паями в капитале, которые составляют акционерный капитал другой компании. Участие компании в какой-либо группе может обеспечить ей финансовую поддержку, облегчить и удеше-

вить материальное обеспечение, предоставить более широкий рынок и более просторное поле деятельности. Участие в прибылях может облегчить компании достижение преимуществ над другими или действия в ущерб кредиторам и акционерам других компаний.

УЧАСТИЕ ПЕРСОНАЛА — приобщение наемных работников к жизни предприятия.

1. Приобщение работников к управлению предприятием. Проводится в форме консультаций, например комитетом предприятия, или имеется решающий голос, который влияет на принятие решений при совместном управлении и тем более самоуправлении как высшей форме участия.

2. Участие в идее заинтересованности.

Эта идея состоит в том, чтобы приобщить наемных работников к развитию предприятия через непосредственное получение выгод от его расширения.

УЧАСТИЕ РАБОТНИКОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ — форма включения исполнительного персонала организации, населения в деятельность по управлению. Социально-психологический механизм возникающего эффекта проявляется в том, что сознание для работника возможностей реально воздействовать на решение дел коллектива способствует удовлетворению потребностей личности в самоактуализации, творчестве, а также повышает заинтересованность в производственной деятельности и удовлетворенность трудом. Отсюда возникает стремление к увеличению своего вклада и общественной активности. Важнейшим узлом управленческой деятельности, где участие трудящихся особенно значимо, является решение. Существуют целые группы работников, которые профессионально занимаются производством решений. Участие персонала в управлении предполагает содействие работника или работников в принятии управленческого решения, причем данные действия не входят в рамки обязанностей работников в соответствии с их должностями. Этот вклад может быть осуществлен как прямым путем, так и через общественные организации.

Особое значение имеет информация, которой располагает работник. Этот показатель означает уровень производственной осведомленности. Масштаб вклада работников в управленческое решение различен. В пределах своего микроколлектива участие в управлении наиболее вероятно и эффективно. При этом следует учитывать и сферу производимого вклада в принятие решения.

Важно выделить интегральный показатель, характеризующий в целом уровень участия персонала в организации. Это удельный вес решений, принимаемых с участием коллектива в общем объеме всех управленческих решений.

УЧАСТНИК БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ (англ. *participants of exchange trade)* — члены биржи, постоянные и разовые посетители. Иностранные граждане имеют право на участие в торговле на бирже исключительно с помощью посреднических услуг, поскольку сами не являются членами биржи.

Членами биржи являются юридические лица или граждане, которые имеют соответствующее биржевое свидетельство и непосредственно принимают участие в формировании уставного капитала биржи, выплачивают необходимые целевые взносы.

В отличие от членов биржи постоянные посетители биржи не принимают участия в формировании уставного капитала и управлении биржей, от их лица выступают брокерские фирмы, брокерские конторы или независимые брокеры, имеющие право на осуществление биржевого посредничества согласно правилам биржи о порядке и условиях этой деятельности.

Постоянные посетители обязаны платить за свое право участвовать в торговле на бирже в том размере, который устанавливает соответствующий биржевой орган управления. Число постоянных посетителей не превышает 30% от общего числа членов биржи.

Право разовых посетителей заключается в совершении сделок исключительно с реальным товаром и только от своего имени и за свой счет.

УЧАСТНИК СДЕЛКИ — экономический субъект в виде юридического или отдельного физического лица, который письменно или устно заключает деловое соглашение, сделку по поводу осуществления определенных действий, среди которых наиболее часто встречаются: купля-продажа, передача имущественных ценностей, денежных средств, ценных бумаг, предоставление ссуд, совместная производственная деятельность и другие формы хозяйственного взаимодействия. Как правило, заключение соглашения о сделке и само проведение деловой операции считаются взаимовыгодными для всех сторон, принимающих в ней участие.

Существует множество различных форм сделок, которые различаются в соответствии с организационно-правовым статусом участников сделки, ими могут быть и юридические лица, и отдельные граждане. Сделка может быть осуществлена и одним лицом.

УЧЕНИЧЕСТВО — форма профессионального обучения работника, предполагающая непосредственно на рабочем месте обучение под руководством наставника (мастера). Ученик — человек, проходящий обучение в общеобразовательных и профессиональных средних специальных учреждениях, а также работник, обучающийся профессии (ремеслу) непосредственно на производстве под руководством мастера.

Мастер — руководитель участка в цехе, отвечающий за производственную деятельность группы рабочих, специалист своего дела.

УЧЕТ — совокупность мер, направленных на фиксацию состояния и параметров экономических процессов, явлений, объектов, сбор, обработку и накопление информации о них, отражение этих данных и сведений в соответствующих учетных ведомостях. Существует несколько модификаций учета: оперативный учет, аналитический учет, бухгалтерский учет предприятий, бюджетный учет. Как правило, учет осуществляется либо в текущих и неизменных (сопоставимых) ценах, либо в валюте иностранных государств.

УЧЕТ АНАЛИТИЧЕСКИЙ — учет, с помощью которого можно в необходимых случаях получить детальные данные о денежных или натуральных показателях. Применяя сведения аналитического учета, представляется возможным контролировать состояние запасов товарно-материальных ценностей любого вида, осуществление расчетов с каждым из экономических субъектов в лице поставщиков, подрядчиков, рабочих, дебиторов и кредиторов. Благодаря данным аналитического учета можно составлять отчетные калькуляции себестоимости произведенной продукции по производственным расходам по статьям и объектам. С помощью натуральных показателей аналитического учета можно установить результаты инвентаризации посредством выявления их излишков или недостатков. Аналитический учет — это вторичный после синтетического учет, осуществляемый на базе первичных документов отчетности в целях детализации полученной информации об экономических процессах, явлениях, объектах.

УЧЕТ БУХГАЛТЕРСКИЙ — это систематизированный сбор, регистрация методом двойной записи, обработка, обобщение необходимой информации о хозяйственной деятельности предприятия в денежном выражении.

В качестве объектов бухгалтерского учета могут выступать абсолютно все хозяйственные операции предприятия, в которых заключается движение имущества и обязательств данного учреждения.

Выделяют шесть основных составляющих бухгалтерского учета:

1) сбор информации о хозяйственной деятельности предприятия путем сплошного и непрерывного документирования;
2) оценка этих операций в денежном выражении (обычно путем суммирования фактически производственных расходов);
3) накопление информации о хозяйственных операциях в регистрах бухгалтерского учета;
4) отражение учета на счете бухгалтерского учета методом двойной записи;
5) проведение инвентаризации данных бухгалтерского учета;
6) составление бухгалтерской отчетности.

Суть бухгалтерского учета состоит в отражении любой хозяйственной операции в виде записи одной и той же денежной суммы, на которую проведена эта операция, одновременно на двух счетах — по кредиту одного и дебету другого. В силу существования системы корреспонденции счетов сумма всех активных сальдо по счетам оказывается равной сумме всех пассивных сальдо.

Задачи бухгалтерского учета:

1) систематизация полных и достоверных сведений о хозяйственных процессах предприятия и его финансовых результа-

тах, полученных в процессе осуществления деятельности;
2) предоставление, контроль наличия, движения, применения имущественных ценностей, использования ресурсов предприятия — материальных, трудовых, финансовых — согласно установленным и утвержденным нормам и нормативным документам;
3) предварительное предупреждение в нужном месте в нужное время отрицательных явлений в хозяйственной деятельности, осуществляемой предприятием, определение необходимых для их предупреждения и устранения внутренних ресурсов.

Ответственным за организацию бухгалтерского учета является руководитель или менеджер предприятия.

Осуществление учета бухгалтерского на предприятии отвечает бухгалтерия во главе с главным бухгалтером.

УЧЕТ В БАНКАХ осуществляется в соответствии с правилами, установленными ЦБ РФ. Коммерческие банки обязуются предоставлять ежемесячный баланс (по состоянию на первое число каждого месяца), оборотную ведомость по кварталам и бухгалтерский отчет за истекший год в ЦБ РФ или его управления по месту нахождения коммерческого банка. Сразу после утверждения достоверности представленных документов аудиторами в печати публикуются все необходимые для гласности в работе коммерческих банков данные о предприятиях (об их финансовом положении), их балансы за год, отчеты о прибылях и убытках.

Для осуществления оперативного кредитно-расчетного обслуживания предприятий и организаций, являющихся постоянными клиентами коммерческого банка, но территориально удаленными от него, последний имеет право на организацию своего филиала или представительства в этой местности. При этом об открытии филиала или представительства коммерческого банка необходимо уведомить Главное управление ЦБ РФ по месту открытия филиала или представительства с целью предоставления отчетности.

УЧЕТ ВЕКСЕЛЯ — основной элемент вексельного обращения. Он осуществляется по видам векселей, предприятиям-плательщикам, полученным суммам и тратам, срокам наступления платежа. В учете векселей отдельно выделяются сроки платежей, поскольку от них зависят экономически обоснованные величины дохода по конкретному виду ценных бумаг.

Организация учета простых векселей предполагает четкое соблюдение основных показателей, определяющих сущность вексельного обращения. К числу таких показателей относятся:
1) дата погашения;
2) срок, на который выписан вексель;
3) ссудный процент и процентная ставка;
4) сумма погашения;
5) учетная ставка;
6) выплата по учетному векселю.

Среди приведенных выше показателей системы вексельного права главным является первый — именно он предполагает безусловное обязательство должника выплатить денежные средства по своим долговым обязательствам (векселю) непосредственно в момент или чуть позже наступления даты погашения.

Вся информация по учету векселей сохраняется в полном объеме. Для этого в бухгалтерии или в отделе ценных бумаг открываются следующие учетные регистры:
1) книга (ведомость) учета векселей;
2) книга (ведомость) учета и регистрации приема-передачи векселей;
3) картотека учета векселей.

ЦБ РФ, реализуя дисконтную политику, осуществляет регулирование дисконта (учетного процента) по краткосрочным обязательствам. Кроме того, ЦБ РФ вносит изменения в размер дисконта, устанавливает вексельный курс, уровень цен, денежное обращение, прибыль от предпринимательской деятельности, что в совокупности способствует влиянию на приток в кредитные учреждения свободных капиталов.

УЧЕТ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ — приведение финансовых расчетов в соответствие с уровнем инфляции.

На показатели эффективности расчетов оказывают влияние:
1) общая инфляция, которая представляет собой общее увеличение рыночных цен на производимую продукцию, а также на ресурсы, необходимые для данного производства (капитал, труд, сырье и материалы);
2) свойство инфляции, заключающееся в ее неоднородном характере относительно различных видов продукции и разных производственных ресурсов;
3) превышение темпов роста увеличения цен (инфляции) над темпами роста курсовых стоимостей иностранной валюты.

Для объективной оценки при расчетах показателей требуется учитывать динамику:
1) общего уровня инфляции;
2) цен на производимую продукцию на внутреннем и внешнем рынках;
3) цен на применяемые материалы и комплектующие изделия, группируемые по приблизительно одинаковой скорости роста цен на них;
4) прямых издержек;
5) уровня заработной платы;
6) общих и административных издержек;
7) стоимости элементов основных фондов: земли, зданий и сооружений, оборудования;
8) затрат на организацию сбыта продукции;
9) банковского процента.

При проведении расчетов потоки реальных денег необходимо определять в прогнозных или текущих (базисных) ценах.

УЧЕТ ДОЛГОВЫХ ТРЕБОВАНИЙ — 1) авансирование экспортера коммерческим банком, который предоставляет кредит покупателю; 2) превращение коммерческого кредита в банковский.

УЧЕТ НЕПРЕРЫВНЫЙ (англ. *perpetual inventory)* — разновидность учета себестоимости средств товарно-материального производства. В этом учете записываются размеры денежных сумм, которые поступили или выбыли, и единицы товарно-материальных средств по каждой позиции, имеющиеся в наличии.

УЧЕТ ОПЕРАТИВНЫЙ — учет, производимый в карточках, книгах складского учета или других учетных документах по количественным данным, такой учет должны осуществлять материально ответственные лица, опираясь на приходные и расходные документы. В конце месяца работник бухгалтерии сверяет записи с фактическим состоянием ценностей на складе, указывает дату проверки и подтверждает это своей подписью. Сразу после проверки все документы по приходам и расходам направляются в бухгалтерию. Итоги формируются в сальдовых ведомостях по группам материалов, сверяются с данными учета материалов в бухгалтерии. При оперативном учете складской учет объединяется с бухгалтерским учетом. Компании и коммерческие банки в дополнение к бухгалтерскому учету проводят оперативный учет производства, поскольку последний является более детальным и подробным. Оперативный учет ведут работники производственных и торговых подразделений самостоятельно в своих службах. Полученную информацию и имеющиеся сведения применяют руководители (менеджеры) предприятий, организаций в процессе ежедневного контроля и руководства хозяйственными процессами, а также при непосредственном их совершении.

УЧЕТ ОБЪЕКТОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ — осуществление налогоплательщиками расчетных котировок и данных бухгалтерского учета с целью правильного определения налоговой базы по налогам, предусмотренным Налоговым кодексом РФ в случаях, когда применение действующих принципов и правил бухгалтерского учета и (или) иного учета не обеспечивает необходимой полноты и точности отражения данных, необходимых для определения такой налоговой базы. Налоговый учет ведется исключительно в целях налогообложения, включая осуществление налогового контроля, и основывается на данных регистров бухгалтерского учета и иных документально подтвержденных данных об объектах, подлежащих налогообложению либо связанных с налогообложением. Налоговый учет ведется налогоплательщиком самостоятельно.

Ведение бухгалтерского и иного учета, на данных которого основывается налоговый учет, должно обеспечивать полное и достоверное представление обо всех операциях, связанных с деятельностью налогоплательщика, и его финансовом положении. Указанные операции должны быть отражены так, чтобы можно было проследить их начало, ход и окончание.

УЧЕТ СИНТЕТИЧЕСКИЙ — учет, имеющий целью получить в результате обобщенные показатели в денежном выражении. Такие показатели содержатся в счетах^синтетического учета, необходимы для представле-

ния о наличии и движении средств и их источ¬ников. Счета синтетического учета — это бухгалтерские счета, на которых ведется син¬тетический учет. Главные счета, или счета первого порядка, могут быть простыми или сложными. Показатели сложных счетов в от¬личие от показателей простых счетов подвер¬гаются детализации в аналитическом учете.

УЧРЕДИТЕЛЬ — организатор дела, ос¬нователь фирмы, общества. В качестве учре¬дителей могут выступать как юридические лица, так и граждане (физические лица), ко¬торые образовывают новое юридическое ли¬цо по собственной инициативе и привлекают вкладчиков капитала извне для участия по¬следних в организации, акционерном общест¬ве и др. Не исключено и вложение в устав¬ный капитал организации капиталов самих учредителей. На учредителей добровольно возлагается подготовка необходимых для ре¬гистрации и деятельности юридического ли¬ца документов, осуществление необходимой подготовительной работы.

Если в роли учредителей выступают юри¬дические лица, то их регистрация должна быть осуществлена в установленном законо¬дательством порядке, финансовое положе¬ние должно быть признано стабильным, они должны исправно выполнять свои обязатель¬ства перед всеми бюджетами: федеральным, местными, субъектов РФ. Учредители акцио¬нерного общества получают учредительскую прибыль в виде разницы между суммой, по¬лученной от продажи акций данного об¬щества, и капиталом, который они фактиче¬ски вложили в эту организацию. Прибыль учредителя возникает либо за счет продажи акций выше их номинальной стоимости, ли¬бо за счет увеличения объема продаж сверх установленного акционерного капитала.

УЧРЕДИТЕЛЬ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО ФОНДА — лицо, поручающее управление своим имуществом специальному фонду (фонду доверительного управления). Функ¬ционирование фонда связано с правом дове¬ренного лица (доверительного собственника) управлять имуществом, передаваемым под его ведение, в интересах третьих лиц (бене¬фициаров фонда).

Различают траст-бизнес операции кредит¬но-финансовых учреждений, специализи¬рующихся траст-компаний по управлению имуществом или денежными средствами, выполнению услуг в интересах клиентов.

УЧРЕЖДЕНИЕ — это функционально организованная структура, построенная в соответствии с направлениями и целями деятельности. Выполняет управленческие, властные или иные функции. Различают два основных типа учреждений:

1) орган, выполняющий функции власти (го¬сударственный, региональный, местный);
2) орган, выполняющий непроизводственную деятельность хозяйственного, социально-бытового или культурного характера без выполнения управленческих функций.

Учреждение представляет собой тип орга¬низационной структуры, построенной в со¬ответствии с видами выполняемых работ и состоящий из определенного штата служа¬щих и администрации. Учреждения различа¬ются по профилю (научные, детские и др.), по масштабам деятельности (центральные, мест¬ные, региональные), по численности рабо¬тающих (крупные, средние, мелкие), по ста¬тусу (постоянные, временные, выборные).

УЧРЕЖДЕНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАН¬НОЕ ДЕПОЗИТНОЕ — кредитное учреж¬дение, банк, имеющие лицензию Централь¬ного Банка для осуществления депозитных операций. Данные операции включают в себя привлечение денежных средств в виде вкла¬дов и размещение этих вкладов, т. е. креди¬тование денежных средств за счет получен¬ных депозитов. Эти операции представляют основной вид операций большинства ком¬мерческих инвестиционных банков.

УЩЕРБ — в гражданском праве — раз¬новидность убытков, расходов, реально про¬изведенных к моменту предъявления исков о возмещении убытков или тех, которые еще будут произведены для восстановления на¬рушенного права, а также убытки, вызван¬ные утратой или повреждением имущества, утратой денег, недополученная выгода. Это вред, наносимый деятельностью, действиями одного хозяйствующего субъекта природе, окружающей среде, людям.

УЩЕРБ ИМУЩЕСТВЕННЫЙ -— потеря имущества, принадлежащего юридическим лицам и гражданам, которая осуществляется в результате причинения вреда владельцам или вследствие несоблюдения условий взя¬тых по отношению к ним обязательств.

Различают движимое, перемещаемое иму¬щество и недвижимое имущество в виде зем¬ли и прикрепленных к ней объектов. Имуще¬ственный ущерб определяется на основании имущественного ценза — показателя, харак¬теризующего количество имущества (в нату¬ральном или денежном выражении), принад¬лежащего данному лицу. Если имущество собственника было застраховано, то страхо¬вая фирма выплачивает страховое возмеще¬ние по страхованию имущества вследствие наступления страхового случая.

УЩЕРБ МОРАЛЬНЫЙ — вид ущерба в виде ущемления прав, оскорбления чести и достоинства, подрыва репутации, причи¬ненных противоправными действиями дру¬гих лиц. При данном ущербе устанавливают¬ся компенсационные выплаты — денежные суммы, призванные компенсировать ранее понесенные моральные страдания.

Ф

ФАБРИКА — предприятие промышлен¬ности, использующее машины. Заменила предприятия с использованием только руч¬ного труда. В России издавна так назывались предприятия легкой и пищевой промышлен¬ности. Возникла в Англии в XIX в. Сначала механизировали процесс хлопкопрядения. Поскольку пряжи стало больше, срочно по¬требовался механический ткацкий станок, который был изобретен в 1785 г. Э. Картрай-том. Более 30 лет шло внедрение в производ¬ство нового станка, который заменял до 40 ткачей. Поначалу его цена была слишком высока, к тому же ткачи, труд которых он за¬менил, сопротивлялись новшеству.

ФАВОРИТ (франц. *favori, favorite;* от лат. *favor* — «благосклонность») — корпорация, фирма, имеющая по сравнению с конкурен¬тами больше возможностей на получение прибыли.

ФАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА — фазы, выделяющиеся в экономике в резуль¬тате циклической динамики. Экономический цикл — чередующиеся подъемы и спады уровней экономической активности в тече¬ние определенного периода.

Различают следующие фазы:

1) пик — временной период, в течение кото¬рого реальный выпуск достигает максиму¬ма. Обнаруживаются признаки перелома в динамике совокупной деловой активно¬сти, которые вызываются опережающими индикаторами рыночной конъюнктуры: рабочая неделя сокращается, замедляется рост заказов на товары длительного поль¬зования и чистый прирост основного ка¬питала, динамике индекса курсов акций становится свойственна нестабильность, на ряде рынков начинают падать цены, по¬скольку обостряются противоречия между производством и потреблением;
2) кризис (сокращение), в течение которого наблюдается снижение реального объема производства. Кризис (спад) начинается с процессов, когда предложение товаров и услуг становится большим, чем плате¬жеспособный спрос на них. Растут товар¬ные запасы. Показателем рыночной конъ¬юнктуры на Западе можно считать соотношение величины товарных запасов и объема продаж в течение месяца. Если он равен 1,7 в обрабатывающей промы¬шленности 1,2 — в оптовой торговле и 1,4 — в розничной торговле, то налицо кризис перепроизводства;
3) дно («подошва») — точка, в которой реальный выпуск опускается до своего минимума; достигается низшая точка спа¬да, когда производство и занятость пони¬жаются и застывают на минимальном уровне. К концу кризиса «излишние» то¬вары постепенно рассасываются ввиду со¬кращения производства, происходящего потребления, уничтожения ряда товаров, а также сбыта их за границу и т. п.;
4) подъем — период, в течение которого растет реальный валовый национальный продукт. Темпы роста ВНП стабилизиру¬ются на высоком уровне вследствие нара¬стания потребительского, инвестиционного и государственного спроса. Достигаемый со временем пик цикла отличается всеоб-

щей занятостью, работой производства на полную мощность.

ФАЙФО (от англ. *FIFO, first-in-first-out* — «первым принят») — метод бухгалтерского учета товарно-материальных запасов по цене первой поступившей или изготовленной партии. В основе метода ФАЙФО (п. 18 ПБУ 5/98) лежит принцип, согласно которому при использовании или продаже материально-производственных затрат (МПЗ) из общей стоимости вычитается стоимость запасов, поступивших на предприятие раньше всех остальных. Это значит, что израсходованные или проданные единицы МПЗ оцениваются по себестоимости тех единиц, которые раньше всех остальных поступили на предприятие, дольше всего находились в составе его МПЗ. При использовании ФАЙФО не ставится задача сопоставить затраты и доходы от приобретения и реализации каждой конкретной единицы МПЗ. Многие виды МПЗ состоят из взаимозаменяемых товаров. Однако зачастую эти товары вне зависимости от срока поступления перемешиваются на складе предприятия, что затрудняет отслеживание движения каждой отдельной единицы МПЗ. При использовании метода ФАЙФО МПЗ делятся на группы в зависимости от величины стоимости единицы конкретного запаса. Метод ФАЙФО применяют и при непрерывном, и при периодическом учете.

Пример. На начало месяца остаток составляет 250 единиц ценой 20 руб., всего на сумму 5000 руб. Поступило за месяц — первая партия из 80 единиц по 23 руб. на сумму 1840 руб. и вторая партия из 100 единиц по 25 руб. на сумму 2500 руб., общая сумма 9340 руб. Остаток на конец месяца составил 190 единиц, т. е. 10 единиц по 20 руб. на сумму 200 руб., 80 единиц по 23 руб. на сумму 1840 руб., 100 единиц по 25 руб. на сумму 2500 руб., на общую сумму 4540 руб. Расход запасов в количестве 240 единиц оценивается суммой 9340 руб. - 4540 руб. = 4800 руб.

ФАКСИМИЛЕ (от лат. *simile* — «делай подобное») — печать, клише, которая дает возможность воспроизводить собственноручную подпись лица, подписывающего множество документов. Факсимиле приравнивается к собственноручной подписи. Как правило, факсимильные документы обладают юридической силой.

ФАКТОР (от англ. *factor* — «агент, посредник»): 1) один из основных ресурсов производственной деятельности предприятия и экономики в целом (земля, труд, капитал, предпринимательство); движущая сила экономических, производственных процессов, оказывающая влияние на результат производственной, экономической деятельности; 2) так называются консигнаторы в Англии, так же они назывались в США до того, как основное место их посреднической деятельности заняло кредитование клиентов — факторинг. По договорному праву Великобритании — агент, которому поручена продажа товара. Он в отличие от брокера владеет товарами, обладает полномочиями на их продажу от собственного имени, а также имеет право усмотрения относительно условий продажи. Он может сбивать их на обычных условиях кредитования, получать цену, а также освобождать покупателя от обязательств. Таким образом, фактор наделен более широкими полномочиями, чем агенты других категорий.

ФАКТОР ПРЕДЛОЖЕНИЯ — увеличение наличного количества ресурса, повышение его качества или расширение технических знаний, технологических возможностей, новшеств, создающие возможность производства большего объема товаров и услуг, способствующие повышению их предложения.

ФАКТОР РАСПРЕДЕЛЕНИЯ — способность экономики перераспределять ресурсы с целью достижения величины экономического роста, которую позволяет обеспечить, получить фактор предложения.

ФАКТОР СПРОСА — повышение уровня совокупного спроса, обусловливающее экономический рост в масштабе всего хозяйства страны.

ФАКТОР ФИКСИРОВАННЫЙ — ресурс или фактор, количество которого фирмой изменено быть не может. В краткосрочном периоде несколько факторов фиксированы, чего не существует в долгосрочном периоде.

ФАКТОР-ФИРМА — компания, специализирующаяся на операциях факторинга. Факторинговая компания, покупая у продавца дебиторскую задолженность, берет на себя все риски и ответственность за возврат денег. Также связана с риском продажа задолженности факторинговой компании, потому что данная компания будет работать непосредственно с потребителями продавца, что, возможно, вызовет их противодействие или создаст впечатление, будто продавец находится в затруднительном финансовом положении. Членами международной организации «International Factors Group» являются все фактор-компании в Европе, поэтому они имеют право применить правовые санкции в любом государстве посредством членов данной организации, представителей данной страны. Фактор-фирма занимается сбором информации о финансовом состоянии предприятий, к которым также относятся фирмы, находящиеся на территории других государств и занимающиеся сбытовой статистикой, в том числе ведет дебиторский учет своих клиентов.

ФАКТОРИНГ (англ. *factoring om factor* — «агент, посредник») — вид финансовых услуг, которые оказывают мелким и средним фирмам (клиентам) коммерческие банки, либо их дочерние фактор-фирмы. Суть услуг состоит в том, что фактор-фирма получает у клиента право на востребование долгов и частично оплачивает своим клиентам требования к их должникам, т. е. возвращает долги размером от 70 до 90% долга до срока их оплаты должником. Оставшаяся часть долга с вычетом процентов возвращается клиентам после того, как должник погасит весь долг. Следовательно, клиент фактор-фирмы получает возможность скорее возвратить долги, фактор-фирме он выплачивает за это определенный процент. Смысл факторинга в том, что клиент передает свое право получения долга от должника фактор-фирме. Факторинг начал практиковаться в XVI—XVII вв. как операция торговых посредников, а впоследствии приобрел форму кредитования. В современной России факторинг не так распространен, как на Западе, поскольку он связан с повышенным риском, поэтому некоторые поставщики встречают непонимание со стороны покупателей при подписании уведомлений, ибо банк представляется им как «люди на бронемобиле и с автоматами». Кроме того, многие банки не имеют достаточного количества свободных ресурсов для осуществления операций этого вида. Схема факторинга удобна и для поставщика, и для покупателя. Подтверждением является то, что российские операторы факторингового рынка успешно взаимодействуют с весьма известными торговыми организациями, такими как ГУМ, ЦУМ, ТЦ «Рамстор», ООО «Фелма» (сеть универсамов «Копейка»), а также другими крупными универмагами и супермаркетами.

Факторинговая компания имеет кредитный отдел и проводит кредитные операции по счетам.

При помощи факторинга фирма часто избегает расходов, связанных с поддержанием кредитного отдела и инкассированием средств.

ФАКТОРИНГ КОНВЕНЦИОННЫЙ (ОТКРЫТЫЙ) (англ. *disclosed factoring)* — универсальная система финансового обслуживания клиентов, которая включает в себя бухгалтерский учет, расчеты с поставщиками и покупателями, представительство, страховое кредитование и т. д. У клиента остается только производственная функция. Эта система позволяет предприятию сократить издержки производства. Однако при этом появляется риск почти полной зависимости клиента от факторинговой фирмы, поскольку подобные отношения приводят к полному осведомлению о делах клиентов фирмы, а также возможному подчинению их своему влиянию и контролю.

Такое обслуживание обычно сочетается с «дисконтированием фактур». Это значит, что банк приобретает у своего клиента прав* на получение денег от покупателя и сразу же зачисляет на его счет примерно 80% стоимости отгрузки, а остальную сумму — в определенный срок независимо от получения денег от дебитора. Это своего рода кредит под отгруженные товары, за которые клиент платит определенный процент.

ФАКТОРИНГ КОНФИДЕНЦИАЛЬНЫЙ (ЗАКРЫТЫЙ) — факторинг, который ограничивается учетом фактур, счетов клиента к своим должникам, а также получением кредита в счет грядущей оплаты должником своего долга. При закрытом факторинге продавец не желает объяснять причины, которые побудили его воспользоваться услугами фактора. Дебитора не изве-

щают о существовании договора факторинго¬вого обслуживания, и он продолжает пере¬числять средства поставщику, который индоссирует их в пользу фактора. Возмож¬ность применения закрытого факторинга в современных российских условиях огра¬ничена, поскольку приводит к резкому уве¬личению рисков фактора. П. 1, ст. 830, гл. 43 ГК РФ гласит: «Должник обязан произвести платеж финансовому агенту при условии, что он получил от клиента либо от финансо¬вого агента письменное уведомление об уступке денежного требования данному фи¬нансовому агенту и в уведомлении опреде¬лено подлежащее исполнению денежное требование, а также указан финансовый агент, которому должен быть произведен платеж».

ФАКТОРИЯ — 1) так называют большое торговое поселение, расположенное в других странах, имеющее склады для ввозимых и вывозимых товаров; 2) одна из первых форм кооперирования, которая возникла в экономически слаборазвитых странах; 3) разъездная экспедиция, которая организо¬вывается с коммерческими целями.

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА -- ре¬сурсы, используемые в производстве. От них в большой степени зависит количество выпу¬скаемой продукции. Такими факторами яв¬ляются: труд, земля, капитал, предпринима¬тельская активность (предпринимательские способности).

Факторы производства могут быть:

1) постоянными — это такие факторы, кото¬рые используются фирмой в одном и том же количестве в течение определенного периода времени, т. е. их количество не меняется с изменением объема выпуска;
2) переменными — факторы, которые ис¬пользуются фирмой в разных количествах в течение конкретного периода времени, т. е. их количество изменяется, а поэтому изменяется и объем продукции, выпуска¬емой фирмой.

ФАКТОРЫ СОВОКУПНОГО СПРО¬СА делятся на ценовые и неценовые.

Ценовые факторы отражают убывающий характер зависимости совокупного спроса от роста цен. Существуют следующие виды ценовых факторов:

1) эффект процентной ставки. В том случае, когда в обществе денежная масса остается постоянной, рост цен способен привести к увеличению процентной ставки;
2) эффект богатства (или эффект реальных кассовых остатков). Действие данного фактора находится в тесной связи с поку¬пательной способностью денег. Рост цен приводит к снижению покупательной способности денег. Иными словами, на ту же сумму потребитель приобретает сравнительно меньший объем произве¬денного, вследствие этого реальный ВНП снижается. Понижение уровня цен приводит к увеличению совокупного спроса;
3) эффект импортных закупок. Смысл заклю¬чается в соотношении между уровнем цен на зарубежные товары и уровнем цен на отечественную продукцию. Существуют три варианта этого соотношения.

Неценовые факторы — факторы, не свя¬занные с изменением уровня цен, но способ¬ные сильно влиять на изменение совокупно¬го спроса.

Виды неценовых факторов

1. Изменение потребительских расходов, не связанное с изменением цен. Увеличение размера реального дохода или потребитель¬ские прогнозы по увеличению размера дохо¬да способны поднять совокупный спрос.

2. Инвестиционные расходы бизнеса. Рост инвестиционных расходов бизнеса повыша¬ет совокупный спрос, и, наоборот, сокраще¬ние этих расходов совокупный спрос сни¬жает.

3. Государственные расходы, от данного фактора напрямую зависит совокупный спрос на закупку готовых товаров и услуг.

4. Чистый экспорт, в него включают доход зарубежных стран (прямая зависимость) и курсы иностранных валют (также прямая зависимость).

ФАКТОРЫ СПРОСА НЕЦЕНОВЫЕ - то, что влияет на государственные расходы, потребительские расходы домашних хо¬зяйств, чистый экспорт, инвестиционные расходы фирм: благосостояние потребите¬лей, их ожидания, процентные ставки, нало¬ги, колебания валютных курсов, субсидии и льготные кредиты инвесторам, условия на внешних рынках и т. д. Изменение нецено¬вых факторов отражается на графике сдви¬гом кривой AD. Например, увеличение пред¬ложения денег и вследствие этого рост платежеспособного спроса в экономике отра¬зится сдвигом кривой AD вправо (рис. 99).

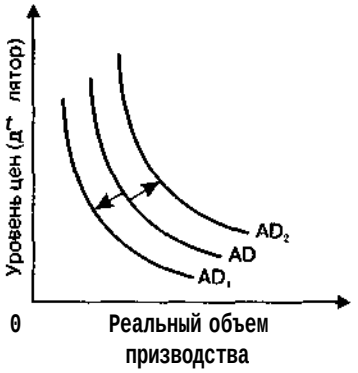


Рис. 99. Смещение кривой AD под влиянием неценовых факторов

Повышение налогового бремени ведет к снижению совокупного спроса и кривую AD перемещает влево. Рост государствен¬ных расходов так же, как и инфляционные ожидания населения, ведут к правосторонне¬му смещению кривой AD.

ФАКТОРЫ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНО¬СТИ СПРОСА:

1. Заменяемость. Чем больше хороших за¬менителей конкретного продукта предлагает¬ся потребителю, тем более гибким оказывает¬ся на него спрос. На чисто конкурентном рынке, где существует большое количество идеальных заменителей продуктов, кривая спроса на продукты отдельного продавца будет совершенно эластичной. Если кто-то из конкурирующих продавцов пшеницы или кукурузы повысит цену, покупатели пере¬ориентируются на легкодоступные идеальные заменители, которые предложат его сопер¬ники.

2. Удельный вес в доходе потребителя. Чем значительнее место, которое занимает продукт в бюджете потребителя, тем выше будет эластичность спроса на него, 10%-ное повышение цен на карандаши или жеватель¬ную резинку составит всего несколько цен¬тов и существенно не изменит спрос на эту продукцию. Однако 10%-ный рост цен на ав¬томашины или жилые дома составит, ска¬жем, 1,5 тыс. или, соответственно, 15 тыс. долларов. Подобный рост цен оттолкнет многих покупателей, так как эта сумма со¬ставит большую долю годового дохода мно¬жества семей. Как следствие, такую продук¬цию будут покупать гораздо меньше.

3. Предметы роскоши и предметы не¬обходимости. Спрос на предметы необходи¬мости, как правило, неэластичен; напротив, спрос на предметы роскоши эластичен. Хлеб и электроэнергия жизненно необходимы. Рост цен не приведет к большому сокраще¬нию потребления хлеба или электричества для бытовых нужд.

4. Фактор времени. Как правило, спрос на продукт тем эластичнее, чем длиннее отре¬зок времени для принятия решений. Одна из причин такой закономерности в том, что многие потребители — люди привычки. В том случае, если цена на продукт растет, необходимо время, чтобы потребители наш¬ли другие продукты и адаптировались к ним. Другое объяснение такой закономерности связано с долговечностью продукта.

ФАКТУРА (от лат. *factura* — «обработка, строение») — товарный документ. Он пред¬ставляет собой счет, который выписывает продавец на имя покупателя. Документ со¬держит сведения о виде, количестве и цене проданного товара.

ФАКТУРА КОНСУЛЬСКАЯ — счет, ко¬торый выписывается продавцом товара и заверяется консульским учреждением госу¬дарства, на территорию которого товар на¬правляется. Документ подготавливается экс¬портером в своей стране и представляется для утверждения (с уплатой консульского сбора) в дипломатическое представитель¬ство страны-импортера. Документ затем ис¬пользуется импортером в связи с ввозом товара, указанного в счете. Оформляют в слу¬чае, если нужно специальное подтверждение (легализация) страны-импортера на соответ¬ствие импортному лицензированию, а также для упрощения таможенных процедур или для сбора средств, необходимых на содержа¬ние местных консульств. Если требование о выдаче импортером легализованных кон¬сульских фактур в странах, где это принято (чаще в странах Латинской Америки), не бу¬дет выполнено, возможны осложнения при

таможенной очистке товаров или импортеру грозит крупный штраф.

ФАКТУРА ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ — разновидность коммерческого счета, смета. Включает такие же элементы, что и счет-фактура, но не содержит требования об уплате конкретной суммы. Выписывается поставщиком на товар, который еще не продан или не отгружен, чтобы покупатель мог выполнить все нужные процедуры. Применяется при экспортно-импортных операциях.

ФАЛЬСИФИКАЦИЯ — ?) подделка товаров, продуктов; 2) искажение фактов, событий; 3) уменьшение количества благородного металла, содержащегося в стандартной денежной единице.

ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ — фиктивная запись в бухгалтерских счетах фирмы, которая делается ее служащим, чтобы скрыть факт хищения у фирмы товаров или денежных средств.

ФАЛЬШИВОМОНЕТНИЧЕСТВО — изготовление и сбыт фальшивых банковских билетов Центрального банка Российской Федерации, металлической монеты, государственных ценных бумаг или других ценных бумаг в российской либо иностранной валюте.

Влечет за собой лишение свободы на срок от пяти до восьми лет, со штрафом в размере до 1 млн руб. или в размере заработной платы либо иного дохода осужденного за период до пяти лет или без такового.

Те же деяния в крупном размере влекут за собой наказание в виде лишения свободы на срок от семи до двенадцати лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей либо в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до пяти лет или без такового.

Те же деяния, совершенные организованной группой, влекут за собой наказание в виде лишения свободы на срок от восьми до пятнадцати лет со штрафом в размере до 1 млн руб. или в размере заработной платы либо иного дохода осужденного за период до пяти лет либо без такового.

ФАС (англ. *fas (free alongside ship)* — торговый термин. Одно из франко-условий поставки в коммерческих операциях. Буквально означает «свободно вдоль борта судна». Согласно этому условию продавец считается исполнившим свои обязанности, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах. После этого все расходы и риски гибели или повреждения товара несет покупатель. Как и при условии франко-завод, покупатель производит очистку товара от экспортных пошлин и таможенных формальностей — этим отличается от условия ФОБ, при котором эта операция считается обязанностью продавца. Условие ФАС действует только в случае перевозки морским или речным транспортом.

ФАСТИНГ — 1) мероприятия, направленные на формирование спроса и стимулирование сбыта, с адресной ориентировкой на агентов, покупателей и торговцев в розницу; 2) товары, быстро раскупаемые в розничной торговле: стандартный ассортимент продуктов или, например, бестселлеры, популярные CD-диски.

ФЕДЕРАЛИЗМ — 1. Одна из двух форм территориальной организации государства со сложной, союзной структурой. Субъекты федерации обычно имеют учредительную власть, ограниченный суверенитет, включая право принятия собственной конституции; компетенция между федерацией и ее субъектами разграничивается союзной конституцией. Несмотря на то что каждый субъект федерации имеет свою правовую и судебную систему, существует единое федеративное (союзное) гражданство и гражданство союзных единиц. Объединения государств на принципах федерализма существовали в Древнем мире и в Средние века. Однако по существу федерализм — явление новой истории.

Принципы федерализма вытекают из философии естественного права и теории конституционализма (парламентаризма, представительной демократии) с формированием гражданского общества и образованием института нации как сограждан населения разных этнических групп, которые объединены данной государственностью.

С 1992 г. федерализм — одна из основ конституционного строя РФ, основополагающий принцип государственно-территориального устройства РФ, за счет которого обеспечивается единство страны, децентрализация государственной власти, основанная на разграничении предметов ведения и полномочий между РФ и ее субъектами, а также равноправие и самоопределение народов в составе федерации.

Также федерализм — политическое движение за федеративное устройство.

ФЕДЕРАЛИЗМ БЮДЖЕТНЫЙ — распределение денежных доходов и расходов страны между федеральным бюджетом, бюджетами субъектов федерации и муниципальными бюджетами, учитывая источники поступлений средств и расходов для удовлетворения потребностей федерального, субфедерального и муниципального уровней.

Федерализм бюджетный — это многоуровневая бюджетная система государства. Каждый из уровней государственной власти имеет собственный бюджет и действует в пределах бюджетных полномочий.

Этот термин применяется не только в отношении государств с федеративным устройством, но и в отношении унитарных государств, так как характеризует в основном экономический аспект межбюджетных отношений. Бюджетный федерализм в странах с федеративным устройством обладает своей спецификой и представляет собой форму функционирования бюджетной системы, которая основывается на соблюдении таких принципов, как:

1) равноправие всех членов федерации в их финансовых взаимоотношениях с центром. При конкретных условиях возможен выбор того или иного типа взаимоотношений членов федерации с центральным бюджетом при соблюдении законодательно определенных режимов таких отношений;
2) разграничение сфер деятельности и ответственности между федеративным центром и членами федерации. Иными словами, фактическое разграничение сфер финансирования расходов за счет бюджетов того или иного уровня, при этом допускается законодательно устанавливаемое как наличие, так и отсутствие права финансировать определенные расходы вне пределов компетенции того или иного уровня власти;
3) самостоятельность бюджетов различных уровней, которая предполагает, что каждый из них обладает самостоятельными источниками финансирования и правом самостоятельно принимать решения о целесообразности использования бюджетных средств.

Основу бюджетного федерализма составляет конституционное разграничение полномочий либо предметов ведения между федерацией или центром и ее субъектами. Разграничение может носить как форму определения сферы компетенции одного из уровней и сфер совместного ведения (как это имеет место в Конституции РФ), так и закрепления тех или иных сфер за соответствующим уровнем правительства.

ФЕДЕРАЛИЗМ ФИСКАЛЬНЫЙ — принцип разделения в финансовой сфере полномочий между федеральными и региональными властями, который базируется на приоритете федерации.

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА ЗАНЯТОСТИ — единая федеральная система органов и учреждений, деятельность которой направлена на:

1) выявление состояния занятости населения, прогноз развития, информирование о ситуации на рынке труда;
2) разработку и реализацию федеральных, территориальных (республиканских, краевых, областных, окружных, районных, городских) и иных программ, куда включены мероприятия по содействию занятости населения, в том числе программы содействия занятости граждан, которым грозит увольнение, а также граждан, которые особо нуждаются в социальной защите и испытывают сложности в поиске работы;
3) помощь гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям в подборе нужных работников;
4) организацию профессиональной ориентации, если это необходимо, а также профессиональной учебы, переподготовки и повышения квалификации безработных граждан;
5) социальные выплаты гражданам, признанным безработными в установленном порядке, в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Органы службы занятости совместно с органами государственной власти России-

ской Федерации и государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления проводят разработку и реализацию государственной политики в деле содействия занятости населения.

Услуги по содействию занятости граждан оказываются органами службы занятости бесплатно.

Деятельность Федеральной государственной службы занятости возглавляет и организует федеральный орган исполнительной власти, который занимается вопросами занятости населения.

Территориальные органы службы занятости не входят в число структурных подразделений соответствующих органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления.

На территориях субъектов Российской Федерации, городских, сельских поселений и на других территориях органы службы занятости соотносят свою работу с работой соответствующих органов исполнительной власти, а также органов местного самоуправления в пределах их компетенции.

ФЕОДАЛИЗМ — общественный строй с сословно-юридическим неравенством, закрепленным правом. Термин «феодализм» возник перед Французской революцией в конце XVIII в. и имел значение «Старый порядок» (абсолютная монархия, господство дворянства). В марксизме феодализм определяется как социально-экономическая формация, которая предшествует капитализму. В современной исторической науке феодализм рассматривается как социальная система, которая существовала только в Западной и Центральной Европе в эпоху Средневековья, хотя отдельные черты феодализма можно обнаружить и в других регионах мира, и в разные эпохи. В основе феодализма лежат межличностные отношения, например подданного и сюзерена, вассала и сеньора, крестьянина и крупного земельного собственника. Феодализм предполагает сословно-юридическое неравенство и рыцарскую военную организацию. Христианство, которое определяло характер средневековой культуры, стало идеологической и нравственной основой феодализма. Феодализм формировался в V—IX вв., в период после завоевания варварами Римской империи. Период его расцвета приходился на XII—XII вв., когда экономически и политически укреплялись города, появлялись сословно-представительные собрания (французские Генеральные штаты, английский Парламент и т. д.). Сословная монархия должна была считаться с интересами не только знати, но и прочих сословий. Шло противостояние папства и мирской монархии, это создавало некоторые возможности для утверждения личной свободы, которая постепенно подрывала сословно-иерархический строй феодализма. Развитая городская экономика подточила натурально-хозяйственные основы господства аристократии, а свободомыслие привело к тому, что ересь переросла в Реформацию XVI в. Протестантизм имел новую этику и систему ценностей и поэтому способствовал развитию предпринимательской деятельности капиталистического типа. Происшедшие в XVI—XVIII вв. революции привели к закату эпохи феодализма.

ФЕРМЕР — собственник сельскохозяйственного предприятия, фермы, производитель сельхозпродукции и сельскохозяйственных услуг. В сельской местности фермеры являются главной движущей силой экономики.

ФИАСКО (ПРОВАЛЫ) ГОСУДАРСТВА — случаи, когда государство не может обеспечить эффективное распределение и рациональное использование национальных ресурсов.

Обычно к провалам государства относят:

1) ограниченность информации, нужной для принятия решений. Подобно тому, как на рынке может существовать асимметричная информация, так и правительственные решения могут приниматься зачастую при искаженной статистике, отсутствии правильного учета, который позволил бы принять более верное решение. К тому же существование мощных групп со своими интересами, активного лобби, сильного бюрократического аппарата способствует значительной подтасовке имеющейся информации;
2) несовершенство политического процесса. Основные моменты: рациональное неведение, поиск политической ренты, логроллинг, лоббизм, манипулирование голосами из-за несовершенства регламента, политико-экономический цикл и т. д.;
3) ограниченность контроля над бюрократией. Быстрый рост государственного аппарата вызывает все новые проблемы в данной области;
4) неспособность государства целиком предусмотреть и проконтролировать как ближайшие, так и отдаленные результаты принятых им решений. Проблема состоит в том, что экономические агенты зачастую реагируют совсем не так, как полагало правительство. Их деяния оказывают влияние на смысл и ориентированность предпринятых правительством операций (либо законов, которые были одобрены законодательным собранием), сильно изменяя их. Акции, которые осуществляются государством, вливаясь в общую структуру, нередко приводят к результатам, весьма далеким от изначальных целей. Следовательно, итоговые результаты действий государства зависят не только от него самого.

ФИАСКО РЫНКА — в данном случае рыночная координация не способна обеспечить эффективного применения ресурсов. Иначе говоря, саморегулирующаяся рыночная система не дает предполагаемых действительными потребностями общества ответов на вопросы:, что, каким образом производить и на кого ориентировать данное производство.

Существует несколько факторов возникновения фиаско рынка.

1. Внешние эффекты. Включают в себя неспособность рынка передавать информацию о редкости в ценовой форме. Если цены отражают альтернативную стоимость производства товаров и услуг, рынок будет успешно функционировать. Иначе производители не будут осуществлять предложение данного товара или услуги на рынке. Тем не менее бывают ситуации, когда влияние действий производителей (либо потребителей) оказывается на третьих лиц, т. е. людей, которые не являются в данной сделке ни покупателями, ни продавцами.

2. Общественные блага. Обычно товары и услуги обладают двумя общими свойствами:

1) свойством исключения (при этом лицо, которое осуществляет предложение, может принять решение о предложении данного товара одним людям и об отказе в нем другим);
2) свойством соперничества (при использовании единицы товара одним лицом автоматически ограничивается возможность использования данного товара иными лицами).

Тем не менее существует группа товаров, не обладающих вышеназванными свойствами. Это так называемые общественные блага. Поскольку они не обладают свойством исключения, их предоставление одному лицу без одновременного представления другим невозможно. Поскольку они не обладают свойством соперничества, за предоставлением их одному лицу следует их предоставление другим без каких бы то ни было дополнительных затрат. В качестве типичного примера общественных благ можно привести национальную оборону. В случае, если некая группа людей сделала взнос в оборону страны, остальные не будут платить за то, чем можно пользоваться бесплатно (проблема так называемых зайцев). Соответственно, национальная оборона останется без финансирования.

3. Недостаточная конкуренция. В случае проявления пагубных внешних эффектов фиаско рынка происходит по причине падения цен ниже альтернативных стоимостей. При недостаточной конкуренции фиаско рынка может произойти по причине непомерного роста цен. Например, монополия. Она изначально предполагает недостаточную конкуренцию и в связи с этим завышает цены, обращая внимание на проданную цену, а не на количество проданного товара. Здесь весьма вероятно неоправданное использование ограниченных факторов производства, вплоть до их истощения.

4. Гиперинфляция. При высоком уровне инфляции (так называемой гиперинфляции) крайне затрудняется прогнозирование хода экономического развития. Фиаско рынка наступает по причине потери рыночных ориентиров экономическими структурами (домохозяйствами и фирмами). Циклическая безработица имеет те же последствия.

ФИГУРА (от лат. *figura* — «внешний вид, образ») — 1) внешнее очертание, вид, форма предмета; 2) очертание человеческого тела, телосложение; 3) положение, позиция, которая принимается при выполнении чего-либо

в движении (например, в танце, фехтовании и пр.); часть танца; 4) скульптурное, живописное или графическое изображение человека, а также животного; 5) словесный оборот, стилистический прием (см. *Стилистические фигуры);* 6) фигура музыкально-риторическая (музыкальная риторика -*- раздел об украшении), имевшая широкое распространение в эпоху барокко; 7) в шахматах — название всех фигур, за исключением пешек; в городках — конкретные композиции из пяти городков; в игральных картах — название старших карт (например короля, дамы, валета); 8) биржевой жаргон: имеет значение общего целого числа в обозначении котировки курса покупателя и продавца, например в случае, если котировка курса покупателя — 121—126, а продавца 121—130, то «фигура» — 121.

ФИГУРА ПРОДОЛЖЕНИЯ — это фигура, которая свидетельствует о продолжении предшествующего тренда и относит наблюдаемые процессы к группе корректирующих. Она имеет смысл лишь при наличии четко выраженного предыдущего тренда. При появлении фигур продолжения наблюдается значительное падение объемов, подтверждающее их коррекционную природу, поскольку интерес рынка двигаться в противоположном тренду направлении, как правило, не подтверждается объемами, и, наоборот, рост объемов после значительного снижения цены говорит о продолжении основного тренда.

ФИГУРА РАЗВОРОТНАЯ (англ. *reversal patterns)* — это фигура, которая свидетельствует о глобальном изменении тренда. Она имеет смысл лишь при наличии четко выраженного предыдущего тренда. При временной коррекции основного тренда обычно возникают фигуры продолжения. В противоположность им фигуры на графиках, подтверждающие сохранение тренда торгуемой валюты, называются фигурами продолжения.

Наиболее важными фигурами разворота тренда являются:

1)«голова и плечи» и «обратные голова и плечи»;
2) «двойная вершина» и «двойное дно»;
3) «тройная вершина» и «тройное дно».

ФИДУЦИАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ (англ. *fiduciary relationship)* — это отношения, которые основаны на доверии между доверительным собственником и бенефициаром, страховщиком и страхователем и т. п. Данные отношения предусматривают то, что сторона, облеченная доверием, должна использовать свои возможности по максимуму по отношению к другой стороне, не извлекая при этом тайной прибыли и т. д.

ФИЗИОКРАТЫ (от греч. — «власть природы») — французские экономисты XVIII в., предводители классической буржуазной политической экономии. Данное направление возникло и развивалось в период перехода от феодализма к капитализму, когда во Франции широко начал развиваться мануфактурный капитализм. Ф. Кэне — основоположник физиократизма, глава этой школы, заложил ее основы и разработал ее теоретическую и политическую программу. Его последователем стал А. Тюрго — видный французский государственный деятель второй половины XVIII в. Пропагандистами идей физиократизма были Д. де Немур, Д'Аламбер, В. Мирабо, Г. Летрои и др. Так появилась школа физиократов, или экономистов (так их называли в то время).

Представители данного направления основывались в своих убеждениях на определяющей роли земли и сельскохозяйственного производства в экономике. Значимость физиократов в буржуазной политической экономии заключалась в том, что они заложили основы для дальнейшего научного анализа капиталистической системы производства, перенеся исследование из сферы обращения, которую изучали меркантилисты, в сферу производства.

ФИЗИЧЕСКИЙ ИЗНОС (англ. *physical depreciation)* — это материальное изнашивание элементов, входящих в основные фонды. Сюда же входит и постепенная утрата данными элементами потребительской стоимости в процессе производства и под влиянием естественных сил природы. Вышеназванная утрата по мере физического износа частями переносится на производимый продукт. К видам физического износа относятся: механический износ, деформация и разрушение сооружений, коррозия металлов и т. п. Важным условием снижения физического износа является своевременный текущий и капитальный ремонт орудий труда. Физический износ является неустранимым в случае, если проведение капитального ремонта представляется экономически невыгодным.

ФИКСАЦИЯ (от лат. *fixus* — «прочный, закрепленный, фиксирование») — 1) закрепление чего-либо в определенном положении, закрепление в письменном виде сведений, мыслей; 2) сосредоточение на чем-либо, например фиксация внимания.

ФИКСАЦИЯ ЦЕНЫ — это поддержание цен на товары и ценные бумаги на заданном уровне. Фиксированная цена устанавливается продавцом при заключении сделки о продаже им товаров за определенный срок и покупателем — при заключении сделки о покупке им товаров за определенный срок.

ФИКСИНГ (от англ. *fix* — «укреплять, устанавливать») — это цена либо ценовая котировка товара, которая устанавливается на бирже в данный момент времени.

ФИКТИВНЫЙ КАПИТАЛ (англ. *fictitious capital)* — это капитал, представленный в ценных бумагах (акциях, облигациях и др.), который дает право их владельцам систематически присваивать себе часть прибавочной стоимости в форме дивидендов или процентов. Название данного капитала связано с тем, что он искажает реальные экономические отношения, создавая иллюзию образования ценными бумагами действительного капитала и принесения ими дохода без связи с воспроизводством. Фиктивный капитал связан с действительным и ссудным капиталом, так как отдельные виды ценных бумаг представляют собой реальный капитал, но как экономическая категория он от них отличается. Фиктивный капитал не функционирует в процессе воспроизводства (отсюда название) в отличие от действительного капитала. По величине он прямо пропорционален доходу от ценных бумаг и обратно пропорционален уровню средней нормы процента в стране. Учредительская прибыль — это разница между фиктивным и действительным капиталом.

ФИКЦИЯ (от англ. *fiction* — «вымышленный») — это пункт договора, контракта, который был создан искусственно путем догматического обоснования известных хозяйственных правил. Он иногда требуется с точки зрения формальности, но не всегда исполняется в связи с невозможностью его проверки, например по части гарантий либо авторских прав.

Юридическая фикция — это заведомо ложное положение, которое применяется для оформления правоотношения и не может по тем или иным причинам возникнуть в силу юридического факта, например признание пропавшего без вести гражданина умершим.

ФИЛИАЛ (от *лат. filialis* — «сыновний») — это часть предприятия, банка, которая представляет собой дочернее самостоятельное общество, не являющееся юридическим лицом. Это отделение существует и действует в другом месте, но сохраняет тесные связи с материнским предприятием, поскольку зависит от него экономически. В соответствии с гражданским законодательством РФ, филиал — это обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне его местонахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства. Создавшее филиал юридическое лицо наделяет его имуществом и утверждает положения, на основании которых филиал действует, а также назначает руководителей, действующих на основании его доверенности. В учредительных документах создавшего филиал юридического лица все они должны быть указаны.

ФИЛЬЕРА — это особый вексель, который выдается продавцом, держателю коего предлагается принять товар, который был доставлен и продан ему на определенных условиях по определенной цене. Фильера используется в роли средства окончательного расчета в срочных сделках. Держатель фильеры — владелец договора — при этом зависит от выручки, которая будет получена при реализации товара, будет ли он для него выгодным или убыточным, в отличие от держателя простого векселя, который является просто владельцем долгового требования на определенную сумму. Эмитент фильеры

(продавец товара) отдает вексель фильеристу (держателю фильеры, представляющему интересы покупателя), который производит окончательный расчет по сделке. В случае перепродажи товара третьему лицу вексель тоже передается третьему лицу. Подобный переход векселя именуется отсылкой. Покупатель, передавая фильеристу полную стоимость товара в виде суммы, которую фильерист должен сам передать первому продавцу, гасит фильеру.

ФИНАНСИРОВАНИЕ — это предоставление необходимых финансовых ресурсов хозяйству страны, предпринимателей, регионов, граждан, а также обеспечение экономических программ и разнообразных видов экономической деятельности. Осуществление финансирования производится из внутренних собственных и внешних источников в форме ассигнований из бюджетных средств, взносов других лиц, кредитов, иностранных инвестиций.

ФИНАНСИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЕ — это предоставление предприятиям и организациям финансовых ресурсов из государственного бюджета в безвозвратном порядке на обусловленные цели: капитальное строительство, озеленение города, подготовку кадров, НИОКР и т. д. Бюджетное финансирование — это необходимое средство для развития и поддержки науки, культуры, социальной сферы обслуживания, образования и т. д., а также отдельных предприятий, регионов, отраслей. При рыночной экономике в этом плане на первое место выступает самофинансирование.

ФИНАНСИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ — это финансирование из бюджетных средств предприятий, которые функционируют на коммерческих началах. Осуществление данного вида финансирования частично может проходить на условиях возвратности и платности.

Это относится, во-первых, к затратам, финансирование которых на подобных условиях может происходить в пределах ассигнований, которые утверждены по бюджету на соответствующий год, а во-вторых, — к специфическим мероприятиям, которые в составе финансируемых расходов выделяются особо.

К последним относятся:

1) мероприятия по завозу продукции в районы Крайнего Севера и приравненные к ним регионы, где срок завоза ограничен;
2) затраты, связанные с формированием федеральных продовольственных фондов;
3) некоторые расходы, направленные на финансирование государственных инвестиционных программ;
4) мероприятия по обеспечению машиностроительной продукцией агропромышленного комплекса на условиях долгосрочной аренды (лизинга);
5) меры, направленные на оказание краткосрочного финансового содействия предприятиям, которые осуществляют структурную перестройку производства и экспортируют изделия обрабатывающей промышленности и т. п.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЕНЧУРНОЕ — финансирование, сопряженное с повышенным риском. При этом обычно финансируются новая техника, различные новоизобретенные технологии, освоение новых форм производства.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЕ — это фонды, которые получаются фирмой либо в результате эмиссии акций (так называемый акционерный капитал), либо в результате займа (так называемое заемное финансирование или облигации) с целью финансирования своей деятельности.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕЕ — это фонды, которые выделяются из чистой прибыли с целью финансирования какой-либо деятельности.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВТОРОГО ЭТАПА — это дополнительный вид финансирования, внесение учредителями уже созданной новой компании второй доли уставного капитала.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕФИЦИТНОЕ — это государственное финансирование экономики, которое превышает бюджетные возможности. Это способ государственного регулирования экономики, осуществляемый при помощи намеренного значительного превышения расходов государства над доходами. Следствие этого — бюджетный дефицит.

Понятие дефицитного финансирования входит также в так называемую кейнсианскую модель государственного регулирования экономики, автор которой — Дж. М. Кейнс, английский экономист.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПУТЕМ ПОЛУЧЕНИЯ ЗАЙМОВ — это любое соглашение, по которому фирма принимает финансовые средства для инвестиций, обязуясь вернуть в будущем эти средства с процентом, кредитор же при этом не получает никаких прав на собственность фирмы. В качестве примера подобной формы прямого финансирования можно привести продажу облигаций, т. е. сертификатов, которые представляют собой обязательства по выплате долга с процентом в течение установленного количества лет и по заранее принятому графику.

ФИНАНСИРОВАНИЕ СМЕТНО-БЮДЖЕТНОЕ — в сфере финансового права данный термин обозначает выдачу денежных средств на условиях общих принципов финансирования, безвозвратности и безвозмездности. Но при этом существуют и особые принципы:

1) отпуск средств из бюджета с целью обеспечения деятельности учреждений и организаций согласно их подчиненности;
2) отпуск средств для осуществления программ и планов по экономическому и социальному развитию, разработанных на каждый бюджетный год в соответствии с мерой их выполнения;
3) планирование и финансирование на основе экономических нормативов, которые научно обоснованы с использованием технических норм или на конкурсной основе при выборе приоритетных направлений, таких как наука и научные исследования, и на основе контрактного выполнения с соблюдением режима экономии. На сметно-бюджетном финансировании находятся учреждения социальной сферы, образовательные учреждения, учреждения охраны здоровья и физической культуры, учреждения культуры.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА — это совокупность законов, норм и правил, которые регулируют финансовую деятельность и финансовые отношения государства. К ним относятся денежная система, система финансовых учреждений и т. п.

Принято различать следующие элементы, или звенья, финансовой системы:

1) государственный бюджет, а также бюджеты регионов и местные бюджеты, в совокупности представляющие собой бюджетную систему;
2) внебюджетные фонды;
3) государственный кредит;
4) финансы различных предприятий и организаций.

Нередко в качестве отдельного звена выделяют и финансы страхового рынка, которые имеют свою специфику и отличия от финансов предприятий.

К централизованным финансам относятся первые три звена финансовой системы. Они служат целям макроэкономического регулирования; четвертое звено, финансы предприятий являются инструментом микроэкономики.

ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА (ФПГ) — это совокупность юридических лиц, которые действуют как основное и дочерние общества или полностью или частично объединили свои материальные и нематериальные активы (система участия) на условиях договора о создании ФПГ для технологической или экономической интеграции с целью реализации инвестиционных и иных проектов и программ по увеличению конкурентоспособности и расширению рынков сбыта товаров и услуг, увеличению эффективности производства, созданию новых рабочих вакансий.

Участниками финансово-промышленной группы являются юридические лица, которые подписали договор об ее создании.

В состав ФПГ могут входить организации коммерческого и некоммерческого характера, иностранные в том числе, кроме религиозных и общественных организаций (объединений). Участие более чем в одной финансово-промышленной группе не допускается.

В финансово-промышленную группу обязательно должны входить организации, которые действуют в сфере производства товаров и услуг, банки или другие кредитные организации.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут входить в состав финансово-промышленной группы на условиях, которые определяются собственником их имущества.

Дочерние предприятия могут быть участниками финансово-промышленной группы лишь вместе с основным обществом (унитарным предприятием-учредителем).

Участниками финансово-промышленной группы также могут являться страховые организации, инвестиционные институты, негосударственные фонды, их участие при этом обусловлено их ролью, связанной с обеспечением инвестиционного процесса в ФПГ.

ФИНАНСОВЫЕ КОМПАНИИ (ДОМА) (англ. *financial company, finance houses)* — кредитно-финансовые учреждения, которые занимаются кредитованием отдельных отраслей, а также предоставлением разных видов кредитов, проведением различных финансовых операций. Наибольшее распространение получили в США, Канаде, Великобритании. Подразделяются на три вида.

1. Финансовые компании, в спектр деятельности которых входит кредитование продаж товаров длительного пользования в рассрочку. Данные компании скупают у розничных торговцев и дилеров обязательства потребителей со скидкой (обычно до 10%), чем отличаются от фирм, которые предоставляют потребительский кредит.

2. Финансовые компании, которые обслуживают систему коммерческого кредита. Промышленные фирмы предоставляют его друг другу при отгрузке товаров.

3. Финансовые компании, которые предоставляют под высокий процент мелкие ссуды индивидуальным заемщикам. Основными источниками ресурсов финансовых компаний являются срочные, обычно трех- и шестимесячные, депозиты.

ФИНАНСЫ (франц. *finance,* от лат. *financia* — «наличность, доход») — экономический термин, который означает денежные средства, финансовые ресурсы в их создании и движении, распределении и перераспределении, а также использовании и экономические отношения, в которые входят взаимные расчеты между хозяйствующими субъектами; оборот денежных средств, денежные обращения, использование денег.

Финансы — это отношения по:

1) формированию и использованию централизованных фондов государства;
2) распоряжению ресурсами (общественными благами), их распределению и перераспределению путем использования государственного бюджета, территориальных бюджетов и внебюджетных фондов;
3) образованию и перераспределению фондов предприятий.

Функции финансов:

1)распределительная;
2) контрольная;
3) регулирующая.

Финансы имеют тесную связь с кредитом, который образует основу для расширенного воспроизводства и более быстрого накопления богатства. С помощью кредитных отношений частично обеспечивается распределительная функция финансов, а также направляются денежные и товарные потоки. Грамотное функционирование финансов зависит от денежного обращения и кредита: чем сильнее развиты денежная и кредитная системы, тем эффективнее идет процесс накопления и перераспределения общественного богатства.

ФИНАНСЫ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ (ПУБЛИЧНЫЕ) — это система денежных отношений по поводу формирования и использования фондов, необходимых государству для выполнения своих функций. Это группа денежных отношений, которые возникают вне производственной сферы в силу существования государства как органа управления. Они возникают посредством изъятия части вновь образованной стоимости, создают денежные фонды, нужные для деятельности общегосударственного органа управления, и являются частью денежного хозяйства страны в целом. В советское время, когда общегосударственная собственность превалировала, термины «финансы» и «государственные финансы» означали одну и ту же группу отношений. В настоящее время государственные финансы становятся неотъемлемым звеном экономики и серьезно влияют на весь воспроизводственный процесс.

Данной категории присущи три признака, действующие только в совокупности. Это:

1) всегда денежные отношения;
2) денежные отношения, вызванные фактором наличия государства как органа управления;
3) отношения перераспределения уже распределенного совокупного продукта общества.

ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНЫЕ — термин, определяющий совокупность международных финансовых ресурсов в их динамике. Увеличение роста масштабов и специализации производства, мировой торговли, развитие международных потоков капитала, межграничное движение товаров, услуг и людей способствуют развитию международных финансов, формированию мировых финансовых рынков, международных финансовых корпораций, делают более сложными межгосударственные финансовые отношения, а также другие аспекты международной финансовой деятельности.

Международные финансы отражают состояние и развитие международной денежной системы, которая постоянно меняется, международных финансовых рынков и финансовых корпораций, состояние и изменение платежных балансов различных стран, международной банковской и инвестиционной деятельности. В мировой системе финансов основными участниками считаются банки, многонациональные корпорации, портфельные инвесторы и международные официальные заемщики. Мировые финансовые операции являются действенной силой, которая оказывает заметное воздействие на финансовые системы разных стран и, взаимодействуя с мировой экономической средой, становится мощным инструментом, который влияет на интеграцию экономических и финансовых рынков стран и регионов.

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ, УЧРЕЖДЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ исключительно важны в структуре финансовой системы, так как именно они являются основой финансовой системы. Государственный бюджет и финансы фондов собирают и перераспределяют громадные ресурсы, но все же они меньше финансов предприятий. Бюджеты государства и фондов на девять десятых формируются *за счет части средств предприятий.* Финансы предприятия определяются как фонды ресурсов, которые собираются хозяйствующим субъектом и впоследствии направляются государству, работникам, инвесторам (акционерам), контрагентам (сюда входят и участники страхового рынка).

В условиях рыночной экономики основными инструментами регулирования экономических процессов становятся стоимостные категории, среди которых важное место занимают финансы.

Финансы выражают собой часть денежных отношений, возникающих по поводу распределения стоимости валового национального продукта путем формирования и использования финансовых ресурсов для удовлетворения общественных потребностей.

Устойчивость финансов, их наличие и стабильность характеризуют благосостояние государства, субъектов предпринимательской деятельности граждан.

Финансовые отношения — часть денежных отношений, возникают лишь при реальном движении денежных средств.

ФИРМА (от *НТ.firma* — «подпись») — название предприятия, компании, хозяйственного общества или коммерческой организации. Существуют следующие разновидности фирм:

1) аффилированная — это близкая, родственная фирма, которая присоединяется к сравнительно более крупной материнской компании в виде дочерней фирмы, филиала;
2) брокерская — это посредническая фирма, которая преследует коммерческие цели и работает по поручению и за счет клиентов;
3) венчурная — это мелкая или средняя инвестиционная фирма, которая занимается финансированием научных исследований, а также инженерных разработок;
4) инвестиционная — занимается инвестированием и операциями с ценными бумагами;
5) инжиниринговая — предоставляет инженерно-консультационные услуги.

В круг обязанностей инновационной фирмы входит отработка новых современных технологий на основе результатов научно-исследовательских работ фирмы, которая становится ее совладельцем. Сфера деятельности консалтинговой фирмы — консультации в различных областях. Производственная фирма занимается изготовлением определенной продукции.

ФИРМА АГЕНТСКАЯ — фирма, которая действует от имени и за счет принципала. Согласуясь с условиями договора, фирма заключает сделки от его имени и за его счет или становится посредником при заключении сделок. Наиболее характерным является представительство на долгий срок и тесный контакт с принципалом.

Юридически фирма всегда сохраняет полную независимость.

По географическому расположению агентские фирмы делятся на агентов в стране принципала (экспортный агент, агент-резидент) и агентов в зарубежном государстве (заграничный сбытовой агент, заграничный закупочный агент).

ФИРМА АФФИЛИРОВАННАЯ — компания, где есть пакет акций меньше контрольного, либо одна из двух компаний, которые являются дочерними компаниями третьей. Такая компания способна выступать в качестве филиала либо представительства основной материнской компании. При этом основная компания принимает участие в управлении делами аффилированной фирмы на базе соответствующего договора.

Аффилированная компания нередко создается, когда бизнес переносится в удаленный от основной компании регион, например при создании транснациональных корпораций.

ФИРМА БРОКЕРСКАЯ — объединение нескольких брокеров, брокерское представительство биржи или банка, брокерская ассоциация, образованные для обоюдного оказания посреднических услуг в биржевых операциях. В соответствии с законодательством страны брокеры фирмы могут иметь право приобретать товар от своего имени и становиться его собственником или же не иметь его. У брокерской фирмы, как правило, существует специализация на определенной группе товаров.

В брокерской фирме могут храниться сертификаты акций инвесторов (клиентов). В этом случае она делает все для обеспечения их сохранности, проводя необходимые процедуры. Фирма получает дивиденды на акции клиента, процент на его облигации, проводит информационное обслуживание инвестора в части фирм, акции которых имеются у инвестора.

ФИРМА ВЕНЧУРНАЯ (от англ. *venture company от venture* — «рискованное предприятие») — средняя или мелкая инвестиционная фирма, которая активно занимается НИОКР, осуществляет прорывы в технической и технологической области, а также внедряет в производство научные и инженерно-конструкторские идеи. Финансово-кредитные операции (венчурные операции), которые проводят такие фирмы, отличаются степенью риска.

ФИРМА ИНВЕСТИЦИОННАЯ — разновидность кредитно-финансового учреждения, деятельность которого заключается в привлечении временно свободных денежных средств мелких и средних инвесторов, для чего выпускаются собственные ценные бумаги, а мобилизованные средства размещаются в ценные бумаги иных юридических лиц для получения прибыли. Доходы, которые получает инвестиционная компания в виде дивидендов и процентов, распределяются среди акционеров (пайщиков), а прибыль, полученная за счет увеличения стоимости капитала, зачисляется в резервный фонд.

Инвестиционные компании существуют трех основных видов:

1) закрытого типа;
2) открытого типа;
3) взаимные фонды.

Как и инвестиционные банки, инвестиционные компании занимают промежуточное положение между заемщиком и индивидуальным инвестором. Но отличие заключается в том, что инвестиционные компании полностью выражают интересы последнего. Инвестиционные компании не контролируют деятельность корпораций.

Фирма венчурная в России — компания, занимающаяся организацией выпуска ценных бумаг и выдачей гарантий по их размещению в пользу третьих лиц. В круг ее деятельности входят вложение средств в ценные бумаги, а также купля-продажа ценных бумаг от своего имени и за свой счет, сюда входит котировка ценных бумаг (объявление на конкретные ценные бумаги цены продавца и цены покупателя, по которым инвестиционная компания дает обязательство их продавать и покупать).

Инвестиционная компания имеет право создавать свои ресурсы без использования средств населения, а лишь за счет собственных (средств учредителей и эмиссии собственных ценных бумаг, реализация которых осуществляется лишь юридическим лицам).

Инвестиционная компания по соглашению с эмитентом имеет право выступать в качестве гаранта и организатора выпуска ценных бумаг. При этом в ее обязательства входит выкуп за свой счет:

1) всего выпуска ценных бумаг по фиксированной цене для будущей перепродажи их сторонним инвесторам;
2) недоразмещенной ими части ценных бумаг.

ФИРМА ИНВЕСТИЦИОННАЯ — это кредитно-финансовый институт, аккумулирующий денежные средства от частных инвесторов посредством эмиссии своих собственных ценных бумаг (обязательств) и помещающий эти ценные бумаги в акции и облигации предприятий, находящихся за рубежом и в своей стране. Инвестиционные фирмы в отличие от холдинговых компаний, не контролируют деятельность корпораций. Инвестиционные фирмы можно разделить на две основные группы в зависимости от вида формирования пассивных фондов:

1) фирмы закрытого типа, имеющие фиксированный акционерный капитал. Акции таких фирм котируются на рынке и не могут быть погашены вплоть до ликвидации компании;
2) фирмы открытого типа, имеющие постоянно изменяющийся капитал, поскольку их акции находятся в свободной продаже, сами компании осуществляют их покупку по ценам, которые соответствуют на данный момент рыночной стоимости активов инвестиционных фирм. Инвестиционные фирмы играют на рынке капиталов роль инвесторов. Они находятся в промежуточном положении между заемщиком и индивидуальным инвестором, тем самым являя свое сходство с инвестиционными банками, но в отличие от них они представляют интересы инвестора.

ФИРМА ИНЖИНИРИНГОВАЯ — это компания, имеющая своей специализацией предоставление инжиниринговых услуг. Подобные компании имеют статус формально независимых, могут оказывать услуги в нескольких областях сразу и имеют право привлекать к работе различные подрядные фирмы, т. е. поставщиков оборудования.

ФИРМА ИННОВАЦИОННАЯ — это фирма, занимающаяся созданием и использованием интеллектуального продукта. Способствует реализации новых оригинальных идей в форме готовых изделий на рынке (организует экспертизы, внедряет в производство и тиражирует различные изобретения, промышленные образцы, научно-технические разработки, ноу-хау, научные произведения, открытия, товарные знаки, проводит исследования научно-исследовательского, опытно-конструкторского, проектного, маркетингового характера для создания моделей новых технологий и техники); также ведет работу с патентами и лицензиями.

ФИРМА КОМИССИОННАЯ — это торговый дом, который заключает сделки между иностранными покупателями и местными продавцами от своего имени или имени продавца, т. е. выступает в качестве посредника.

В Великобритании — это вид экспортного дома, который занимается удовлетворением потребностей иностранных покупателей, выступая в качестве конторы вышеназванных покупателей. Фирма занимается размещением заказов у британского экспортера, при этом фактически являясь покупателем с его точки зрения.

Преимущества для экспортера заключаются в следующем:

1) заключает контракт, который выполняется в его стране;
2) получает платежи немедленно и в национальной валюте;
3) фирма нередко является кредитором покупателя, гарантируя при этом платежи;
4) облегчается отправка товара и подготовка документации;
5) фирма консультирует касательно конъюнктуры зарубежных рынков;
6) оказывается помощь в поиске иностранных агентов.

Преимущества для покупателя заключаются в следующем:

1) доступна гибкая схема кредитования;
2) комиссионная фирма обеспечивает разумный уровень цен;
3) предоставляется информация о местных условиях торговли;
4) комиссионная фирма гарантирует немедленную поставку товара;
5) осуществляется контроль за отгрузкой, страхованием товара;
6) обеспечивается разумный уровень платы за фрахт.

ФИРМА КОНКУРЕНТНАЯ — это фирма, которая может функционировать лишь

в условиях совершенной конкуренции. Назначает цену на собственную продукцию, которая равна предельным издержкам: $pc = MC$. Фирма же, функционирующая в условиях монополии, устанавливает цену на собственные товары выше предельных издержек: $pv = MC(1 + s)$, где 5 — надбавка к издержкам, которая может составлять 10, 20 или 30%. Выбор величины надбавки почти неразрывно связан с эластичностью.

Основные направления конкурентной деятельности фирмы.

1. Конкуренция за завоевание позиций на рынках сырья для снабжения производства материальными ресурсами, современными технологиями и техникой, высококвалифицированными специалистами для организации более высокой, нежели у конкурирующих предприятий, производительности труда. Конкурентами на сырьевых рынках являются преимущественно фирмы-производители аналогичных изделий, которые используют в своем производстве аналогичные технологии, трудовые и материальные ресурсы.

2. Конкуренция в области сбыта товаров или услуг на рынке.

3. Конкуренция между покупателями на сбытовых рынках.

ФИРМА КОНСАЛТИНГОВАЯ — это фирма, занимающаяся консалтингом. Данная фирма оказывает услуги, связанные с исследованием и прогнозированием рынков, поиском способов выхода из кризисных ситуаций, занимается оценкой эффективности проектов, стоимости объектов, разрабатывает маркетинговые программы, создает и преобразовывает различные организационные структуры и т. п.

ФИРМА ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ I. В коммерции — это лицо либо организация, которые стоят между производителем и потребителем какого-либо товара и содействуют товарообороту. В роли посредника могут выступать дилеры, маклеры, агенты, брокеры, коммивояжеры и т. п. Посредничество является одной из форм предпринимательства. Посредническая фирма — это один из видов консультационных фирм, функционирующих при рыночной экономике. Посредническая фирма имеет большое значение в рационализации хозяйственных связей и ускорении оборачиваемости ресурсов. Посредническая фирма:

1) выполняет заказы предприятий, связанные с установлением устойчивых кооперированных связей с партнерами и созданием совместных предприятий на территории страны и за границей;
2) налаживает материально-техническое снабжение, поставку сырья, оборудования, неликвидов и т. п., а также сбыт готовой продукции;
3) оказывает финансово-кредитные услуги;
4) занимается подбором специалистов различного профиля для производственно-хозяйственных организаций;
5) устанавливает контакты фирм с проектно-конструкторскими, научно-исследовательскими и внедренческими организациями, занимающимися разработкой и реализацией различных инноваций.

Посредническая фирма за установление контактов получает вознаграждение, которое равно проценту от размера заключаемой сделки или от премии, полученной в результате сделки.

2. В юриспруденции — это лицо либо организация, которые оказывают содействие в сфере заключения и исполнения контрактов между продавцом и покупателем.

ФИРМА ПРАЙС-ТЕЙКЕР (англ. *price-taker)* — фирма, безоговорочно принимающая рыночные цены, не имея над ними контроля, при продаже собственной продукции. Прайс-тейкер не проводит собственной ценовой политики. Монополист выбирает такую комбинацию «цена — количество», которая приносит максимальную прибыль. Поэтому такую форму еще называют «искателем цены» (price-searcher).

ФИРМА ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ — фирма, которая непосредственным образом используя в качестве факторов орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей продажи потребителям, покупателям, торговым организациям. Следовательно, в данной форме предпринимательства функция производства является определяющей.

Деятельность фирмы, связанная с непосредственным производством товаров, может носить:

1) традиционалистский характер (традиционалистское предпринимательство);
2) инновационный характер (инновационная предпринимательская деятельность).

Отсюда следует, что производственная фирма имеет своей целью поставку на рынок и производство традиционных либо инновационных товаров. Но инновационный процесс (например идеи организации производства или изменение характеристик производимой продукции) — неотъемлемая часть предпринимательской деятельности.

ФИРМА РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ — это в известном смысле средняя фирма; фирма, которая располагает какой-то долей внешней и внутренней экономии различных видов соответственно общему масштабу функционирования данной фирмы в той или иной отрасли.

Основные свойства репрезентативной фирмы.

1. Ее возраст достаточно большой, следовательно, у данной фирмы налажена система деловых связей, определен круг потребителей.

2. Ее успехи за счет консервативности решений и обычного доступа к получению внешней и внутренней экономии средние.

Что же касается рабочей силы, то никаких выдающихся способностей у персонала подобной фирмы нет. Принятие решений происходит на основе приобретенного за время работы опыта и здравого смысла.

ФИРМА РИЕЛТОРСКАЯ — фирма, обладающая лицензией на право осуществления риелторской деятельности, выданной в соответствии с настоящим законом, и осуществляющая такую деятельность. Данная фирма действует на условиях договора либо доверенности, заключенных с заинтересованным лицом, действуя при этом в его интересах и за его счет, совершая от его или от своего имени гражданско-правовые сделки с жилыми и нежилыми помещениями, земельными участками, строениями и правами на них.

Участниками риелторской деятельности признаются, с одной стороны, риелторские фирмы, т. е. юридические лица, чья деятельность регулируется ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.08.2001, № 128ФЗ, а с другой — потребители их услуг (клиенты).

ФИРМА ТОРГОВАЯ — это фирма, которая выступает в качестве коммерсанта, занимается продажей потребителю готовых товаров, которые были приобретены им у прочих лиц. Прибыль в этом случае формируется при продаже товара по завышенным в сравнении с приобретением ценам. Вести речь о спекуляции можно лишь при перепродаже с нарушением правил торговли.

ФИРМА ФИНАНСОВАЯ — это кредитно-финансовое учреждение, которое имеет своей специализацией кредитование и проведение финансовых операций, привлекая для этого финансовые ресурсы физических и юридических лиц. Финансовые фирмы менее надежны в сравнении с банками, но приносят более высокие проценты по вкладам. Финансовые фирмы нельзя назвать банковскими учреждениями, поскольку данные фирмы не удовлетворяют ряд требований, таких как: величина уставного фонда; круг проводимых операций; уровень регулирования деятельности со стороны государства — финансовые фирмы не обязаны соблюдать порядок резервирования средств на счетах центральных банков и нормативы ликвидности и устойчивости. Основные функции финансовой фирмы: предоставление потребительского, инвестиционного, коммерческого кредита, ссуд индивидуальным заемщикам. Имеют место финансовые фирмы:

1) осуществляющие кредитование продаж потребительских товаров длительного пользования в рассрочку. Данные фирмы приобретают у различных торговцев обязательства потребителей со скидкой;
2) обслуживающие систему коммерческого кредита, предоставляемого промышленными компаниями друг другу при отгрузке товаров;
3) работающие с индивидуальными заемщиками, предоставляя им мелкие ссуды.

В законодательстве РФ нет термина «финансовая фирма».

ФИРМА ХОЛДИНГОВАЯ — это корпорация или акционерное общество, которые управляют либо контролируют действия одной или нескольких юридически независимых компаний при помощи контрольного па-

кета акций, под которым понимается участие в капитале предприятия в любом виде, обеспечивающее абсолютное право принимать или отклонять те или иные решения как на общем собрании его участников, так и в органах управления. Государственный комитет РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур и территориальные органы принимают решения о наличии контрольного пакета акций, при этом учитываются конкретные особенности структуры капитала и учредительных документов. Формой создания подобных фирм является акционерное общество открытого типа. В случае, если холдинговая фирма является дочерним предприятием иной компании, она не владеет собственным производственным потенциалом и не имеет права осуществлять производственную деятельность. Холдинговые фирмы зачастую используются с целью проведения единой политики, ускорения процесса диверсификации и контроля над соблюдением интересов больших корпораций.

ФИРМЕННОЕ НАИМЕНОВАНИЕ (англ. *trade name)* — это некое название либо имя (так называемая фирма), под которым предприниматель осуществляет свою производственную или торговую деятельность. Помогает идентифицировать коммерсанта, индивидуализировать его деятельность как внутри страны, так и за рубежом. В связи с этим фирменное наименование применяется в рекламе, в товарных знаках и т. д. Кроме этого, это обязательный с юридической точки зрения элемент на бланках коммерческой корреспонденции, в тексте сделок и т. д. Являясь элементом промышленной собственности, фирменное наименование имеет некую экономическую ценность, величина которой зависит от репутации предпринимателя на рынке.

«Фирма» может содержать имена и фамилии («Давидов»), в ней может содержаться информация о характере деятельности предприятия, («КамАз») либо быть произвольной, вымышленной («Бору»).

ФИФО — 1) это способ бухгалтерского учета запасов продукции, при котором последняя фиксируется в денежном выражении в соответствии со стоимостью первой поступившей товарной партии; 2) это способ расчета процентов, который заключается в ведении расчета, опираясь на предположение об изъятии всей первой суммы, которая была вложена. Применяется в случае досрочного изъятия части вклада из банка.

ФИШЕР ИРВИНГ (Fisher Irving) (1867—1947) — американский экономист.

Краткая биография

Родился в Согертисе (штат Нью-Йорк) в 1867 г. В 1888 г. окончил Йельский университет, в 1891 г. получил степень доктора философии, затем учился в Берлине и Париже. С 1892 г. преподавал математику в Йельском университете, с 1898 г. — профессор политической экономии, с 1935 г. — заслуженный

И. Фишер

профессор в отставке университета. В 1896—1910 гг. был редактором журнала «Йель ривью». И. Фишер разрабатывал теорию денег, результаты его трудов в сфере определения и использования индексов весьма значительны, среди прочих можно назвать уравнение обмена и концепцию компенсированного доллара. Из его трудов можно назвать следующие: «Математические исследования по теории стоимости и цен» *(«Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices»,* 1892); «Природа капитала и дохода» *(«The Nature of Capital and Income»,* 1906); «Покупательная способность денег» *(«The Purchasing Power of Money»,* 1911); «Стабилизация доллара» *(«Stabilizing the Dollar»,* 1920); «Построение индексов» *(«The Making of Index Numbers»,* 1922); «Теория процента» *(«The Theory of Interest»,* 1930); «Экономические взлеты и кризисы» *(«Booms and Depressions»,* 1932) и «100-процентные деньги» *(«100% Money»,* 1935). Кроме научной деятельности, И. Фишер занимался бизнесом, долгое время возглавляя компанию «Ремингтон рэнд». Фишер вошел в число основателей Международного эконометрического общества (1931). Умер И. Фишер в Нью-Хейвене (штат Коннектикут) 29 апреля 1947 г.

ФЛАГ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ — является одним из основных официальных государственных символов, отличительный знак государства, его эмблема, символ его суверенитета. Может отражать общественно-политический и государственный строй данного государства. В конституции либо специальном законе содержится описание государственного флага. Государственный флаг являет собой одноцветное либо многоцветное полотнище с какой-либо эмблемой, например государственным гербом, или без таковых. В соответствии со ст. 70 Конституции РФ описание государственного флага и порядок официального использования устанавливаются федеральным конституционным законом. В отсутствие вышеназванного закона официальным в Российской Федерации является исторический национальный флаг России, который был принят постановлением Верховного Совета РСФСР от 22 августа 1991 г. На данный момент, согласно Указу Президента РФ и утвержденному им Положению о Государственном флаге РФ от 11 декабря 1993 г., государственный флаг РФ представляет собой прямоугольное полотнище из трех равновеликих горизонтально расположенных полос: верхней — белого, средней — синего и нижней — красного цвета. Отношение ширины флага к его длине — 2 : 3 . Положением устанавливаются также случаи и места поднятия государственного флага РФ.

ФЛАТ — 1) применительно к бирже данный термин расшифровывается как «без калькуляции процентов», т. е. курс акций уже включает в себя проценты; 2) применительно к торговым сделкам данный термин обозначает «как есть» (англ. *as is),* употребляется без дополнительной расшифровки; чаще всего применяется к компьютерным программам либо дешевым товарам; 3) применительно к рынку — невыгодный, нулевой, без дохода.

ФЛИППЕР — это лицо, которое совершает краткосрочные финансовые сделки, продавая акции сразу после их покупки.

ФЛОРИН (от лат. *fios, floris,* франц. *fleur* — «цветок»): 1) золотая монета с изображением лилии во Флоренции в XIII—XVI вв.; золотые монеты различного достоинства во Франции в XIII—XIV вв.; 2) серебряная монета Флоренции XII—XIII вв., а также Англии с 1849 г., равная с 1971 г. двум шиллингам десяти пенсам; 3) французское и итальянское наименование гульдена.

ФЛОУТ — 1) это количество акций, которыми активно торгуют на рынке. Сюда не включаются акции, которые удерживаются руководством и крупнейшими акционерами данной компании, поскольку касательно вышеназванных акций заключены соглашения, которые запрещают их продажу до того времени, когда они не будут предложены кому-нибудь другому; 2) это выписанные компанией в процессе банковского клиринга чеки и платежные поручения *(Payment float),* по которым деньги еще не были получены.

ФОБ (от англ. *FOB — free on board* — «свободно на борту») — это одно из условий, по которым осуществляется поставка товаров в системе международной торговли. По нему продавец обязуется за свой счет поставить очищенный от экспортных пошлин товар (в отличие от ФОС) на борт зафрахтованного покупателем судна в установленный заранее порт погрузки, в определенный срок. Покупатель обязан зафрахтовать за

свой счет судно и вовремя предоставить продавцу сведения об условиях, сроке и месте погрузки, а также сообщить название и время прибытия вышеназванного судна. Как только происходит фактический переход товара на борт (через поручни), риск порчи либо гибели товара переходит с продавца на покупателя. «Франко-борт». ФОБ (как и ФАС) применяется лишь к транспортировке водным транспортом (морским или речным).

ФОЛИО (от лат. *in folio* — «в лист») — 1) левая и правая страницы бухгалтерской книги, которые имеют одинаковые порядковые номера; 2) единица измерения длины листа в документах по количеству слов, например в США длина малого листа составляет сто слов.

ФОНД (от лат. *fondus* — «основание») — 1) это финансовые ресурсы, денежный капитал; 2) совокупность материальных и денежных средств, используемая для определенных целей (например фонд заработной платы, инвестиционный фонд); 3) ценные бумаги, приносящие твердый доход; 4) форма инвестиционной компании; 5) некоммерческая организация, не имеющая членства, которая была учреждена физическими и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов. Данная организация преследует общественно полезные цели: благотворительные, образовательные социальные, культурные и. т. п.

Имущество, которое было передано учредителем фонду как юридическому лицу, является собственностью данного фонда. Оно используется фондом для целей, которые определены в его уставе. В права фонда входит занятие соответствующей целям фонда предпринимательской деятельностью, которая необходима для достижения оных.

Устав фонда должен содержать:

1) наименование фонда, включающее слово «фонд»;
2) его местонахождение;
3) порядок управления деятельностью юридического лица.

Сведения о цели фонда:

1) указания об органах фонда, в том числе о попечительском совете, осуществляющем надзор за деятельностью фонда;
2) о порядке назначения должностных лиц и их освобождения;
3) о судьбе имущества фонда в случае ликвидации.

ФОНД БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ — это организация (как правило, неправительственная), которая была создана для финансирования благотворительных программ, осуществляемого за счет средств различных организаций и отдельных граждан. Распространены во многих странах начиная с конца XIX в. Законодательством благотворительным фондам предоставляются налоговые и другие льготы. Существует два основных вида благотворительных фондов: фонд, который осуществляет свои функции лишь за счет собранных либо завещанных ему средств, фонд, занимающийся и экономической деятельностью, приносящей ему значительный доход, в силу предоставленных законом прав и преимуществ. В Российской Федерации различные фонды благотворительности возникли в 1980—1990-х гг.

Законодательство о благотворительной деятельности состоит из соответствующих положений Конституции Российской Федерации, Гражданского кодекса Российской Федерации, федерального Закона № 135 Российской Федерации от 11 августа 1995 г. «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» и принятых в соответствии с ним федеральных законов и законов субъектов Российской Федерации.

ФОНД ГАРАНТИЙНЫЙ — это биржевой фонд, образующийся за счет обязательных взносов членов расчетной палаты. Размер гарантийного фонда зависит от величины данной фирмы и объема операций, ею осуществляемых. Данный фонд хранится в банке и не может быть изъят оттуда без соответствующего разрешения директоров расчетной палаты.

ФОНД ДЕНЕЖНОГО РЫНКА — финансовый посредник, который занимается куплей-продажей правительственных краткосрочных ценных бумаг и осуществляет услуги по обслуживанию чеков для своих акционеров.

ФОНД ДОВЕРИТЕЛЬНЫЙ — обязательство (по английскому праву) доверенного лица управлять имуществом, которое передается под его контроль, в интересах третьих лиц (бенефициаров фонда). В их число может входить и само это доверенное лицо, и управляющий имуществом. Следовательно, доверительный фонд не является юридическим лицом.

ФОНД ЖИЛИЩНЫЙ — совокупность всех жилых помещений различных форм собственности. Сюда входят жилые дома, специализированные дома (в том числе общежития, дома маневренного фонда, гостиницы-приюты, жилые помещения из фондов жилья для временного поселения вынужденных переселенцев и беженцев. К жилищному фонду относятся жилые помещения из фонда жилья для временного поселения граждан, которые утратили жилье в результате обращения взыскания на жилое помещение, приобретенное за счет кредита банка или иной кредитной организации или средств целевого займа, который предоставлен юридическим лицом на приобретение жилья и заложен в обеспечении возврата кредита или целевого займа. Жилищный фонд включает также специальные дома для одиноких престарелых граждан, дома-интернаты для инвалидов, ветеранов и др.), служебные жилые помещения, квартиры, иные жилые помещения в строениях, пригодных для проживания.

К жилищному фонду не относятся нежилые помещения в жилых домах, которые предназначены для бытовых, торговых и иных нужд непромышленного характера.

Жилищный фонд включает:

1) жилые дома и жилые помещения в других строениях, принадлежащих государству (государственный жилищный фонд);
2) жилые дома и жилые помещения в других строениях, которые принадлежат колхозам, а также другим кооперативным организациям, их объединениям, профсоюзным и прочим общественным организациям (общественный жилищный фонд);
3) жилые дома, принадлежащие жилищно-строительным кооперативам (фонд жилищно-строительных кооперативов);
4) жилые дома и квартиры, находящиеся в личной собственности граждан (индивидуальный жилищный фонд).

В жилищный фонд входят жилые дома, которые принадлежат государственно-колхозным и иным государственно-кооперативным объединениям, организациям и предприятиям.

ФОНД ЗАНЯТОСТИ — денежные средства государства, которые направляются на трудоустройство безработных по их специальности или переобучение (обучение другой специальности) с трудоустройством. Он создан в соответствии с Законом РФ от 19.04.1991 г. № 1032 1 «О занятости населения в Российской Федерации». Средства Фонда не включаются в состав федерального бюджета РФ, бюджетов национально-государственных и административно-территориальных образований РФ, иных фондов, а также не подлежат изъятию. Процесс образования и расходования средств определяется Положением о Государственном фонде занятости, утвержденным Верховным Советом РФ 08.06.1993 г. Федеральная часть фонда формируется за счет:

1) отчислений из фондов занятости, формируемых в республиках в составе РФ, автономной области, автономных округах, краях, областях, городах Москве и Санкт-Петербурге, в части обязательных страховых взносов работодателей и работающих граждан;
2) ассигнований из федерального бюджета РФ;
3) доходов от размещения средств федеральной части Фонда на депозитных счетах в учреждениях ЦБ РФ;
4) приобретения краткосрочных государственных ценных бумаг;
5) учредительской (соучредительской) деятельности организаций и учреждений, непосредственно способствующих функционированию службы занятости;
6) кредитных вложений предприятиям и организациям, которые по договорам проводят профессиональную подготовку и переподготовку безработных граждан с обязательным трудоустройством;
7) добровольных взносов предприятий, организаций, учреждений, общественных организаций и граждан;
8) прочих поступлений.

ФОНД ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — предназначен для развития производства. В нем концентрируются:

1) амортизационный фонд, предназначенный для простого производства основных фондов;
2) фонд накопления, образуемый за счет отчислений от прибыли и предназначенный для развития производства. Данная часть дохода используется на прирост производственных и непроизводственных основных фондов и для образования страховых запасов и резервов;
3) заемные и привлеченные источники.

Роль этого фонда состоит в том, что предприятие должно иметь возможность и обязано за счет собственной прибыли и других источников обеспечить прирост оборотных средств и финансирование капитальных вложений. Это должно всегда учитываться руководством предприятия при распределении чистой прибыли и при решении вопроса о том, какую часть ее необходимо направить на выплату дивидендов, а также на развитие производства.

ФОНД МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ (МВФ) — международная валютно-финансовая организация. Она содействует развитию международной торговли и валютного сотрудничества, устанавливает нормы регулирования валютных курсов и контролирует их соблюдение, содействует установлению многосторонней системы платежей и устранению валютных ограничений; предоставлению валютных ресурсов своим членам при валютных затруднениях, которые возникают из-за неуравновешенности платежных балансов. МВФ — это специализированное учреждение ООН; создано в 1944 г. на Международной валютно-финансовой конференции в Бреттон-Вудсе (приступил к деятельности с марта 1947 г.). В МВФ входило 49 стран. На 1995 г. членами МВФ являлись уже 179 государств, включая Россию. Основная задача МВФ — способствовать развитию международной торговли и валютного сотрудничества, устанавливать нормы регулирования валютных курсов, контролировать их соблюдение, поддерживать устойчивость валютных паритетов, вести разработки многосторонней системы платежей и содействовать устранению валютных ограничений, а также предоставлять кредитные ресурсы своим членам при валютных затруднениях, возникающих из-за неуравновешенности платежных балансов. Структура МВФ включает Совет управляющих, Временный комитет, Комитет по развитию, Исполнительный совет, директора-распорядителя. Высшим руководящим органом МВФ является Совет управляющих, состоящий из представителей стран-членов (обычно ответственного за проведение валютной политики министра или главы Центрального банка вместе с заместителем). За исключением ряда полномочий (определение условий и прием новых членов, пересмотр квот, изменение валютных паритетов и т.д.), он вправе делегировать исполнение своих задач Исполнительному совету. Раз в год управляющие встречаются на ежегодных сессиях. Временный комитет (24 члена, обычно два заседания в год) осуществляет консультации Совета управляющих по вопросам, которые связаны с текущим контролем за мировой валютной системой, а также ее приспособлением к изменяющимся условиям. Исполнительный совет отвечает за текущие дела МВФ. Семь из двадцати четырех исполнительных директоров назначаются странами с наибольшими квотами (Германией, Великобританией, Китаем, Францией, Саудовской Аравией, США и Японией), остальные директора избираются управляющими от других стран с соблюдением принципов регионального представительства. Исполнительный совет заседает несколько раз в неделю, директор-распорядитель председательствует. Директор-распорядитель выбирается Исполнительным советом (по традиции им становится представитель Европы). Он не имеет права голоса, исключение составляют те случаи, когда голоса в Исполнительном совете разделяются на две равные части. Капитал фонда создается из взносов стран-членов, для каждой страны устанавливается квота, определяющаяся экономическим потенциалом страны, а также ее ролью в мировой экономике и международной торговле. Сначала взносы в капитал делались частично в золоте (25% квоты), частично в национальной валюте. С 1 апреля 1978 г. 25% квоты выплачивается в СДР (специальных правах заимствования) или в определенных фондом валютах стран-членов.

ФОНД МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ (ИФАД) — специализированное учреждение ООН. В его цели входит мобилизация дополнительных средств для развития сельского хозяйства в развивающихся странах. Этому служат проекты и программы, которые созданы в интересах беднейшего сельского населения. На 1 января 1985 г. членами ИФАД являлись 139 государств, среди которых — развитые страны — члены ОЭСР, развивающиеся страны — члены ОПЕК и развивающиеся страны, получающие помощь от указанных стран. Россия в ИФАД не участвует. Кредитная политика фонда и критерии предоставления помощи государствам-членам предполагают, что его средства будут использоваться для осуществления проектов, имеющих целью: увеличение производства продовольствия, а также дополнительных поступлений для бедных и безземельных фермеров, расширение занятости, улучшение системы питания и распределения продовольствия. 55% первоначального капитала ИФАД составляют взносы развитых стран — членов ОЭСР, 42,5% — развивающихся стран — членов ОПЕК, 2,5% — других развивающихся стран. Сложная формула распределения голосов внутри этих категорий стран, которая зависит от размера взноса, и разное число стран, входящих в эти категории, привели к тому, что ключевые позиции в ИФАД занимают страны — члены ОЭСР и страны — члены ОПЕК. Высшим органом ИФАД является Совет управляющих, в который входят представители всех стран-членов. Исполнительным органом служит Исполнительный совет, состоящий из восемнадцати членов, Совет управляющих избирает их на три года. Он осуществляет руководство всей практической деятельностью ИФАД. Во главе исполнительных служб фонда стоит президент, он одновременно является председателем Исполнительного совета. Местонахождение ИФАД — Рим (Италия).

ФОНД НАКОПЛЕНИЯ — части совокупного общественного или валового национального продукта, направляемые:
1) на возмещение затраченных, израсходованных средств производства;
2) на капитальные вложения, инвестиции, создание запасов;
3) для удовлетворения потребностей населения и государства, для текущего потребления. С помощью подобного разделения можно видеть макроэкономическую структуру использования национального продукта страны.

Фонд накопления состоит из двух частей, которые предназначены для расширения воспроизводства, а также образования резервных фондов.

Фонд накопления не уменьшается, если предприятие использует средства для капитальных вложений, поскольку идет преобразование финансовых средств в имущество организации. В случае, если предприятие использует средства фонда на распределение прибыли между учредителями, покрытие убытков отчетного года, а также на списание затрат, которые не включены в первоначальную стоимость объектов основных средств, вводимых в эксплуатацию, размер фонда накопления уменьшается.

ФОНД ОБРАЩЕНИЯ — средства предприятий, которые функционируют в сфере обращения, часть оборотных средств. Сюда входят средства торговых, сбытовых, снабженческих предприятий, запасы готовой продукции, а также денежные суммы в кассе предприятия, которые находятся на его расчетном счете в банке и в расчетах.

ФОНД ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ — самостоятельное государственное финансово-кредитное учреждение, юридическое лицо, которое осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством РФ. Фонд проводит государственную политику в области обязательного медицинского страхования, которое представляет собой составную часть государственной социальной политики.

Территориальный Фонд разрабатывает правила обязательного медицинского страхования на определенной территории, сосредоточивает и контролирует расходование финансовых средств, которые предназначены на эти цели, создает банк данных по различным категориям плательщиков страховых взносов, проводит финансово-кредитную деятельность (предоставляет кредиты, в том числе на льготных условиях, размещает банковские депозиты, приобретает высоколиквидные государственные ценные бумаги и др.), проводит разъяснительную работу по тем вопросам, которые имеют отношение к компетенции Территориального Фонда, сотрудничает с федеральным Фондом обязательного медицинского страхования.

Руководство деятельностью территориального Фонда осуществляют правление и исполнительная дирекция (в период между заседаниями правления). Территориальный Фонд вправе образовывать городские и районные филиалы. Правление территориального Фонда состоит из представителей органов исполнительной власти, социальной защиты населения, здравоохранения, а также профсоюзов, страхователей и др. Правлением намечаются перспективные задачи, отчисления финансовых средств в Территориальный Фонд, утверждающих его годовой отчет, в том числе направления использования прибыли Территориального Фонда. Контролирует деятельность территориального фонда ревизионная комиссия, которая формируется правлением Территориального Фонда. Не реже одного раза в год проводится аудиторская проверка (внешний аудит) деятельности Территориального Фонда, результаты которой докладываются органам представительной и исполнительной власти территории. Отчет о доходах и использовании средств Территориального Фонда каждый год публикуется в средствах массовой информации.

ФОНД ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ — самостоятельное государственное некоммерческое финансово-кредитное учреждение, юридическое лицо, которое действует в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Цель Федерального Фонда обязательного медицинского страхования (ФФОМС) — обеспечение финансовой устойчивости системы обязательного медицинского страхования. Также деятельность Фонда направлена на создание условий для выравнивания объема и улучшения качества медицинской помощи, которая предоставляется гражданам на всей территории РФ.

В рамках системы обязательного медицинского страхования Федеральный Фонд осуществляет финансирование целевых программ, сбор и анализ информации о финансовых ресурсах, принимает участие в создании территориальных Фондов, изучает практику применения нормативных актов, проводит работу по подготовке кадров и международному сотрудничеству, сосредоточивает финансовые средства для финансово-кредитной деятельности, к которой относится размещение банковских депозитов, приобретение высоколиквидных государственных ценных бумаг и др.

Федеральный Фонд руководит и сотрудничает с системой территориальных Фондов обязательного медицинского страхования.

ФОНД ПАЕВОЙ (НЕДЕЛИМЫЙ) — совокупность паевых взносов членов производственного кооператива для ведения предпринимательской деятельности, а также приобретенного и созданного в процессе деятельности. Общее собрание потребительского общества устанавливает размеры, порядок формирования и использования фондов потребительского общества. Уставом потребительского общества должны определяться условия размера вступительных и паевых взносов, состав и порядок их внесения, а также ответственность за нарушение порядка внесения паевых взносов.

Уставом потребительского общества может быть установлено, что для тех граждан, которые не имеют самостоятельного заработка либо получают только государственные пособия, пенсию или стипендию, общее собрание потребительского общества вправе назначить меньший размер паевого взноса, чем для остальных пайщиков.

Пайщику, который вышел из потребительского общества или был исключен, выдается стоимость его паевого взноса, а также кооперативные выплаты в размерах, в сроки и на условиях, предусмотренных уставом потребительского общества на тот момент, когда пайщик вступал в потребительское общество.

Уставом потребительского общества может быть разрешена выдача паевого взноса в натуральной форме в тех случаях, когда паевым взносом были земельные участки или иное недвижимое имущество.

Наследникам умершего пайщика его паевой взнос и кооперативные выплаты передаются в порядке, определенном уставом потребительского общества. Указанным наследникам не передается право участия в общих собраниях потребительского общества и иные права пайщиков.

ФОНД ПАЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ — имущественный комплекс без создания юридического лица. Доверительное управление его имуществом осуществляет управляющая компания, которая имеет целью прирост имущества Паевого инвестиционного фонда. Инвесторами Паевого инвестиционного фонда могут быть физические и юридические лица и не могут государственные органы и органы местного самоуправления. Имущество Паевого инвестиционного фонда составляют переданные в доверительное управление средства инвесторов и приращенное имущество, в том числе имущественные права, которые приобрела управляющая компания в процессе доверительного управления средствами инвесторов. Создание паевого инвестиционного фонда производится путем приобретения инвесторами инвестиционных паев, которые выпускает управляющая компания. Это предполагает заключение договора доверительного управления имуществом. В соответствии с договором о доверительном управлении управляющая компания обязуется управлять имуществом Паевого инвестиционного фонда исключительно в интересах инвесторов. Паевой инвестиционный фонд может быть открытым (если управляющая компания принимает обязанность проводить по требованию инвестора выкуп инвестиционных паев, выпущенных ею, в срок, установленный правилами Паевого инвестиционного фонда, но не превышающий пятнадцати рабочих дней с даты предъявления требования) или интервальным (если управляющая компания принимает на себя обязанность проводить по требованию инвестора выкуп инвестиционных паев, выпущенных ею, в срок, установленный правилами Паевого инвестиционного фонда, но не реже одного раза в год).

ФОНД ПЕНСИОННЫЙ — крупнейший из внебюджетных социальных фондов. Он введен в действие с 1 января 1992 г. Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 г.№2122-1 «О бюджете Пенсионного фонда РФ». Бюджет Пенсионного фонда сегодня в России — второй по величине после федерального. Основной источник доходов Пенсионного фонда РФ — страховые взносы работодателей и работающих.

В доходы бюджета пенсионного, кроме обязательных взносов, поступают также:

1) средства федерального бюджета, которые направляются через Пенсионный фонд РФ на финансирование выплаты государственных пенсий и пособий;
2) средства Фонда социального страхования РФ;
3) свободные средства Государственного фонда занятости населения РФ;
4) средства, которые возмещает Государственный фонд занятости населения РФ в счет расходов на выплату досрочных пенсий безработным гражданам;
5) доходы от обслуживания счетов Пенсионного фонда РФ банками;
6) пени и финансовые санкции;
7) добровольные взносы юридических и физических лиц.

Основные цели Пенсионного фонда РФ как самостоятельного финансово-кредитного учреждения — сосредоточение страховых взносов и расходование средств Фонда в соответствии с действующим законодательством на выплату государственных пенсий (по возрасту, за выслугу лет, при потере кормильца); компенсаций пенсионерам; пенсий по инвалидности, военнослужащим, а также материальной помощи престарелым и инвалидам и пособий (на детей, одиноким матерям, инфицированным ВИЧ); пострадавшим от аварии на Чернобыльской АЭС и другие выплаты.

ФОНД ПЕНСИОННЫЙ НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ — это особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительными видами деятельности которой являются:

1) деятельность, связанная с негосударственным пенсионным обеспечением участников фонда, основанная на договорах негосударственного пенсионного обеспечения;
2) деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию в соответствии с Федеральным законом от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и договорами об обязательном пенсионном страховании;
3) деятельность в роли страховщика, связанная с профессиональным пенсионным страхованием и основанная на федеральном законе и договорах о создании профессиональных пенсионных систем.

Деятельность Фонда, связанная с негосударственным пенсионным обеспечением участников фонда, ведется на добровольной основе и заключается в:

1) размещении пенсионных резервов и их организации;

2) аккумулировании пенсионных взносов;
3) учете пенсионных обязательств фонда, назначении и проведении выплат участникам фонда негосударственных пенсий.

Деятельность фонда в роли страховщика, связанная с обязательным пенсионным страхованием, заключается в:
1) аккумулировании пенсионных накоплений;
2) учете пенсионных накоплений застрахованных лиц;
3) организации инвестирования пенсионных накоплений;
4) назначении и выплате застрахованным лицам накопительной части трудовой пенсии.

Негосударственное пенсионное обеспечение в пенсионной системе рассматривается как дополнительное по отношению к государственному. Может осуществляться как в форме дополнительных профессиональных систем, так и в форме отдельных организаций, производящих накопление средств на свое дополнительное пенсионное обеспечение в страховых компаниях или пенсионных фондах.

ФОНД ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ВКЛАДЧИКОВ И АКЦИОНЕРОВ — федеральный общественно-государственный фонд, некоммерческая организация, учредителями которой являются федеральные органы исполнительной власти совместно с общественными объединениями, образованными в целях защиты прав вкладчиков и акционеров (сюда входят и комитеты по защите обманутых вкладчиков и акционеров).

Цели деятельности фонда:
1) компенсационные выплаты лицам в возмещение ущерба, который был им причинен на финансовом и фондовом рынках Российской Федерации, за счет приращенного имущества фонда и средств, направляемых в фонд;
2) создание информационной базы данных и формирование реестра вкладчиков и акционеров, чьи права нарушались на финансовом и фондовом рынках;
3) создание информационной базы данных и формирование реестра юридических лиц и граждан-предпринимателей, которые нарушили правовые акты, регулирующие деятельность на финансовом и фондовом рынках Российской Федерации;
4) хранение, управление и участие в реализации имущества либо контроль за соблюдением условий хранения и реализации имущества, которое предназначено для восстановления имущественных прав вкладчиков и акционеров, нарушенных противоправными действиями на финансовом и фондовом рынках Российской Федерации, а также распределение в соответствии с целями фонда средств, вырученных от реализации указанного имущества, а также иного имущества, переданного фонду в установленном порядке.

ФОНД ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ — денежный фонд, который образуется за счет чистой прибыли предприятия. Он представляет собой совокупность прямых и косвенных выплат работникам предприятия вне зависимости от их организационно-правовой формы собственности. В фонд потребления входят суммы социальных льгот, предоставленных предприятием, в том числе и материальная помощь. К трудовым и социальным льготам работников относятся: оплата отпусков, которые дополнительно предоставляются по коллективному договору; надбавка к пенсиям и единовременные пособия ветеранам труда перед уходом на пенсию; также отдых, экскурсии, путешествия, оплата проезда к месту работы или жития и т. д. Не относятся к Фонду потребления пособия но социальному страхованию, пенсии работающим пенсионерам, стоимость выданной спецодежды, питания; расходы на проведение вечеров отдыха, дискотек и т. д.

Средства фонда потребления, как и другие фонды, которые созданы за счет нераспределенной прибыли, предназначены для развития социальной сферы (кроме капитальных вложений), материального поощрения работников и на подобные мероприятия, которые не приводят к образованию нового имущества.

Фонд потребления создается за счет нераспределенной прибыли, которой предприятие вправе распоряжаться.

ФОНД РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ - - расчитанное время работы одного рабочего в течение года, квартала, месяца. Необходимо для определения нужной численности рабочих. Единицы измерения — человеко-час, человеко-день.

ФОНД РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОЙ СИСТЕМЫ РФ — государственный внебюджетный фонд, создается в соответствии с Таможенным кодексом РФ. Имеет целью финансирование деятельности, связанной с разработкой и реализацией таможенной политики РФ.

Средства Фонда являются составной частью федерального бюджета, при этом их целевое назначение сохраняется, использованию и изъятию они не подлежат.

Средства Фонда — федеральная собственность РФ, они находятся в распоряжении Государственного таможенного комитета РФ.

Источники формирования этого Фонда следующие:
1) таможенные сборы, которые выплачиваются за таможенное оформление, хранение товаров и транспортных средств, таможенное сопровождение товаров;
2) сборы за выдачу лицензий таможенными органами;
3) средства, которые получены от реализации товаров по делам о контрабанде и других преступлениях в области таможенного дела;
4) средства, полученные от реализации предметов залога;
5) штрафы за нарушение таможенных правил;
6) взыскания, которые налагают таможенные органы за нарушение валютного законодательства;
7) доходы от предприятий, подведомственных ГТК РФ, и др.

Основными направлениями использования средств фонда являются:
1) разработка и реализация таможенной политики РФ;
2) осуществление таможенного контроля и оформления;
3) ведение таможенной статистики РФ;
4) обеспечение функционирования и развития таможенных учреждений;
5) проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
6) погашение долгосрочных и краткосрочных кредитов банков и др.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 28.02.94 № 173 «Об утверждении положения о внебюджетном фонде развития таможенной системы РФ», его средства являются составной частью федерального бюджета. Их целевое назначение сохраняется, использованию и изъятию они не подлежат.

ФОНД РЕЗЕРВНЫЙ — это страховой фонд предприятия, предназначенный для возмещения убытков от хозяйственной деятельности и для выплаты доходов инвесторам и кредиторам, если на эти цели не хватает прибыли. Отчисления в резервный фонд составляют 5% чистой прибыли. Средства резервного фонда выступают гарантией бесперебойной работы предприятия, а также соблюдения интересов третьих лиц, у которых возникает уверенность в погашении предприятием своих обязательств.

Резервный фонд формируется за счет чистой прибыли. Может направляться на любые цели, финансирование которых предусмотрено сметой.

ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ — способствует материальному обеспечению лиц, по ряду причин не принимающих участия в трудовом процессе. Он действует в соответствии с Указом Президента РФ от 07.08.1992 г. № 822 «О Фонде социального страхования РФ» и Положением о Фонде социального страхования РФ, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 12.02.1994 г. № 101 «О Фонде социального страхования РФ». Фонд управляет средствами государственного социального страхования РФ. Основу доходов бюджета Фонда социального страхования РФ составляют страховые взносы. Их доля в структуре всех доходов — около 90%.

Основными задачами фонда являются:
1) обеспечение гражданам пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам, при рождении ребенка, на погребение, санаторно-курортное лечение и оздоровление работников и членов их семей, а также другие цели государственного социального страхования, гарантированные государством и предусмотренные законодательством;
2) участие в разработке и осуществлении государственных программ по охране здоровья работников, мер по дальнейшему улучшению социального страхования;
3) осуществление мер, обеспечивающих финансовую устойчивость Фонда;
4) разработка совместно с Министерством труда РФ и Министерством финансов РФ

размеров тарифа страховых взносов на государственное социальное страхование, проведение разъяснительной работы среди страхователей и остального населения по вопросам социального страхования;

5) сотрудничество с подобными фондами иных государств и международными организациями по вопросам социального страхования.

ФОНД СОЦИАЛЬНЫЙ — это зарезервированные (направленные) суммы для финансового обеспечения социальной сферы. Фонд социальный производит капитальные вложения не в производство, а в социальные службы предприятия, например в строительство детского сада. Средства фонда предназначены для финансирования расходов, которые связаны с содержанием объектов жилищно-коммунального хозяйства, детских учреждений, здравоохранения, культуры, спорта, домов и баз отдыха, состоящих на балансе организации.

ФОНД ССУДНЫЙ — это денежный фонд банка или иной кредитной организации, который образует кредитные ресурсы.

ФОНД СТАБИЛИЗАЦИОННЫЙ — специальный фонд, который оказывает предприятиям временную финансовую помощь в форме прямых дотаций, субсидирования льготных ссуд, гарантий по кредитам, предоставления возвратных кредитов под низкий процент.

Средства стабилизационных фондов образуются из целевых бюджетных ассигнований, выручки от продажи облигаций, лотерей. На определенных условиях оказывается финансовая помощь из фонда, например в случае реорганизации предприятия, смены руководства, уменьшения непроизводительных затрат и сокращения числа работников, перепрофилирования, продажи излишних запасов и оборудования, разделения предприятия на два и более и т. д.

Также стабилизационный фонд — резерв денег или товара, использующийся в целях препятствования скачкообразному изменению цены на товар путем скупки (продажи) этого товара, когда цена его резко изменяется, падает или повышается.

ФОНД УСТАВНЫЙ — это имущество, которое закреплено собственником за предприятием с целью осуществления предпринимательской деятельности. Уставный фонд заменяет государственным и муниципальным унитарным организациям уставный или складочный капитал. Образуется в самом начале создания организации. Его размер определяется (декларируется) уставом предприятия. Минимальный размер уставного фонда устанавливается законодательством для отдельных предприятий и организационно-правовых форм фирм (например обществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ).

ФОНДОВООРУЖЕННОСТЬ ТРУДА — это показатель, который характеризует оснащенность основными производственными фондами (средствами) работников данной области материального производства. Фондовооруженность труда определяют как отношение стоимости основных средств предприятия к среднему годовому числу работников (по спискам).

Для установления изменения уровня показателя фондовооруженности труда и определения темпов его роста сопоставляют показатель за отчетный период с показателями за прошлый год (года). Фондоотдача будет расти лишь в том случае, когда производительность труда будет расти более высокими темпами, чем его фондовооруженость.

ФОНДОЕМКОСТЬ — это показатель, характеризующий величину основных фондов, которая необходима для производства единицы продукции. Фондоемкость — обратный показатель фондоотдачи.

Определяется отношением среднегодовой стоимости основных фондов к стоимости произведенной продукции.

$$Ф_{емк} = \frac{ОК_{ср.г.}}{СП},$$

где $ОК_{ср.г.}$ — среднегодовая стоимость основных фондов;

СП— стоимость продукции.

Данный показатель используется с целью определения потребности в основных фондах в процессе разработки перспективных планов, при выборе наиболее эффективных вариантов технического развития, с целью исследования экономической эффективности производства.

В зависимости от участия основных фондов в выпуске продукции фондоемкость подразделяется на прямую, косвенную и полную.

Прямая — в ней учитывается стоимость основных фондов данного предприятия.

Косвенная — в нее включается лишь стоимость основных фондов, функционирующая на других предприятиях и косвенно участвующая в создании для конкретного предприятия комплектующей продукции.

Полная — суммарная величина прямой и косвенной фондоемкости.

Выделяют еще и показатель приростной фондоемкости. Данный показатель рассчитывают как отношение увеличения основных фондов к увеличению продукции в течение установленного промежутка времени (месяц, квартал, год). Вышеназванный показатель, как правило, используется с целью установления причин, которые повлияли на уровень фондоемкости в рассматриваемом году.

Показатели фондоемкости дают возможность для анализа изменений уровня использования основных фондов, выявления связей между производительностью и фондовооруженностью, оценки эффективности форм интенсивного воспроизводства.

ФОНДООТДАЧА — это обратный показатель результативности использования основных средств. Фондоотдача — один из основных обобщающих ценовых показателей, связанных с использованием основных производственных фондов. Данный показатель определяют как отношение стоимости продукции, которая была произведена, к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

ФОНДЫ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ — это совокупность финансовых ресурсов, которые находятся в ведении центральных либо местных органов самоуправления и имеют целевое назначение, обычно указывающееся в названии фонда.

По признаку целевой направленности использования средств внебюджетные фонды можно объединить в две группы:

1) внебюджетные фонды социального назначения;
2) внебюджетные фонды межотраслевого и отраслевого характера.

Внебюджетные фонды создаются двумя путями:

1) выделением из бюджета определенных расходов, имеющих особо важное значение;
2) использование собственного источника доходов для формирования внебюджетного фонда с определенными целями.

Внебюджетные фонды в финансовой системе России созданы в соответствии с Законом РСФСР «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР» от 18.12.1991, №2056-1.

Принятие решений об образовании внебюджетных фондов является прерогативой Федерального собрания РФ и государственных представительных органов субъектов федерации и местного самоуправления. Эти фонды являются собственностью государства, сохраняя при этом автономность и имея строго целевое назначение.

ФОНДЫ ОСНОВНЫЕ — это денежное выражение всех средств труда, которые функционируют в пределах производственно-хозяйственной организации, не изменяя своей материальной формы, и переносят свою стоимость на вновь произведенную продукцию в течение установленного времени заранее определенными частями. К основным производственным фондам относятся здания, сооружения, передаточные устройства, силовые и рабочие машины и оборудование, транспортные средства, инструменты длительного пользования, производственный и хозяйственный инвентарь, продуктивный и рабочий скот, многолетние насаждения. Основные производственные фонды оцениваются по первоначальной стоимости, т. е. по стоимости приобретения или принятия на баланс в момент сдачи в эксплуатацию; по восстановительной стоимости, определяющей стоимость фондов при их воспроизводстве в современных условиях и вычисляемой обычно после переоценки основных фондов, учитывающей моральный износ фондов; по остаточной стоимости, которая представляет собой разницу между начисленной величиной износа и изначальной стоимостью. Выделяют активную часть основных производственных фондов (в нее входят силовые и рабочие машины, инструменты, регулирующие приборы, вычислительная техника, транспортные средства).

Объем производства продукции напрямую зависит от размера активной части основных производственных фондов. К пассивной части основных фондов относятся здания, сооружения и инвентарь, т. е. та часть фондов, которая создает нормальные условия производства. К основным непроизводственным фондам можно отнести стоимость зданий и инвентаря подразделений предприятия, не участвующих в производстве (жилье, здания, клубы, санитарные и оздоровительные учреждения, помещения для обучения кадров и имеющийся в них инвентарь).

ФОНДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ — это средства производства, которые имеются в распоряжении предприятия для осуществления производственного процесса. Это материально-техническая основа производственного процесса на любом предприятии.

Производственные фонды состоят из:

1) основных фондов — это доля производственных фондов, полностью участвующая в процессе производства и переносящая в течение нескольких производственных циклов свою стоимость на готовую продукцию частями;
2) оборотных фондов — это доля производственных фондов предприятий, организаций, которая полностью потребляется водном производственном цикле и целиком переносит свою стоимость на изготовляемую продукцию.

ФОНДЫ ЦЕЛЕВЫЕ БЮДЖЕТНЫЕ — это элемент бюджетной системы. Целевые бюджетные фонды создаются в бюджетах с целью финансирования различных государственных программ, наиболее приоритетных сфер народного хозяйства или конкретных регионов.

Целевые бюджетные фонды создаются преимущественно на федеральном уровне, исходя из закона РФ о федеральном бюджете на предстоящий финансовый год. Положения об этих фондах устанавливаются Правительством РФ. Допустимо создание подобных фондов и на уровне субъектов Федерации и административно-территориальных образований.

Особенность целевых бюджетных фондов состоит в том, что действие их, как и бюджета, продолжается в течение одного года, по истечении которого они создаются снова либо прекращают свое существование. Источники формирования — специальные налоги, средства бюджета, целевые государственные займы, казначейские векселя и т. д.

Средства целевого бюджетного фонда могут использоваться только на цели, соответствующие назначению данного фонда.

ФОНДЫ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ — это внебюджетные государственные фонды. Источниками поступления средств служат средства предприятий, организаций, граждан, а также иностранных юридических лиц и граждан в виде: платы за лимитные и сверхлимитные выбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду, размещение отходов и другие виды загрязнения окружающей среды; сумм, выплаченных по искам о возмещении вреда, и штрафов за экологические правонарушения; средств от продажи конфискованных орудий охоты и рыболовства, а также незаконно добытой браконьерством продукции; полученных в виде дивидендов процентов по банковским депозитам, долевого использования собственных средств фонда в деятельности предприятий и иных юридических лиц; инвалютных поступлений от иностранных юридических лиц и граждан. Экологические фонды представляют собой единую систему, которая включает в себя федеральный экологический фонд, а также фонды республиканские, краевые, областные и местные. Размеры платы за загрязнение окружающей среды и размещение отходов, сумм, полученных по искам о возмещении вреда, и штрафов за экологические правонарушения определяются в соответствии с действующим законодательством. Наложение штрафов, определение их размера в зависимости от характера и вида совершенного правонарушения, степени вины правонарушителя и причиненного вреда находятся в компетенции специально уполномоченных на то государственных органов Российской Федерации (в том числе органов в области охраны природы, санитарно-эпидемиологического надзора и др.). Расчет компенсаций по возмещению вреда производится на основе утвержденных в установленном порядке такс и методик исчисления размера ущерба, а при их отсутствии — по фактическим расходам, связанным с восстановлением состояния природного объекта, учитывая понесенные убытки, в том числе и упущенную выгоду.

ФОНДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ (ФЭС) — это денежные средства предприятий, которые предназначены для увеличения коллективной и личной заинтересованности работников в развитии производства и социальной сферы, увеличении эффективности производства. Данный термин относится к плановой экономике.

К ним относятся:

1) Фонд производственного развития;
2) Фонд социальных мероприятий;
3) Фонд материального поощрения.

Образуются за счет прибыли; используются на приобретение оборудования, капитальные вложения в развитие производства, приобретение путевок для отдыха своих работников, на поощрение полезной деятельности работников. Сами ФЭС — источники собственных средств. Они образуются по кредиту, а используются по дебету. Иногда их учитывают вместе с фондами специального назначения. Учредительные документы определяют процедуру формирования фондов экономического стимулирования. Образуются после обязательных отчислений и платежей.

ФОРВАРД (от англ. *forward* — «вперед») — это вид срочных расчетов, осуществляемых не более чем через два рабочих дня с момента заключения сделки. Чаще всего форвардные сделки заключаются банками и торгово-промышленными фирмами для избежания возможных убытков от изменения цен, курсов валют.

ФОРВАРДЭЙШН — 1) ситуация на бирже, когда цены на наличный товар ниже цен на товар с поставкой на срок, и они увеличиваются по мере увеличения срока поставки; 2) вознаграждение, получаемое брокером за отсрочку исполнения обязательств принявшим обязательство лицом.

ФОРМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА — схема построения бухгалтерских регистров, способ регистрации и систематизации учетных данных. Данная форма учета имеет следующие признаки: структуру, количество и внешний вид учетных регистров, последовательность связи между:

1) регистрами и документами;
2) регистрами и методом занесения в них сведений, т. е. использованием определенных технических средств.

В настоящее время используются следующие формы:

1) мемориально-ордерная;
2) журнально-ордерная;
3) упрощенная и др.;

2. Форма документа, используемого в бухгалтерском учете.

ФОРМА РАСЧЕТОВ АКЦЕПТНАЯ — это один из основных видов безналичных расчетов, при котором поставщик, выписывая расчетные и товарные документы, предоставляет их в свой банк на инкассо. Банк поставщика передает документы банку плательщика, оплачивающему их при условии акцепта (согласия) плательщика. Акцептная форма расчетов применяется в двух видах: при положительном акцепте, т. е. при письменном согласии получателя (заказчика), и отрицательном (молчаливом) акцепте, когда расчет производится в случае, если в течение срока акцепта заказчик не отказался от уплаты. В нашей стране такая форма расчетов применяется с 1930-х гг. В нынешнее время она используется в случае наличия соответствующего договора между организациями на ведение подобной формы безналичных расчетов и при согласии банков, которые обслуживают эти организации.

ФОРМА ФЕДЕРАЛИЗМА ДОГОВОРНАЯ — это федерация в виде объединения государств, передавших на основе договора отдельные права новому центральному правительству. Совместное регулирование определяет деятельность в договорной федерации. Федеральное правительство не имеет возможности приобретения новых прав, прежде всего в сфере экономики, предварительно не согласовав свои действия с членами федерации, поскольку оно было сформировано ими.

Координированный федерализм — особая форма современной договорной федерации. При ней центральные и региональные уровни власти осуществляют свои действия независимо друг от друга в установленных конституцией пределах. Так, например, Канадский союз был задуман как объединение государств, передавших определенные пол-

номочия посредством договора новообразованному центральному правительству, отчего последнее рассматривалось как созданный провинциями орган. В компетенцию провинций входило право вето на любые изменения в союзном договоре. Тем не менее форма координированного федерализма в Канаде в чистом виде фактически не действовала, поскольку идея независимости уровней управления противоречила реалиям конца XIX — начала XX вв. Результатом явился выход обоих уровней за рамки своей компетенции. Исходя из этого, общее направление развития федерализма в Канаде можно охарактеризовать как прогрессирующую децентрализацию конституционной и политической системы, которая проявилась в расширении полномочий провинций.

ФОРМА ФЕДЕРАЛИЗМА КООПЕРАТИВНАЯ — основана на социально-экономическом сотрудничестве федерального центра и субъектов федерации. В последнее время получает все большее и большее распространение. В данном случае упор делается не на разработку юридических механизмов и процедур, которые будут регулировать компетенцию всех уровней управления, а на механизм, который будет способствовать выявлению и развитию взаимовыгодного сотрудничества между властными структурами в государстве. Эти отношения нередко отклоняются от правовых норм, которые установлены между федерацией и ее субъектами, нося характер фактических отношений, сформированных под влиянием определенных социально-экономических условий развития данной страны.

В данном случае экономический механизм помимо обычных своих элементов, характерных для федеративного государства, приобретает ряд новых черт. Во-первых, это специфический организационный механизм вертикального и горизонтального сотрудничества, где центральное место занимают специально созданные федерально-региональные и межрегиональные органы, обслуживающие взаимное представительство во властных структурах (например федерально-региональные комитеты; федерально-консультативные советы; квазинезависимые ассоциации, состоящие из министров и гражданских служащих и функционирующие как профессиональные организации по специальным интересам; регионально-консультативные комиссии и т. д.).

Центральные власти и субъекты федерации, кроме разработки общих программ, ведут совместную подготовку подзаконных инструкций по поводу совместного регулирования социально-экономических отношений. Эта сеть организаций сильно влияет на выработку и проведение федеральной политики, поскольку основывается на учете мнений регионов. Во-вторых, широко распространены целевые программы хозяйственного развития, программы изменения региональной структуры экономики и т. п. При такой организации увеличивается роль субъектов федерации в проводимых государством мероприятиях, идет развитие между ними конкурентных отношений за главную роль в экономике страны (этот механизм характерен для таких развитых федеральных структур, как, например, США).

ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА — это действия со стороны продавцов, экспортеров, маркетинговые усилия фирм и предпринимателей, направленные на возбуждение, повышение спроса потенциальных покупателей данною товара. Реклама, информирование покупателя о новом для него товаре — основной инструмент формирования спроса.

ФОРМУЛА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА — формула сложных процентов:

$$FV = PVx(l + i)" = PVxk_{if}$$

где FV — наращенная сумма долга;
PV — первоначальная сумма долга;
i — ставка процентов в периоде начисления;
n — количество периодов начисления;
$к_н$ — коэффициент (множитель) наращения сложных процентов.

Внушительная доля расчетов в финансовой практике производится с использованием данной схемы.

Схему сложных процентов применяют в тех случаях, когда:

1) по мере начисления процентов происходит не выплата, а их присоединение к изначальной сумме долга, служащей базой для их начисления. Данный процесс называется капитализацией процентов;
2) срок ссуды составляет более года. Таким образом, происходит увеличение долга на невыплаченную сумму процентов, и дальнейшее начисление процентов происходит на уже увеличенную сумму долга.

В случае, если происходит начисление простых процентов на изначальную сумму долга, т. е. база начисления остается постоянной величиной, начисление сложных процентов происходит на увеличивающуюся с каждым периодом начисления базу.

Сложные проценты характеризуют рост изначальной суммы с постоянными темпами роста по абсолютной величине с ускорением. Таким образом, формулу сложных процентов можно назвать определением уровня на базе постоянных темпов роста.

ФОРМУЛЯР (нем. *formular*, от лат. *formula* — «форма, правило») — это торговый документ, основная часть текста которого составлена заранее, он требует только заполнения отдельных строк и подписания, после чего обретает юридическую силу.

ФОРМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ — это условия и правила документального оформления безналичных расчетов между юридическими лицами, устанавливающиеся согласно ЦБ РФ.

Действует акцептная форма расчетов. Оплата платежных требований в банке производится с согласия (акцепта) плательщика.

Плательщик вправе предъявить письменный отказ от акцепта. Он может быть полным или частичным. Списание денег по акцепту может быть с предварительным акцептом либо с последующим за списанием платежей акцептом. В случае необоснованного отказа от акцепта или неуплаты плательщик обязан уплатить штраф в пользу поставщика.

В настоящее время не применяются:

1) расчетные чеки. Они выписываются на бланках, которые выдаются банком в виде книжки, виды чеков бывают разными;
2) аккредитив. Он выдается на заранее определенную сумму и сохраняет свою силу вплоть до полного снятия данной суммы со счета, иногда с обязательной отметкой об ограничении срока его действия;
3) особый счет по грузообороту, или платежное поручение. Платежное поручение то же служит поручением предприятия обслуживающему его банку о перечислении установленной суммы со своего счета на счет другого предприятия в том же или ином учреждении банка;
4) почтовые переводы. Предприятия и организации имеют право совершать со своих расчетных счетов переводы при помощи предприятий министерства связи отдельным лицам и предприятиям, которые находятся в пунктах, где отсутствуют учреждения банка;
5) взаимозачет. Взаимные обязательства должников и кредиторов должны погашаться в равных суммах, оплачивается при этом только разница.

ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ — это законодательно урегулированные имущественные отношения, которые характеризуют закрепление имущества за конкретным собственником, основанное на праве собственности.

На практике выделяют две формы собственности: общественную и частную.

В структуре отношений общественной собственности различают государственную (федеральную), муниципальную, коллективную (колхозную, общинную, артельную) и ассоциативную (акционерную и долевую) собственность.

Разновидностями частной собственности являются: кооперативная, индивидуальная и личная.

В Российской Федерации признаются:

1) частная;
2) государственная;
3) муниципальная;
4) иные формы собственности.

ФОРМЫ СТРАХОВАНИЯ — порядок осуществления страхования, обуславливающий права и обязанности страховщика и страхователя.

Добровольное страхование осуществляется на основе страхового договора и правил страхования, которые определяют общие условия и порядок его осуществления.

Страховщик или объединение страховщиков самостоятельно принимают и утверждают правила страхования в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и содержат положения о субъектах и объектах страхования, случаях, подлежащих страхованию, о страховых рисках, процедуре определения страховой суммы и та-

рифа, страховой премии (страховых взносов), о порядке заключения, исполнения и прекращения страховых договоров, кроме этого, там прописаны права и обязанности. сторон, способы определения размера убытков или ущерба, процедура определения страховой выплаты, случаи отказа в страховой выплате и т. п.

ФОРС-МАЖОР (англ. *force-majeure)* — термин, используемый для обозначения независимых от исполнителя причин невыполнения контрактных условий. Например, классические форс-мажорные причины — правительственный запрет, стихийное бедствие, пожар и т. д. То же, что непреодолимая сила. Одна из характерных формулировок форс-мажора: «при наступлении условий невозможности полного либо частичного выполнения любой из сторон обязательств по настоящему контракту, а именно: пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций любого характера, блокады, запрещения экспорта или импорта или других не зависящих от сторон обстоятельств, срок исполнения отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства». Международная торговая палата издала специальную публикацию «Оговорки о форс-мажоре и затруднениях» *(«force majeure and hardship»)*, в которой эти проблемы рассматриваются, в частности для долгосрочных договоров, например о строительстве сложных объектов. Варианты урегулирования, которые предлагаются в данном документе, позволяют предусмотреть в договоре условия на случай любых непредвиденных обстоятельств.

ФОРФЕЙТИНГ — это кредитование экспорта банком либо финансовой компанией, на основе покупки на безоборотной основе долговых требований по внешнеторговым операциям, таких как гарантийные обязательства, векселя и т. п.

Это форма финансово-кредитной операции, которая используется при продаже крупного объекта (крупной партии товара, комплекта оборудования, судна и т. д.), в случае, если, с одной стороны, импортер (покупатель) приобретает товар при отсутствии у себя соответствующих денежных ресурсов, а с другой стороны — экспортер (продавец) не может продать товар в кредит.

Форфейтинг часто применяется в условиях поставки машин и оборудования на крупные суммы с долговременной рассрочкой платежа (от одного года до пяти—семи лет).

Форфейтер приобретает у экспортера долговые требования на основе дисконта, размер которого устанавливается в зависимости от платежеспособности импортера и риска его неплатежеспособности, срока кредита, рыночных процентных ставок в заранее оговоренной валюте. В случае немедленной оплаты форфейтером сделки на него возлагается ответственность за взыскание долга с импортера.

Форфейтер имеет право хранить необходимые документы у себя вплоть до наступления времени платежа (в этом случае затраченные средства рассматриваются как капиталовложения) либо передать их иной форфейтинговой фирме (тоже на безоборотной основе). По наступлении срока платежа конечный обладатель документов предъявляет их в банк с целью получения платежа.

Форфейтинг отвечает интересам освобождающихся от кредитных рисков экспортеров, уменьшая дебиторскую задолженность. Но он дороже банковского кредита. С целью сохранения и увеличения объема операций фирмы, занимающиеся форфейтингом, в случае заблаговременного к ним обращения оказывают экспортерам помощь в структурировании сделки таким образом, чтобы основная часть расходов на форфейтинг перекладывалась на покупателей. Однако последнее может негативно повлиять на ценовую конкурентоспособность экспортеров.

ФОРФЕЙТОР — это банк, выкупающий у продавца (экспортера) денежное обязательство покупателя (импортера) оплатить приобретенный им товар сразу после его поставки и производящий сам досрочную, полную либо частичную оплату стоимости товара экспортеру. В дальнейшем покупатель перечисляет денежные средства за оплаченный товар банку-форфейтору, будучи уведомленным о произведении оплаты форфейтором. За досрочную оплату с экспортера банком-форфейтором взимаются проценты.

ФОРФЕТИРОВАНИЕ — (от фр. *a forfai* — «целиком, общей суммой») — это вид кредитования продавцов при продаже товаров, преимущественно используемый во внешнеторговых операциях.

ФОССТИС — это группа мер в системе маркетинга, которые направлены на формирование спроса и стимулирование сбыта с учетом интересов производителя (экспортера) при одновременном учете требований рынка (покупателей).

Это понятие появилось в русском языке как аналог английского «маркетинг коммуникейшн» — формирование спроса и стимулирование сбыта — фосстис. Это наиболее активная часть всего современного маркетингового инструментария и в связи с этим занимающая особое место в производственно-сбытовой сфере маркетинга.

Политика фосстис включает в себя товарную рекламу, отношения производителя с общественностью и иные возможные средства влияния на внешнюю среду; также в нее входит проведение различных комплексов маркетинговых коммуникаций, связанных с формированием спроса и стимулирования сбыта.

В фосстис различают коммуникационный и коммерческий эффекты. Под воздействием коммуникационного эффекта потенциальные и реальные покупатели начинают воспринимать товар как обладающий повышенной потребительной стоимостью.

При разработке кампании фосстис сначала формируется ее цель, часто не полностью совпадающая с коммерческими целями. Целью мероприятий фосстис может являться, например, распространение информации о фирме, ее достижениях, качестве ее сервиса; демонстрация мер, принимаемых с целью обеспечения высокой экологичности изделий данного предприятия; преодоление предубежденности потребителей по отношению к товару. Во время кампании фосстис решается большинство текущих коммерческих задач и происходит закладка основ уважения и доверия к фирме-производителю либо продавцу.

ФРАНК — (фр. *franc)* — 1) французские золотая или серебряная монеты, чеканившиеся с 1360 по 1876 гг.; 2) денежная единица во Франции и в ее зарубежных департаментах (французский франк). Делится на 100 сантимов. Была введена в 1799 г. вместо ливра; 3) денежная единица в Бельгии (бельгийский франк) и Люксембурге (люксембургский франк). Делится на 100 сантимов; 4) денежная единица в Швейцарии (швейцарский франк); 5) денежная единица в ряде африканских государств.

ФРАНКО (от итал. *franco* — «свободный») — это термин, который употребляется вкупе с обозначением пункта доставки (франко-судно, франко-склад, франко-вагон). Применяется в торговых договорах. Данная приставка означает обязанность продавца доставить проданный товар за свой счет в этот пункт.

ФРАНКО-БОРТ — это одно из условий поставки товара в международной торговле. Буквально означает «свободно на борту». По этому условию в обязанности продавца входит поставка товара за свой счет на борт судна и (в отличие от ФАС) оплата экспортных пошлин. Покупатель обязан зафрахтовать за свой счет судно, произвести своевременную оплату товара, обеспечить перевозку товара после поставки.

ФРАНКО-ПЕРЕВОЗЧИК (англ.*free carrier)* — это юридическое или физическое лицо, наделенное ответственностью по договору за перевозку. В обязанности продавца входит доставка прошедших таможенную очистку для ввоза товаров в распоряжение перевозчика либо лица, действующего от его имени. В случае поставки железнодорожным транспортом в обязанности продавца входит погрузка товара в вагон (если его достаточно для полной загрузки вагона) или в предоставляемое железной дорогой средство для подвозки груза. В случае поставки внутренним водным путем в обязанности продавца входит погрузка товара на судно, назначенное покупателем, либо передача под ответственность перевозчика. Фактически франко-перевозчик основывается на тех же принципах, что и ФОБ, разница состоит лишь в том, что риск порчи либо гибели товара переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара перевозчику, а не как только происходит фактический переход товара на борт (через поручни судна). Условие франко-перевозчик было введено в свя-

зи с развитием таких видов перевозки, как паромные, контейнерные, трейлерами на судах с горизонтальной погрузкой-выгрузкой, смешанные.

ФРАНКО-УСЛОВИЯ — в коммерческих операциях — это условия поставки продукции, в соответствии с которыми покупатель освобождается *{free* — «свободный») от затрат, связанных с доставкой товара по причине ее включения в его цену. К примеру, условие «франко-борт» (ФОБ) означает, что в цену товара включены затраты на его доставку до порта поставщика, взвешивание, отправку, сдачу и погрузку на судно. Расходы, связанные с транспортировкой, возмещает покупатель.

ФРАНЧАЙЗЕР — это родительские компании, которые заключают договор с мелкими фирмами, дочерними компаниями, бизнесменами (франчайзи) на право осуществлять действия от имени франчайзера. В этом случае мелкая фирма должна осуществлять свой бизнес лишь в форме, которая была предписана большой фирмой, в течение установленного времени и в установленном месте. В обязанности франчайзера входит снабжение франчайзи товарами, технологией и оказание всяческого содействия в бизнесе.

ФРАНЧАЙЗИ — это дочерние компании, бизнесмены, с которыми заключается договор франчайзинга, т. е. они приобретают у франчайзера помощь при создании собственного бизнеса, выплачивая при этом сервисную плату (роялти) за использование товарного знака франчайзера, его ноу-хау и его системы ведения бизнеса. Франчайзи сам оплачивает затраты на создание бизнеса. Зачастую франчайзер делает весьма выгодные скидки на необходимую продукцию (материалы, расходные средства). Эти скидки всегда дают возможность франчайзи покупать продукты у франчайзера по более низкой цене, и, следовательно, это обходится дешевле, нежели при развитии бизнеса без франчайзера. Франчайзи должен произвести первоначальный взнос за помощь в создании и открытии своего бизнеса. На франчайзи возлагается обязанность по выплате ежемесячных взносов за право пользования бизнес-системой и торговым знаком, а также за обучение, поддержку и консалтинг, предоставляемые франчайзером. Если не происходит никаких сбоев, то франчайзи развивает успешный бизнес и, соответственно, прибыль превосходит расходы.

ФРАНЧАЙЗИНГ — это смешанная форма мелкого и крупного предпринимательства, при которой заключается договор между крупными корпорациями, так называемыми родительскими компаниями (франчайзерами), и мелкими фирмами, дочерними компаниями, бизнесменами (франчайзи) на право, привилегию действовать от имени франчайзера. Со своей стороны франчайзер обязан обеспечивать франчайзи товарами, технологиями и оказывать всяческое содействие в ведении бизнеса. В России появление франчайзинга связывают с продажей в 1993 г. *Baskin Robins* первой франшизы.

ФРАНШИЗА (от фр. *franchise* — «льгота, вольность») — это создание либо продолжение взаимоотношений между франчайзером и франчайзи или лицензиатом, при которых франчайзер обязан поставлять франчайзи в обмен на установленную плату, производимую на регулярной основе, промышленные или маркетинговые технологии, включая фирменные знаки. Также используется в повседневной речи для обозначения бизнес-точки франчайзи. Договор франшизы — это договор либо контракт, в котором установлены условия взаимоотношений франшизы.

ФРАНШИЗА В СТРАХОВАНИИ — это освобождение страховщика от компенсации убытков, не превышающих установленных размеров. Предусматривается условиями страхования. Франшиза бывает условная (невычитаемая) и безусловная (вычитаемая). Франшизу устанавливают или в процентах к страховой сумме, или в абсолютном размере. В случае условной франшизы страховщик освобождается от возмещения ущерба, не превышающего установленной заранее суммы франшизы, но обязан компенсировать ущерб полностью в случае, если его размер превышает эту сумму. В случае безусловной франшизы ущерб всегда возмещается за вычетом установленной суммы. Франшиза снижает в некоторой мере уровень страхового обеспечения застрахованного имущества, тем самым предоставляя возможность сильно уменьшить количество мелких выплат, следовательно, препятствуя распылению страхового фонда.

ФРАХТ (нем. *frachi)* — это плата владельцу транспортного средства (преимущественно это относится к морским) за оказанные им услуги по перевозке грузов либо пассажиров, а также — в зависимости от условий договора — плата за погрузку и укладку последних. Чаще роль плательщика выполняет фрахтователь, т. е. лицо, которое заключило договор о перевозке с фрахтовщиком (владельцем транспортного средства). Как правило, фрахт должен оплачиваться по завершении перевозки. При трамповых перевозках фрахт вычисляют умножением фрахтовой ставки, прописанной в договоре перевозки, на количество груза (оплаченного или доставленного). При линейных перевозках в качестве цен на транспортные услуги выступают транспортные тарифы, которые действуют в течение определенного времени. Устанавливают их обычно судовладельцы. Формула исчисления фрахта:

$$Ф = K x Г,$$

где *Ф* — фрахт;

Г — количество груза;

К — или фрахтовая ставка, или транспортный тариф (в зависимости от вида перевозок — трамповых или линейных). В случае, если затруднительно заранее определить общее количество груза, предназначенного для перевозки, в договоре на месте фрахтовой ставки указывается сумма оплаты за один рейс. В условиях тайм-чартера фрахт вычисляется согласно арендной ставке. Подобные ставки устанавливают или за тонну полной грузоподъемности судна в месяц, или за использование судна в сутки.

В фрахт включается не только плата за перевозку грузов или пассажиров, но и, в некоторых случаях (в зависимости от условий договора), плата за погрузку и выгрузку.

ФРАХТ «ДОХЛЫЙ» *(нем. fracht)* — это заключение договора о найме судна или группы судов с целью выполнения одного либо нескольких рейсов на установленный период времени. Используется в морских перевозках. При фрахте на установленную перевозку в договоре (чартере) прописываются все условия данного рейса и ставки платы за перевозку единицы груза или общая сумма фрахта. Фрахт судов на конкретную перевозку подразделяется на несколько видов. При фрахте на время фрахтователь берет внаем у судовладельца судно на определенный срок, например на год либо на один или несколько рейсов, следующих друг за другом, между заранее оговоренными территориями. Как правило, фрахт осуществляют частные компании или специальные объединения лиц (брокеров).

ФРАХТОВАНИЕ (англ. *chartering)* — это подготовка и заключение договоров на перевозку грузов по морю . Это одна из разновидностей коммерческой деятельности, в которую входит заключение договоров по поводу перевозок грузов либо пассажиров авиационным, автомобильным, речным, чаще всего морским транспортом (на отдельные рейсы, на последовательные рейсы, на контрактных условиях и т. д.). Договоры в трамповом судоходстве обычно имеют форму чартер-партии, а в линейном — букинг-нот. За рубежом фрахтование осуществляют обычно при помощи специализированных посреднических компаний.

ФРАХТОВАТЕЛЬ — это одна из сторон договора о перевозке груза (чартера), которая имеет право требовать от перевозчика (фрахтовщика) перевозки груза в порт назначения. В обязанности фрахтователя входит своевременная передача установленного груза и взнос установленной платы за перевозку (фрахт). Фрахтователь, как правило, является отправителем груза, и зачастую в качестве расписки в приеме груза выступает коносамент, который выдается ему при перевозке по чартеру. В условиях подобных перевозок взаимоотношения перевозчика (фрахтовщика) и отправителя (фрахтователя) фиксируются условиями чартера. Взаимоотношения перевозчика и покупателя груза регулируются этими же условиями в том случае, если он в то же время является и фрахтователем судна.

ФРАХТОВАЯ СТАВКА (англ .*freight rate)* — это цена морской перевозки, включающая в себя две основных составляющих: издержки, понесенные при оказании услуг по перевозке, и среднюю прибыль. Величина фрахтовых ставок зависит от числа рейсов,

вида и срока действия фрахта, исходит из условий рейсового чартера, в частности предусмотренных в нем норм погрузки и выгрузки, и устанавливается на определенный период. При увеличении вышеназванных норм фрахтовые ставки снижаются, при уменьшении — повышаются.

ФРАХТОВЫЙ РЫНОК (англ. *freight market)* — это сфера международной купли-продажи услуг, оказываемых морским транспортом. Подразделение фрахтового рынка происходит по видам перевозок и судов, которые предоставляют эти услуги. Например, есть фрахтовый рынок трампового тоннажа, его подвидами являются: рынок рефрижераторного, нефтеналивного, сухогрузного тоннажа, газовозов и т. д. Классификация секций отгрузки основных массовых грузов осуществляется по местоположению: североатлантическая, тихоокеанская, североамериканская и т. п.

ФРИДМЕН МИЛТОН (род. 1912 г.) — американский экономист, родился в Бруклине. Лауреат Нобелевской премии в области экономики 1976 г.

Ы. Фридмен

Краткая биография

Достигнув шестнадцатилетнего возраста, М. Фридмен поступил по конкурсному отбору в Рутгерский университет (США) с правом на получение частичной стипендии. По окончании его в 1932 г. М. Фридмен удостоился степени бакалавра сразу по двум дисциплинам: экономике и математике. В 1933 г. Фридмен получил степень магистра, а в 1934 г. стал ассистентом-исследователем в Чикагском университете. Фридмен начал сотрудничать с Национальным бюро экономических исследований в 1937 г.

Основные труды

В 1940 г. появилась первая крупная работа «Доходы от независимой частной практики»; в 1957 г. — «Теория функции потребления», где он доказывал ошибочность концепции Кейнса; в 1963 г. — фундаментальный труд «Становление денежной системы в США», где изложил основные положения монетаристской теории.

ФРИ-РАЙДЕР — это клиент биржи, который практикует немедленную оплату сделки, т. е. ранее оговоренного в договоре срока. За счет таких действий фри-райдер извлекает для себя дополнительную прибыль, идя в обход биржевых правил.

ФРИШ РАГНАР (1895—1973) — норвежский экономист, удостоенный в 1969 г. (совместно с *Я.* Тинбергсном) Нобелевской премии в области экономики.

Р. Фриш

Краткая биография

Родился в Осло 3 марта 1895 г. Окончил университет Осло, продолжил образование во Франции и США. В 1926 г. получил степень доктора в университете Осло, с 1931 г. — был профессором и директором Института социальной экономики и статистики университета Осло. Находился в заключении при нацистском режиме во время Второй мировой войны. Р. Фриш работал в качестве советника по экономике при правительствах Индии и Египта. При университете им была создана собственная школа (среди его учеников Т. Хаавельмо и Л. Йогансен). В 1933—1955 гг. был редактором журнала «Эконометрика». Ушел в отставку в 1965 г.

Основные труды

Среди классических трудов Р. Фриша — «Планирование обращения» *(«Circulation planning»,* 1935); «О понятии равновесия и неравновесия» *(«On the notion of equilibrium and disequilibrium»,* 1936); «Планирование для Индии: избранные исследования по методологии» *(«Planning for India: Selected explorations in methodology»,* 1960); «Теория производства» *(«Theory of production»,* 1965); «Исследования по экономическому планированию» *(«Economic planning studies»,* 1976). Умер Р. Фриш в Осло 31 января 1973 г.

ФРОНТИНГ — 1) операция, в процессе которой компания оформляет страховой полис (фронт-полис), передавая риск иному страховщику. Осуществляется в том случае, если страховщик стремится попасть на рынок, куда не допускаются он сам или его полисы. Эта компания предлагает местной страховой компании оформление за вознаграждение страхового полиса, а затем перевод на себя рисков и страховых взносов. Страховые компании весьма избирательно подходят к оформлению фронт-полисов *(front-policies),* так как юридическое лицо, которое выдало полис, является ответчиком при возможных претензиях; 2) договоренность, по которой происходит передача ведения дел одной компании другой. Как правило, это имеет место на тех рынках, где вторая компания имеет устойчивое положение и для нее вести бизнес намного проще, чем для компании, которая согласилась на фронтинг.

ФРЭК — это телефонный хулиган, подключающийся к различным телефонным сетям с помощью разнообразных способов и устройств, тем самым обеспечивающий бесконтактное соединение незаконного абонента через линию связи.

ФУЗИЯ — объединение двух и более ранее независимых компаний, банков в ходе конкурентной борьбы; это один из видов централизации финансового, промышленного капитала. Существуют две формы фузии (амальгамации):

1) поглощение одной крупной компании другой, менее мощной;
2) образование новой компании путем слияния двух и более компаний.

Говоря об объединении нескольких однородных по характеру производства предприятий, иногда употребляются оба термина — «фузия» и «амальгамация».

В социологии фузия — объединение различного рода частей (индивидов, масс) в единое социальное целое (группа, общество).

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ (ФСА) — 1) в экономике — это комплексное, системное исследование деятельности данного предприятия, в основе которого лежит взаимосвязанное рассмотрение функций и свойств производимых объектов, товаров и затрат на обеспечение этих функций; 2) в управлении — это метод, который используется с целью решения управленческих проблем. В его основе лежит установление целесообразного набора функций, которые будут обеспечивать повышение полезного эффекта на единицу затраченных ресурсов.

С целью получения максимально полезного эффекта осуществляется проведение технико-экономического анализа, стоимостная оценка и отбор соответствующих функций, выбор способов, которые позволят выполнять функции объектов с минимальными затратами.

ФУНКЦИИ БИЗНЕСА (англ. *business functions)* — это осуществление деятельно-

сти, связанной с производством и обменными операциями между предпринимателем и остальными элементами хозяйственной сферы.

Выделяют такие функции, как:

1) ведение финансов и учета — подразумевает мобилизацию капитала за счет средств инвесторов и (или) кредиторов, управление финансами, накапливание доходов от продаж и т. п.;
2) кадровая — заключается в подборе работников, приеме на работу и расстановке с учетом потребностей бизнеса, решении любых проблем, связанных с распределением среди них функций;
3) материально-техническое обеспечение — заключается в приобретении машин, оборудования, сырья, материалов, различных предметов труда и средств, которые необходимы для хозяйственной деятельности;
4) производственная — превращение сырья, материалов, других предметов труда в продукцию (товар, изделия и т. п.), пригодную для реализации клиентам предприятия; маркетинг — это выявление нужд рынка, т. е. потребителей, и управление ходом обмена между предприятием и его контрагентом.

К перечисленным функциям также относят:

1) поддержку предпринимательства, которая заключается в распространении прогрессивных предпринимательских идей и опыта в управлении, что является функцией менеджмента;
2) научно-исследовательские и проектные работы, данная цель подразумевает разработку и реализацию новых технологий и новых товаров;
3) связи с общественностью, эта цель заключается в осуществлении и управлении отношениями общественности либо средств массовой информации с предприятием.

ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА делятся на внутренние и внешние. Первые осуществляются в рамках территории данного государства, вторые осуществляются за границами его территории. По продолжительности действия функции государства подразделяются на постоянные и временные, прекращающие свое действие в момент решения данной задачи, которая, как правило, имеет чрезвычайный характер (к ним относятся, например, ликвидация стихийного бедствия, масштабных катастроф, антиконституционных выступлений и т. д.). Следовательно, функциями современного цивилизованного государства является организация достойной жизни и развития всего общества в целом, защита прав, свобод и интересов граждан и народов, входящих в это государство, в рамках закона, разрешение различных споров и конфликтов как внутри, так и за пределами государства. Функции государства являются взаимосвязанными и взаимодополняющими.

ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА ВНЕШНИЕ — это ключевые направления деятельности государства на международной арене. В них входят следующие функции:

1) оборонная. Заключается в защите государственного суверенитета, границ, территории страны от нападения извне, организации таможни, решении иных вопросов обеспечения национальной безопасности;
2) дипломатическая и торгово-экономическая. Заключается в установлении и развитии взаимовыгодных политических, экономических, культурных и других отношений в рамках внешнеэкономической деятельности, основанных на равноправии с конкретными и общими интересами всех государств мирового сообщества;
3) борьба за мир и стремление к мирному существованию, разоружение, избегание применения силы в отношениях между государствами, помощь в обуздании агрессоров; посильный вклад в деятельность международных и межгосударственных организаций, направленную на урегулирование военных и политических конфликтов, а также контроль за соблюдением прав и свобод граждан всех стран мира;
4) обмен культурными, научными достижениями и информацией с другими государствами, решение проблем общечеловеческого характера;
5) участие наравне с другими странами в решении проблем охраны окружающей среды и создании условий, необходимых для выживания мирового сообщества при современной экологической ситуации, решение глобальных проблем современности (энергетической, ресурсной, демографической и т. д.).

ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА ВНУТРЕННИЕ — это ключевые направления деятельности государства, связанные с управлением внутренней жизнью общества. В них входят следующие функции:

1) экономическая (хозяйственно-организаторская) функция. Подразумевает выработку и координацию государством стратегических направлений развития экономики данного государства в наиболее оптимальном режиме, формирование и исполнение бюджета, организацию производства, предоставление равных условий для функционирования разнообразных форм собственности, управление внутренней торговлей, стимулирование предпринимательской деятельности и т. д.;
2) социальная функция. Заключается в обеспечении государством социальной защищенности личности, достойных условий жизни для всех без исключения членов общества, невзирая на процент их непосредственного участия в производстве благ;
3) финансово-контрольная функция. Предусматривает выявление и учет государством доходов производителей, организацию и проведение сбора налогов и прочих обязательных платежей в бюджет государства. Государство также контролирует правильность расходования налогов, соответствие его целям государства;
4) правоохранительная функция. Заключается в организации наиболее полного и точного осуществления законодательных предписаний государства всеми без исключения участниками общественных отношений, обеспечении общественной безопасности, охраны правопорядка, прав и свобод граждан, а также в соблюдении законности и наказании преступивших закон;
5) культурно-просветительская. Подразумевает поддержку культурного развития страны, подъем уровня образования граждан данного государства, обеспечение условий участия их в культурной жизни страны и научной деятельности, а также помощь в реализации гражданами их творческих способностей;
6) идеологическая функция. Заключается в пропаганде и защите идеологических ценностей (ведущих в данном государстве) и воспитание общества в рамках принятой идеологии;
7) политико-охранительная. Заключается в защите существующего политического и социально-экономического строя, а также преобладающих форм собственности;
8) экологическая (природоохранительная). Заключается в создании максимально чуткого и рационального отношения к природе, к окружающей среде проживания людей. Прерогативой государства является принятие законопроектов, связанных с природоохранной деятельностью (законы об охране природных ресурсов, растительности, животного мира, водных ресурсов, земли, атмосферного воздуха).

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ.

Различают следующие функции денег.

1. Средство обращения. Деньги служат средством обращения. Их можно использовать при купле-продаже товаров и услуг. Используя деньги как средство обмена, можно избежать многих неудобств, связанных с бартерным обменом. Благодаря столь удобному способу обмена товарами, общество получает возможность использовать плоды общественного разделения труда и географической специализации.

2. Мера стоимости. Денежная единица в обществе играет роль масштаба, которым соизмеряют относительные стоимости разнохарактерных благ и ресурсов. В сделках с будущими платежами деньги также выступают в роли меры стоимости. Долговые обязательства любых видов измеряются в денежном выражении.

3. Средство сбережения. Так как деньги являются абсолютно ликвидным средством, т. е. таким, которое легче всего истратить, они являются весьма удобной формой хранения богатств.

4. Средство платежа. Данную функцию деньги выполняют при оплате коммунальных услуг и товаров в кредит, выплате заработной платы и т. п. Напрямую с этой функцией связано появление кредитных денег — долговых обязательств банка либо частного лица, выполняющих функцию платежа либо средства обращения. Это вексель, банкнота, чек и т. д.

5. Мировые деньги. В данной функции деньги выступают на мировом рынке в рамках международной купли-продажи. В этом случае деньги выступают в виде золота.

ФУНКЦИИ ЦЕНЫ — это стимулирующая, учетная и распределительная функции.

Учетная функция заключается в том, что цена — это средство учета общественно необходимого и, соответственно, полезного труда. Труд, превышающий данную величину в процессе производства воспроизводимых товаров, не принимается потребителями и, следовательно, является излишним. Учет подобного рода предоставляет возможность осуществления эквивалентного обмена товаров, определения оптимального соотношения между накоплением и потреблением и прочие пропорции.

Все эти функции цен являются тесно взаимосвязанными, и стремления подавить какую-то одну негативно воздействуют и на другие. Как раз данная тенденция характера, где предпринимаются усилия сохранить стимулирующую функцию, отделяя ее от распределительной: «Цены стимулируют людей лишь потому, что воздействуют на распределение доходов. В случае, если то, что человек приобретает за свою деятельность, не зависит от того, чем он занимается, если цены не выполняют третью функцию — распределительную, то ему не нужно беспокоиться касательно информации, содержащейся в цене, и не нужно реагировать на такую информацию». Кроме того, это имеет отношение не только лишь к командной экономике, но в том числе и к рыночной с существенными элементами государственного вмешательства.

ФУНКЦИЯ — это переменная величина, которая зависит от иных переменных величин. Это зависимость переменной Гот переменной *X*, где любому значению х соответствует единственное значение у, где:

1) переменная *x* — независимая переменная или аргумент;
2) переменная у — зависимая переменная;
3) значение функции — значение у, соответствующее заданному значению *x*\
4) область определения функции — все значения, которые принимает независимая переменная;
5) область значений функции (множество значений) — все значения, которые принимает функция.

Функция является четной, если для любого х из области определения функции выполняется равенство *f(x) ~~f(~x)*.

Функция является нечетной, если для любого х из области определения функции выполняется равенство *f(-x) = ~f(x)*.

Возрастающая функция — если для любых x_t и *,, таких, что г; < x_2, выполняется неравенство/^ <*f*(x_1).

Убывающая функция — если для любых х, и х,, таких, что $x_t < x_2$, выполняется неравенство/(.г,; >*f(xj*.

ФУНКЦИЯ АГРЕГАТНАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ — это функциональная зависимость потока продукции во всей экономике (У) и общих фактических затрат труда (I) и капитала *(К)* в производстве.

Обычно эта функция записывается как:

$$Y=f(K,L).$$

Данную формулу можно расширить и включить землю в качестве затрат и технологию.

Как правило, подобную зависимость рассматривают лишь для максимального потока продукции при текущих затратах производственных факторов. Хотя *K* и *L* — это накопленные запасы, роль затрат в процессе производства играет поток трудовых услуг и капитала. Как правило, считается, что, как и микроэкономическая производственная функция, агрегатная производственная функция имеет одну из двух форм:

1) с фиксированными коэффициентами, которая не допускает, чтобы капитал заменялся трудом, но допускает неиспользование части капитала или труда. В течение всей траектории роста отношение используемого основного капитала к действительно используемой рабочей силе неизменно;
2) с изменяющимися коэффициентами, допускающая замещение совокупного капитала рабочей силой.

ФУНКЦИЯ АЛЛОКАЦИОННАЯ — ее выражают в эффективном размещении факторов производства в тех местах, где их применение обеспечивает максимальную отдачу.

ФУНКЦИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ — это выражение целей общества, где степень общественного благосостояния или благополучия представлена как функция аллокации ресурсов.

Понятие было впервые введено А. Бергсоном, согласно которому общественное благосостояние представляло собой функцию уровней полезности индивидов, образующих общество. Однако в данную формулу можно ввести и другие переменные. В такой форме функция общественного благосостояния является произвольной, так как она привносится извне и непонятно, как ее следует определить. Концепция оказалась полезной для чисто теоретического анализа, так как с ее помощью можно определить социальный оптимум как наилучшую аллокацию общественных ресурсов.

К. Дж. Эрроу, который анализировал процесс формулирования общественной функции благосостояния, утверждал, что эта функция обоснована лишь в том случае, если она выведена из предпочтений индивидов, из которых состоит общество. Анализ Эрроу, который целиком приведен в его труде «Общественный выбор и индивидуальные ценности», основан на том, что функция общественного благосостояния является эквивалентной правилу принятия решения или конституции.

ФУНКЦИЯ ДОЛГОСРОЧНАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ — это функциональная зависимость потребления от дохода, и наоборот, за период около пятидесяти лет. В подобных исследованиях чаще всего используются средние десятилетние показатели потребления и дохода с целью исключения влияния на результат экономических циклов.

В этих исследованиях устанавливается:

1) предельная склонность к потреблению меньше единицы;
2) средняя склонность к потреблению меньше единицы;
3) предельная склонность к потреблению равна средней склонности к потреблению.

Результаты данных исследований являются противоречащими форме потребительской функции, которую предлагает гипотеза абсолютного дохода Кейнса, и предполагают наличие функции в виде прямой линии, проходящей через начало координат, т. е. С = *Ь х* х У, где *С* — потребление, ¥— доход и *Ь* — постоянная.

ФУНКЦИЯ ИЗДЕРЖЕК — это функция, представляющая собой стоимость разнообразных комбинаций вводимых ресурсов для каждого объема выпуска. В теории поведения производителей (англ. *producer theory)* утверждается, что при определенных предпосылках при помощи данной функции есть возможность найти единственно возможную комбинацию, которая сводила бы к минимуму стоимость вводимых ресурсов для каждого объема выпуска.

ФУНКЦИЯ КРАТКОСРОЧНАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ — это функциональная зависимость потребления от дохода, и наоборот, в течение конкретного экономического цикла. Исследования годовых изменений потребления и доходов для сроков до 10 лет выявили устойчивую связь между ними. Таким образом, годы с уровнем доходов ниже среднего имеют тенденцию к становлению годами с потреблением ниже среднего уровня, и наоборот.

В результате исследований было установлено, что:

1) значение предельной склонности к потреблению меньше единицы, но, как правило, выше значения, получаемого при структурном анализе для какого-либо одного момента времени;
2) значение предельной склонности к потреблению ниже значения средней склонности к потреблению, и вследствие этого последнее уменьшается по мере роста дохода;
3) предельная склонность к потреблению оказалась постоянной.

Отсюда можно допустить, что потребительская функция представляет собой прямую линию, которая пересекает ось ординат в точке выше начала координат, т. е.

$$C = a + bY.$$

Результаты данного исследования являют собой подтверждение всех предположений кейнсианской гипотезы абсолютного дохода относительно формы потребительской функции, за исключением одного — они не выявляют снижения предельной склонности к потреблению в случае роста дохода.

ФУНКЦИЯ ЛИНЕЙНАЯ — функция, которая задана формулой у = *kx+b*, где *к* и *b* — действительные числа. Если, в частности, *к = 0*, то получаем постоянную функцию *у* = 6; если *b = 0*, то получаем прямую пропорциональность *у = кх*.

Свойства функции *у = кх+Ь*.

1. Область определения — множество всех действительных чисел.

2. Функция у = *кх + b* общего вида, т. е. ни четна, ни нечетна.

3. При $к > 0$ функция возрастает, а при $к < 0$ убывает на всей числовой прямой.

Графиком функции является прямая.

ФУНКЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ — это укрупненная группа логистических операций, которая направлена на осуществление одной из частных целей логистической системы. Степень достижения итоговой цели логистической деятельности, которая выражается шестью правилами логистики: нужный товар, необходимого качества, в необходимом количестве, в нужное время, в нужном месте, с минимальными затратами, — это критерий эффективности реализации логистических функций.

ФУНКЦИЯ НЕЛИНЕЙНАЯ — это математическое соотношение между переменными, которое не является линейной функцией.

Примерами таких соотношений могут быть:

1) мультипликативные функции типа $Y = aX,X_2$;
2) степенные функции типа $K = a X''$;
3) экспоненциальные функции типа $Y = a e^{1''1}$.

ФУНКЦИЯ НЕЯВНАЯ — это функция, которая представлена таким образом, что в ней отсутствует зависимая переменная. Обычно все переменные располагаются слева от знака равенства, а справа — постоянная (обычно нуль). Следовательно,/^,, $XJ = 0$ является неявной функцией переменных $X_p X_n$.

Подобная форма записи функции, как правило, свидетельствует о взаимозависимости между переменными в отсутствие однозначной причинной связи и являет собой обычный способ формулировки ограничения.

ФУНКЦИЯ ОЦЕНОЧНАЯ — это формула либо процедура, с помощью которой производится оценка статистических величин (к примеру, дисперсия переменной) либо параметров уравнения. В качестве примера подобного рода эконометрических функций можно привести метод максимального правдоподобия с полной информацией и метод наименьших квадратов.

ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ — отражает желание субъекта по соотношению «доход — свободное время», представлена семейством кривых безразличия U_p ... U_4. Бюджетное ограничение представлено линией, восходящей из точки гКна оси ординат (рис. 100).

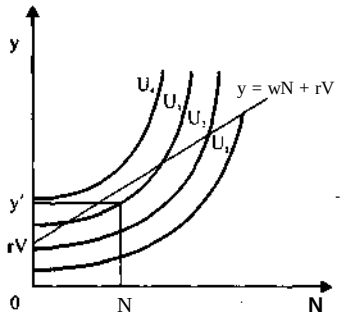


Рис. 100. Эндогенное определение уровня дохода путем распределения календарного времени на работе и свободное и максимизации полезности

Проекция, проведенная из точки касания одной из кривых безразличия линией бюджетного ограничения позволяет выявить оптимальный уровень дохода y' и, соответственно, — количество рабочего времени N', необходимого для его достижения.

Случай, если субъект достигает более высокой кривой безразличия и, следовательно, уровня полезности, имеет место только при изменении экзогенно заданных параметров: известного на данный момент дохода от имущества и ставки реальной заработной платы.

ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ — это зависимость, которая определяет аргументы, устанавливающие иерархию предпочтений руководства фирмы. В качестве наиболее часто используемых переменных можно привести рост фирмы, отношение рыночной цены акции компании к ее номиналу, участие менеджеров в прибылях, затраты на персонал.

ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ — это зависимость, которая характеризует отношение реальных расходов потребителей к реальному наличному доходу. Говоря кратко, это взаимосвязь потребительских расходов и доходов за вычетом налогов.

ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ КЕЙНСИАНСКАЯ.

Дж. М. Кейнс вывел четыре правила совокупного потребления:

1) исходя из гипотезы абсолютного дохода, абсолютная величина текущего дохода домашних хозяйств определяет их потребление;
2) величина предельной склонности к потреблению $(C_y = AC / Ay)$ демонстрирует размер увеличения потребления при увеличении текущего дохода на единицу и составляет величину в пределах от 0 до 1, т. е. $0 < C_j, < /$;
3) по мере роста располагаемого дохода снижается средняя норма потребления (доля потребления в доходе — C/y (см. рис. 101).

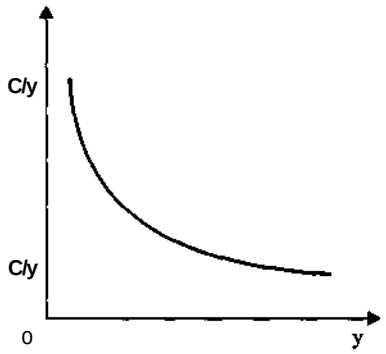


Рис. 101. График средней нормы потребления как функции от дохода

Следовательно, можно сделать вывод, что расширение производства потенциально заключает в себе вероятность возникновения перепроизводства, поскольку уменьшение средней нормы потребления свидетельствует о том, что домохозяйства потребляют все меньшую долю произведенной продукции;

4) с ростом дохода предельная склонность к потреблению падает.

Следовательно, Дж. М. Кейнс выводит характер зависимости потребления от величины текущего дохода из основного психологического закона, звучащего в его формулировке так: «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход». И эта функция имеет вид:

$$C = C_0 + C_v y; \; C_v > 0; 0 < C_y < 1,$$

где C_a — величина автономного (независимого от текущего дохода) потребления (при $y = 0$ автономное потребление реализуется за счет сокращения имущества), зависящего от инфляционных ожиданий и изменения процентной ставки (численные значения C_o и y, как правило, однопорядковые величины); C_0 — предельная склонность к потреблению.

ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ СТРУКТУРНАЯ — это функциональная связь потребления и дохода, которая измерена для различных групп доходов в один данный момент времени.

Результаты исследований указывают на наличие между ними положительной связи, а также на то, что:

1) предельная склонность к потреблению составляет величину больше нуля и менее единицы;
2) предельная склонность к потреблению составляет величину, меньшую, чем средняя склонность к потреблению и, таким образом, средняя склонность к потреблению уменьшается с ростом дохода;
3) по мнению некоторых исследователей, величина предельной склонности к потреблению постоянна, по мнению других — она уменьшается с ростом дохода.

ФУНКЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ШКАЛА ПРЕДЛОЖЕНИЯ) — является отражением зависимости между ценой товара и объемом его предложения. Прочие факторы, например имеющиеся в наличии производственные технологии и цены производственных ресурсов, могущие повлиять на объем предложения, остаются постоянными при построении шкалы предложения.

Шкала предложения демонстрирует количество продукции, которую продавцы желают продать по любой из множества цен.

Шкала предложения в сжатом виде демонстрирует связь цены и объема предложения. Она характеризует поведение продавцов в такой же форме, как и шкала спроса — поведение покупателей.

Кривая предложения демонстрирует в графическом виде количество предлагаемого товара при любом значении цены при неизменности остальных факторов, могущих повлиять на объем предложения. Кривая предложения обычно является возрастающей (рис. 102).

Цены и соответствующие им объемы предложения можно представить в виде то-

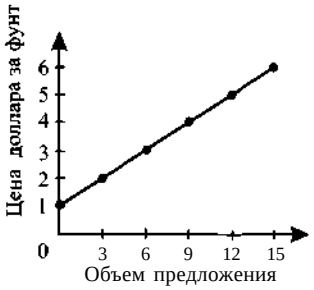


Рис. 102. Кривая предложения

чек, дабы получить желаемую кривую предложения. Например, точка А показывает, что если цена составляет 4 $ за фунт, то для продажи будет предложено 9 млн. фунтов в месяц. Кривая предложения — возрастающая функция, т. е. направлена вверх, демонстрируя тем самым, что при увеличении цены с объемом предложения происходит то же самое.

ФУНКЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ — исследует влияние таких факторов производства, как труд и капитал, на прирост выпуска продукции. Она была определена в 20-х гг. XX в. американским ученым П. Дугласом, который на основе статистических данных производства пшеницы в США пришел к выводу, что 1% прироста затрат труда расширяет выпуск в 3 раза больше, чем 1% прироста капитала. Исходя из результатов вышеназванного эмпирического исследования, предприниматель сделал следующий вывод: усовершенствования в сфере применения такого фактора, как труд, значительно предпочтительнее, нежели привлечение дополнительного капитала. Исходя из этого в странах с развитой рыночной экономикой нашли широкое применение разработки, которые повышают эффективность мотиваций трудовой деятельности, для обеспечения наиболее высокой отдачи при использовании человеческого фактора разрабатываются теории социального партнерства, человеческих отношений и т. п.

ФУНКЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОББА — ДУГЛАСА — производственная функция следующего вида:

$$Q=AxLaxKb,$$

где Q — объем производства;
A, a и $Ь$ — константы;
L и K — труд и капитал соответственно.

Если сумма показателей степени $(a + Ь)$ равна единице, то функция Кобба — Дугласа является линейно однородной, т. е. она показывает постоянную отдачу при изменяющихся масштабах производства.

В случае, если сумма показателей степени составляет величину больше единицы, функция демонстрирует возрастающую отдачу, а если она менее единицы, то убывающую.

Изокванта, соответствующая функции Кобба — Дугласа, будет выпуклой и гладкой.

ФУНКЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ С ПОСТОЯННОЙ ЭЛАСТИЧНОСТЬЮ ЗАМЕЩЕНИЯ — это линейно однородная функция с постоянной эластичностью замещения ресурсов.

Эластичность может принимать значения, не равные единице.

Функция имеет следующий вид:

$$Q=A[aK\text{-}b \quad + \quad (l\text{-}c)L\text{-}b]\text{-}l/b,$$

где Q — объем производства;
K и L — капитал и труд соответственно;
a, b и c — константы.

Понятие было впервые сформулировано К. Дж. Эрроу, Х. Б. Ченери, Б. С. Минасом и Р. М. Солоу в работе «Замещение капитала — труд и экономическая эффективность».

Функция распределительная — функция цены реализуется в ходе внутри- и межотраслевой конкуренции. В случае внутриотраслевой конкуренции подобное перераспределение стоимости, прежде всего прибавочной, реализуется в пользу предприятий с издержками производства ниже общественно необходимых, а качеством товаров выше. В случае межотраслевой конкуренции перераспределение прибавочной стоимости осуществляется через механизм переливания капиталов в пользу отраслей, в которых реализуется производство товаров и услуг в соответствии с общественными и индивидуальными потребностями.

ФУНКЦИЯ РЕАКЦИИ — это прогноз потенциального объема продаж за данный отрезок времени при различных уровнях затрат на один либо несколько элементов маркетингового комплекса.

ФУНКЦИЯ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ $Z = Ф(Ы)$ — характеризует соотношения, складывающиеся между уровнем занятости N и суммой денежных поступлений Z; последняя величина представляет собой совокупные доходы, которые производители обязаны реализовать в результате продажи собственной продукции, в случае, если они рассчитывают в дальнейшем сохранить текущий уровень занятости и производства. Эта функция не отражает величину фактической выручки, т. е. выручки, получаемой в действительности предпринимателями от продажи собственной продукции при текущем уровне занятости; она только устанавливает соответствие между каждым объемом занятости и различными суммами выручки, необходимыми для поддержания того или иного уровня занятости.

ФУНКЦИЯ СОВОКУПНОГО СПРОСА (СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ) $D = D_1 + D_2$ — зависимость между величиной совокупного спроса и уровнем доходов в экономике. Она характеризует фактический поток денежных поступлений (в отличие от ожидаемого потока D^* и необходимого для поддержания предельного уровня занятости потока Z), притекающих к производителям в форме потребительских расходов D, и инвестиционных расходов D_r 12 Уровень инвестиционных расходов определяется в основном состоянием долгосрочных ожиданий, т. е. ожиданий, обусловленных тем, «какова может быть ожидаемая структура будущих доходов предпринимателя, если... он прибегает к приумножению собственного капитального имущества» (Дж. М. Кейнс). Изменение величины потребительских расходов происходит пропорционально величинам общественного дохода. Поскольку общественный доход, со своей стороны, является функцией от уровня занятости, следовательно, этот элемент расходов (£),) зависит от уровня занятости. Так как такая зависимость имеется, совокупные расходы, или сумма реальных затрат, связанных с приобретением конечной продукции D, также меняются вместе с уровнем занятости.

ФУНКЦИЯ СПРОСА *{demandfunction)* — функция, которая определяет спрос в зависимости от оказывающих на него влияние различных факторов. Цена на единицу блага в данный момент — основной фактор.

В общем виде функция может иметь вид:

$$6,. =f(P_t, P_f..., P_{„}, ¥, t),$$

где $Q_:$ — величина спроса на благо ;'; /", — цена товара («собственная цена»); P_1,..., P_n — цены других благ от у' до и; Y — доход; t — некоторая мера вкусов.

ФУНКЦИЯ СПРОСА НА ДЕНЬГИ КЕЙНСИАНСКАЯ — привнесла новые аспекты в разъяснение спроса на деньги. Спрос на деньги согласно кейнсианской термино-

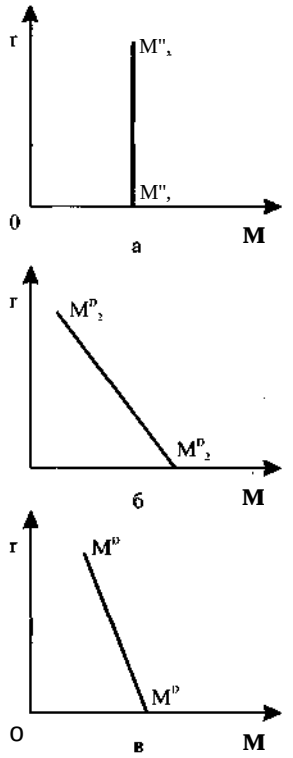


Рис. 103. Модель денежного рынка: а — трансакционный спрос на деньги; 6 — спекулятивный спрос на деньги; в — общий спрос на деньги (кривая предпочтения ликвидности)

логии — это предпочтение ликвидности. Дж. М. Кейнс привел три психологических мотива: трансакционный, спекулятивный и предосторожности, побуждающие людей хранить сбережения в денежной (ликвидной) форме.

Этим Дж. М. Кейнс наметил в экономике проблему портфельного выбора, т. е. какой должна быть структура активов, являющаяся оптимальной для данного человека, каково должно быть соотношение денежных средств и облигаций. Важная роль здесь отводится анализу ожиданий отдельно взятых людей, из-за этого спрос на деньги приобретает непредсказуемый и крайне неустойчивый характер (рис. 103).

ФУНКЦИЯ СПРОСА НА ДЕНЬГИ МОНЕТАРИСТСКАЯ — исходя из монетаристской теории, функция спроса на деньги исключительно устойчива, таким образом, характер соотношения между денежной массой и доходами почти постоянный. Так как спрос на деньги стабилен, решающую роль приобретает предложение денег, т. е. величина денежной массы зависит от банковской системы денежной политики государства. Если количество денег значительно увеличится, их владельцы будут стараться избавиться от излишних кассовых остатков. Расходы возрастут, и увеличится совокупный спрос на рынке, как следствие, вырастут цены, и, возможно, увеличится производство.

ФУНКЦИЯ ЦЕЛЕВАЯ — это функция, которая связывает цель (оптимизируемую переменную) и управляемые переменные в задаче оптимизации.

Целевая функция модели обычно состоит из следующих компонентов:

1) стоимости произведенного продукта;
2) капиталовложений в здания и оборудование;
3) стоимости ресурсов;
4) эксплуатационных затрат и затрат на ремонт оборудования.

Например, необходимо исследовать разные варианты расширения имеющихся блоков и формирования новых блоков с целью максимального увеличения чистого дохода.

Необходимо:

1) ввести в ЛП-матрицу ограничения на мощность для каждого блока;
2) максимизировать прибыль при фиксированных мощностях;
3) рассчитать капитальные затраты при фиксированных мощностях отдельно от модели ЛП, а затем вычесть их из величины прибыли;
4) произвести параметрическое изменение мощностей и повторить шаги, начиная с шага 1.

Целевая функция будет выражаться в тыс. долл/рабочий день, так что если X_i выражается в единицах MBSD, то стоимость C_i должна выражаться в долл/баррель.

Целевая функция будет максимизировать, следовательно, коэффициенты, которые отвечают ценам, станут положительными, а коэффициенты, которые отвечают затратам, станут отрицательными.

ФУНКЦИЯ ЯВНАЯ — это наиболее широко используемый вид функции, где зависимая переменная записывается с левой стороны от знака равенства и связана с набором независимых переменных, стоящим справа от этого знака. Подобная функция, как правило, отображает причинную связь либо определение. Данный термин используется для того, чтобы отличить вышеназванный способ от записи функции в неявной форме.

ФУНТ (от нем. *pfund,* от лат. *pondus* — «вес, гиря») — 1) единица массы русской системы мер, отмененной в 1918 г., 1фунт = = 1/40 пуда = 32 лотам = 96 золотникам = = 9216 долям = 0,4095 кг; 2) единица веса и счетно-денежная единица в Древнем Риме; 3) денежная единица периода британского колониального господства; 4) денежная единица Египта (египетский фунт), делится на 100 пиастров; 5) денежная единица Ирландии, делится на 100 пенсов; 6) денежная единица Сирии, Судана, Ливана, делится на 100 пиастров.

ФУНТ СТЕРЛИНГОВ (от англ. *sterling* — «проба, отвечающая стандарту») — денежная единица Великобритании (Англии с X в., Шотландии с 1707 г., Ирландии с 1825 по 1927 г.), обращавшаяся в форме серебряной монеты с X по XIX в., золотой — с XIV в., банкноты — с 1694 г. Делится на 100 пенсов.

В 1694 г. были выпущены первые банкноты, номинал которых был выражен в фунтах. Так как вес 240 серебряных монет равнялся единице веса — фунту, он и до сих пор имеет символ фунта. Золотое содержание фунта стерлингов было зафиксировано в законодательном порядке лишь в начале XIX в. По закону от 22 июня 1816г., монетной единицей стал соверен, который содержал 7,322382 г чистого золота, т. е. равнялся фунту стерлингов. Чеканились также полусоверены (золотые монеты в 10 шиллингов).

ФУТУРОЛОГИЯ (от *лат. Juturum* — «будущее») — в широком значении — общая концепция будущего Земли и человечества в целом, в узком — сфера научных знаний, которая охватывает перспективы социальных процессов, аналогична прогнозированию и прогностике.

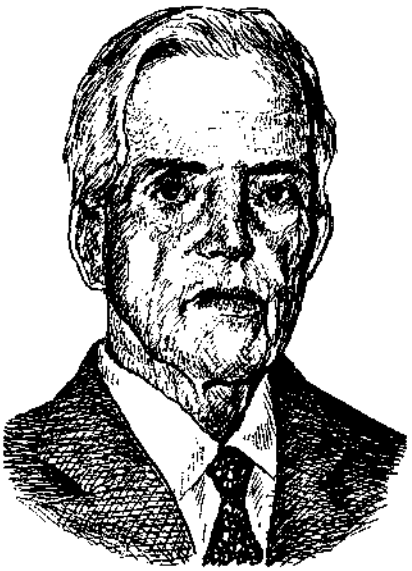
Данная наука изучает будущее человечества, перспективы политического, экономического, социального развития, экологических и демографических процессов. Порой футурологию отождествляют с прогнозированием и прогностикой.

ФЬЮЧЕРС — это срочный контракт, заключаемый на бирже между продавцом и покупателем с целью купли-продажи ценных бумаг в будущем по установленной заранее цене. Сделка предполагает внесение покупателем контракта страхового депозита. Вследствие этого основой сделки является разница между установленной ценой и ценой на время исполнения сделки. Контракты такого рода могут неоднократно перепродаваться. Но самое главное состоит в том, что, играя на бирже, необходимо решить вопрос по поводу того, какие акции, когда и в каком количестве следует приобретать. Такой же важной деталью является определение вида ценных бумаг, в которые выгоднее вкладывать деньги — в акции либо в иные виды сбережений, и куда выгоднее их поместить — на банковские счета либо в другие кредитно-финансовые учреждения.

ФЬЮЧЕРСЫ (от англ. *futures* — «товары, закупаемые заблаговременно, с упреждением») — это срочные сделки купли-продажи валюты, сырьевых товаров, ценных бумаг, золота, которые заключаются на биржах по текущим в момент сделки ценам, с поставкой приобретенного товара и оплатой его в будущем. Покупатель обязан внести небольшую гарантийную сумму до исполнения сделки. Зачастую фьючерсные сделки заключают не в целях окончательной покупки и продажи товаров, а с целью страхования (хеджирования) будущей сделки с наличным товаром или получения прибыли за счет последующей перепродажи товара. Сделки по образцам не произведенного на данный момент товара также относятся к фьючерсным.

Х

ХААВЕЛЬМО ТРЮГВЕ (1911—1999) — один из лауреатов Нобелевской премии по экономике 1989 г., экономист из Норвегии, вклад которого в экономику оценили как вклад в теорию вероятности и анализ одновременных экономических структур.



Т. Хсшвельмо

ХАЙЕК ФРИДРИХ АВГУСТ ФОН (1899—1992) — один из выдающихся представителей экономического либерализма, философ, английский экономист, поддерживающий также основные концепции австрийской экономической школы. Он активно подвергал критике социализм, поскольку ему были более близки неоконсервативные взгляды. В 1974 г. удостоен Нобелевской премии по экономике за анализ в области теории денег и теории колебаний в экономике и взаимосвязи и взаимозависимости различных явлений — экономических, общественных и институционных.

Ф. А. фон Хапек

Фридрих Август фон Хайек родился в Вене в 1899 г. Окончил школу в 1917 г., после чего отслужил в австрийской армии. В 1918г. поступил в Венский университет, где изучал право, экономику, философию и психологию, который окончил в 1921 г., получив степень доктора права. В 1923 г. получил докторскую степень и по экономике. В течение года работал в Нью-Йоркском университете и прослушал курс лекций по экономическому циклу в Колумбийском университете. В Австрию вернулся в 1924 г., а пятью годами позже начал читать лекции в Венском университете. В 1950 г. Хайек подал в отставку и занял пост профессора по социальным наукам и морали Чикагского университета, где и проработал до 1962 г. В 1977 г. вернулся во Фрейбург, где прожил до конца своих дней.

Мировую славу Хайеку принесла книга «Дорога к рабству» (1944 г.), в которой анализируются и сравниваются рыночная экономика и социальное планирование. В этой книге автор утверждал, что демократические правительства — приверженцы социалистических идеалов (провозглашающие равное распределение дохода, вмешательство в рыночные отношения, установление контроля над ценами) — неизбежно должны прийти к тоталитарному режиму. Другими словами, свобода выбора, лежащая в основе рыночных отношений, несовместима с автократическими целями. Среди других работ Хайека можно выделить «Судьбы либерализма» (1989 г.), «Контрреволюцию науки» (1944 г.), «Индивидуализм и экономический порядок» (1948 г.), «Пагубную самонадеянность» (1988 г.), «Частные деньги» (1976 г.).

Ф. Хайек разработал теорию торгового цикла, которая основывается на австрийской теории капитала. Хайек утверждал, что существует равновесная структура образования капитала. В периоды экономического роста происходит принудительное сбережение, вызванное расширением кредитной активности, и далее увеличение запасов капитала сверх необходимого. В конце концов этот процесс заканчивается кризисом. Данная теория предвосхитила монетаристское объяснение Великой американской депрессии 1 920-х гг., данное М. Фридменом. С другой стороны, депрессия вызывается чрезмерным потреблением на базе ошибочной экономической политики. Вопреки мнению Дж. М. Кейнса, причиной безработицы являются перекосы в относительных ценах, возникающие вследствие непредвиденных изменений в предложении денег. По мнению Хайека, только «невидимая рыночная рука» может выправить эти перекосы.

ХАЙРИНГ — это операция, связанная с *арендой* (как правило, арендуются машины и техническое оборудование) среднесрочного характера в практике международной торговли.

Принимая во внимание среднесрочный характер данной операции, можно утверждать, что хайринг по продолжительности операции находится в промежуточном положении между *рейтингом* и *лизингом* — краткосрочной и долгосрочной арендой соответственно. Как правило, хайринг предполагает арендную сдачу машин, технического оборудования, транспортных средств на срок от одного до трех лет, также возможна эксплуатация при аренде и персонала.

Преимущества хайринга

Хайринг позволяет арендатору использовать машины и оборудование без начальных капитальных затрат. Платежи за аренду оборудования, транспортных средств и прочее арендатор вносит последовательно в зависимости от времени получения прибыли от эксплуатации арендуемого имущества. С другой стороны, арендодатель получает возможность увеличить объем продаж.

Стоимость хайринга (ставка арендной платы) обеспечивает арендодателю размер прибыли не менее средней нормы на вложенный капитал. Выгода арендатора заключается в том, что стоимость хайринга для него ниже, чем стоимость обслуживания банковского кредита.

ХАЙТЭК-КОМПАНИЯ (от англ. *high-tech om high technology* — «высшая, высокая технология») — компания, занимающаяся активным внедрением высоких технологий, она использует технологичные разработки и оборудование исключительно высшего качества, а также модернизированные или вновь созданные технологические процессы. Главные активы хайтэк-компании — интеллектуальная собственность и высококвалифицированный персонал.

Виды хайтэк-компаний:

1) интернет-компании;
2) разработчики программного обеспечения, а также авторы, производители, занимающиеся выпуском полупроводниковых микроустройств;
3) операторы, предоставляющие услуги по мобильной и космической связи;
4) компании, осуществляющие разработку и реализацию биотехнологий;
5) компании сферы НИОКР;
6) компании, осуществляющие свою деятельность в сфере массмедиа.

ХАЛАТНОСТЬ — нарушение, иногда рассматриваемое как преступление, суть которого заключается в том, что должностное лицо или работник по причине недобросовестности или небрежности по отношению к службе не выполняет или выполняет ненадлежащим образом свои должностные обязанности, что влечет за собой вред, ущерб интересов и прав государства в целом или отдельных граждан.

ХАРАКТЕР СДЕЛКИ — обязательный реквизит, применяемый для классифицирования сделок при кодировании во время заполнения декларации о грузе на таможне, с помощью характера сделки отражается соответствующая расчетная схема за поставку (в качестве примера можно привести прямую, обменную или встречную продажу). Код по классификатору характера сделки, соответствующий виду внешнеэкономической сделки, проставляется в одной из граф декларации.

ХАРАКТЕР ТРУДА — реквизит труда, характеризующий его напряженность, отражающий соотношение в нем управленческих и исполнительских функций, свойства монотонности операций, а также степень закрепленности рабочего персонала за конкретным видом труда.

В современных условиях характер труда находится под влиянием научно-технической и технологической революции. Информационные технологии коренным образом изменили характер труда: он приобретает все более творческий и внутренне свободный характер. Плоды труда все менее отчуждаемы от самого труженика, что отличает информационные технологии от всех остальных.

ХАРАКТЕРИСТИКА — 1) описание, установление свойств чего-либо или кого-либо, которые отличают этот предмет или личность от остальной совокупности; 2) документ, в котором официально предоставляется отзыв о деятельности и качествах определенного человека, как правило, необходим при приеме на новое место работы.

ХАРРОД РОЙ (1900—1978) — представитель неокейнсианской экономической школы, английский экономист, подробно рассматривающий проблемы экономического роста,

Р. Харрод

денежной теории и торговли на международном уровне. Харрод выдвинул предложение по поводу концепции стабильных (устойчивых) темпов экономического роста в долгосрочной перспективе.

Рой Харрод — потомок английских интеллигентов — окончил Вестминстерский колледж и Оксфордский университет, где изучал исторические науки. В 1922 г. Харрод получил преподавательскую должность в Оксфордском университете и читал курс современной истории и экономической теории. В Кембриджском университете, где Р. Харрод изучал экономику, он знакомится с Джоном Мейнардом Кейнсом. Под влиянием Дж. М. Кейнса Р. Харрод углубляется в экономическую науку и в 1928—1940 гг. публикует ряд книг и статей по проблемам денег, банков, международной торговли, несовершенной конкуренции, колебаний издержек, торгового цикла и экономического развития. Вторая мировая война вынудила ученого более чем на шесть лет прервать свои исследования и послужить отечеству в статистическом ведомстве при У. Черчилле, где Харрод выполнял функции экономического советника английского правительства. В 1946 г. Р. Харрод возвращается к преподаванию теоретической динамики в Лондонском университете.

Основные труды

Среди главных трудов экономиста выделяют: «Заметки о предложении» (1928 г.), «Закон убывающих издержек» (1930 г.), «Теория международной экономики» (1933 г.), «Торговый цикл» (1936 г.), «Очерк теории динамики» (1939 г.). Кроме того, его перу принадлежит работа «К теории экономической динамики» (1948 г.), которая принесла ее автору мировую популярность и репутацию лидера представителей послевоенного кейнсианства. Миру он известен как ученый, который создал теорию динамики в неокейнсианском аспекте.

Главные достижения

В статье «Заметки о предложении» Р. Харрод впервые вводит новое понятие «предельный доход», или «приращение совокупного спроса». В работе «Закон убывающих издержек» он приходит к выводу о существенных отклонениях фактической загрузки предприятий от потенциально возможной, что отличалось от положений неоклассической ортодоксии. Р. Харрод одним из первых применил понятие предельных издержек для описания основного принципа, лежащего в основе международной дифференциации труда — принципа сравнительных издержек. В его монографии «Торговый цикл» представлены взгляды неокейнсианцев на теорию циклических колебаний. Автор данной работы был первым, кто рассматривал циклический механизм, отталкиваясь от анализа колебаний инвестиций, производства и потребления капитальных благ в их взаимозависимости друг от друга.

ХЕДЖ (от англ. *hedge* — «изгородь, препятствие, преграда») — 1) актив, фиксированное обязательство или предполагаемая прогнозируемая сделка, для которых вероятен риск изменения или опасен риск изменения предполагаемого потока денежных средств в будущем; 2) операция, проводимая в срочном порядке, с помощью которой можно застраховать покупателей и продавцов товара от вероятного изменения цен на рынке на данный товар в будущем. Такое страхование можно осуществить одновременно с заключением основного торгового договора посредством дополнительных фьючерсных контрактов.

ХЕДЖЕР — хозяйственный субъект в виде юридического лица (например фирма, коммерческий банк), которое выполняет свои функции по проведению хеджирования на фьючерсных рынках. Целью таких операций являются частичное сокращение или полная ликвидация вероятного риска для участников сделки.

ХЕДЖИРОВАНИЕ — частичное или полное перенесение ответственности за возможный риск с одного участника рынка (хеджера) на другого согласно договорным отношениям с хеджером методом различных способов. Суть такой операции состоит в одновременном заключении фьючерсных контрактов и на покупку, и на продажу участниками рынка (и покупателями, и продавцами), что в конечном итоге способствует частичному ослаблению или полному устранению возможного риска по поводу неблагоприятного для участников рынка изменения в ценах товара либо стоимости потока денежных средств.

Существуют два вида хеджирования: длинное и короткое.

ХЕДЖИРОВАНИЕ АРБИТРАЖНОЕ — разновидность хеджирования, которое предполагает затраты, связанные с хранением товара. Прибыль от арбитражного хеджирования достигается в том случае, если наблюдается положительное изменение соотношения цен реально существующего товара и фьючерсов на конкретный товар, поставка которых осуществляется в разные сроки.

ХЕДЖИРОВАНИЕ ДЛИННОЕ — защита покупкой, т. е. покупка потребителем фьючерсного контракта для ограждения от возможного увеличения цены при покупке в будущем реального товара. При повышении цены в будущем покупатель фьючерсного контракта получает прибыль.

Хеджирование длинное — это хедж потребителя товара, в котором требование в будущем базисного актива обеспечивается длинной позицией (покупкой) фьючерсного контракта в настоящем.

ХЕДЖИРОВАНИЕ КОРОТКОЕ — защита продажей, т. е. продажа производителем фьючерса для ограждения от возможного снижения цены при продаже в будущем реального товара, подлежащего поставке в определенный срок. При понижении цены в будущем продавец фьючерсного контракта получает прибыль.

Хеджирование короткое — это хедж производителя товара, в котором обязательство в будущем по базисному активу обеспечивается короткой позицией во фьючерсе в настоящем.

ХЕДЖИРОВАНИЕ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ — снижение или полное устранение с помощью покупки (продажи) фьючерсных контрактов риска неблагоприятного изменения котировок ценных бумаг (акций, облигаций), выступающих в качестве базового актива данных фьючерсных контрактов.

ХЕДЖИРОВАНИЕ ПРЕДВОСХИЩАЮЩЕЕ — разновидность процедуры хеджирования, которая подразумевает досрочную реализацию контракта, т. е. на фьючерсной бирже осуществляется покупка или продажа фьючерсного контракта того времени, когда реализована сделка с реально существующим в данное время в данном месте товаром на товарной или фондовой биржах.

В данном случае вероятно получение дополнительной прибыли хеджером в результате благоприятного изменения цены на реальный товар, если это случается сразу после покупки-продажи фьючерсного контракта. Если после открытия длинной позиции по фьючерсному контракту (покупки) цена на реальный товар снизилась, то хеджер получает прибыль. С другой стороны, если цена реального товара вырастет, то хеджер понесет убыток.

ХЕДЖИРОВАНИЕ СЕЛЕКТИВНОЕ — разновидность хеджирования, получившая достаточно широкое распространение. При данном виде хеджирования сделка с реальным товаром и сделка на фьючерсном рынке не осуществляются одномоментно, кроме того, сделка проводится не на одинаковое количество товара.

Данный вид хеджирования преследует цель получения дополнительной прибыли за

счет благоприятных изменений цен на реальный товар и фьючерсные контракты.

ХЕДЖИРОВАНИЕ ЧИСТОЕ — вид хеджирования, суть которого заключается в полном или частичном снижении вероятного риска с одновременным поддержанием баланса на фьючерсном рынке и рынке реального товара между противоположными обязательствами. Имеет меньшее распространение, чем хеджирование селективное и хеджирование предвосхищающее.

ХЕДЖ-ФОНД — это частное инвестиционное партнерство, инвестирующее главным образом в публично торгуемые бумаги или производные финансовые инструменты (фьючерсы, опционы и пр.), а также товары. Операции хеджирования не являются исключительной деятельностью хедж-фонда, более того, они являются лишь дополнительным элементом управления активами.

В каждом хедж-фонде есть два вида партнеров: общий партнер и ограниченный партнер. Общий партнер — это лицо, которое организует хедж-фонд и управляет его деятельностью. Ограниченные партнеры являются инвесторами и не принимают участия в оперативном управлении и торговыми операциями хедж-фонда.

За свои услуги общий партнер получает плату, прописанную в партнерском соглашении. Финансовый результат от операций хедж-фонда распределяется между всеми партнерами пропорционально их долевому участию.

Отличие хедж-фонда от других финансовых институтов заключается в большей степени свободы объектов и объемов инвестиций и, соответственно, в большем риске потери активов и большей ожидаемой прибыли от инвестиций.

ХИКС ДЖОН (1904—1989) — представитель английской экономической школы неокейнсианства, лауреат Нобелевской премии по экономике 1972 г., его оценили за вклад в экономическую науку за счет исследований в области теории общего равновесия и экономики благосостояния.

Краткая биография

С 1926 по 1935 гг. Дж. Хикс читал лекции по экономике в Лондонской школе экономики. В 1935 г. начал преподавательскую и научную работу в Гонвилл-энд-Киз-колледже в Кембридже. С 1939 по 1946 гг. Дж. Хикс занимал профессорскую должность в Манчестерском университете. С 1946 г. он был назначен сотрудником Наффилд-колледжа в Оксфорде, а с 1952 по 1965 гг. — профессором политической экономии в Оксфорде. В 1972 г. вместе с К. Эрроу получил Нобелевскую премию за новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния. В 1965 г. вышел в отставку, будучи почетным профессором Ол-Соулз-колледжа в Оксфорде.

Основные труды

«Теория заработной платы» (1932 г.), «Стоимость и капитал» (1939 г.), «Вклад в теорию торгового цикла» (1950 г.), «Очерки о мировой экономике» (1959 г.), «Критические очерки денежной теории» (1967 г.), «Теория экономической истории» (1969 г.), «Кризис в развитии кейнсианской экономической теории» (1975 г.), «Экономические перспективы. Новые очерки о деньгах и хозяйственном росте» (1977 г.), «Причинность в экономике» (1979 г.).

Дж. Р. Хикс

Главные достижения

Хикс внес свой вклад в анализ и подробное исследование функционирования рынка трудовых ресурсов и механизма определения заработной платы работников в условиях несовершенной конкуренции (монополии или олигополии и др.), в частности, он исследовал данные проблемы в новаторском взгляде на теорию промышленного конфликта. Дж. Хикс утверждал, что теория установления оплаты труда работников является частным случаем общей теории стоимости. При этом в качестве главного фактора, возмущающего свободное взаимодействие рыночных сил на рынке труда, как считал Дж. Хикс, являются профсоюзы. А значит, ставки заработной платы устанавливаются на пересечениях «кривой уступок» предпринимателей и «кривой сопротивления» профсоюзов. Дж. Хиксу принадлежит идея о возможности замещения труда капиталом и эластичности такого замещения. Исследования Дж. Хикса в этой области оказали существенное влияние на развитие теории производственных функций и неоклассических теорий безработицы.

Другим достижением Дж. Хикса считается его вклад в анализ основ неоклассической теории вообще и основы современной микроэкономической теории в частности. Автором исследуются основы ординальной теории цен, развиваются фундаментальные положения общей теории равновесия. Дж. Хикс был первым, кто проанализировал вопрос об устойчивости конкурентного равновесия в экономических системах большого масштаба. Также ученый предоставил достоверные утверждения о том, что большинство основополагающих понятий австрийской субъективной теории стоимости на самом деле не связаны напрямую с колебаниями рыночного спроса и предложения.

Стоит отметить и вклад Дж. Хикса в теорию циклического развития. В противовес мнению Пигу ученый предложил теоретическую схему цикла, в которой выделил четыре фазы. По мнению Хикса, цикл представляет собой совокупность отклонений от равновесной траектории развития хозяйства.

Круг научных интересов Дж. Хикса был достаточно широк, однако основное внимание он уделял изучению фундаментальных проблем современной экономической науки — вопросам стоимости, спроса и предложения, цены, заработной платы, капитала и прибыли, экономического роста, циклического развития, инфляции.

ХОДЬБА НАУГАД — или случайные блуждания — концепция, описывающая ежедневное изменение цены акций и фьючерсов в бессистемном, произвольном порядке; такие ценовые изменения не зависят друг от друга, однако у них совершенно одинаковая степень вероятности. Трудным является их предсказание на основе элементарных, конъюнктурных, статистических данных.

Большинство сторонников теории ходьбы наугад с точностью говорят о том, что для последовательного получения рыночных показателей необходимо принять дополнительный риск.

ХОЛДИНГ — большая корпорация (юридическое лицо, как правило, закрытого типа), являющаяся головным предприятием и осуществляющая управление и (или) контроль за деятельностью других входящих в холдинг предприятий, целью холдинговой компании является максимизация прибыли всех входящих в нее предприятий. Холдинг не всегда самостоятельно осуществляет производственную деятельность, как правило, он владеет акциями компаний, которые контролирует.

Преимущества холдинга состоят в том, что холдинг обеспечивает его учредителям возможность значительно расширить контроль над собственностью. Кроме того, холдинг создает условия для концентрации и централизации производственно-финансовых ресурсов, благодаря чему существует возможность создания промышленно-финансовой группы, обладающей огромной мощностью.

Учредители головной компании контролируют другие состоящие в холдинге компании посредством деления их акций на обыкновенные и привилегированные, отличие которых заключается в том, что первые обеспечивают право голоса акционерам, а вторые — нет. Такая дифференциация акций позволяет относительно небольшими средствами установить контроль над компаниями, которые обладают капиталом, во много раз превышающим собственные капитальные средства и ресурсы самого холдинга.

ХОЛДИНГ ЧИСТЫЙ — холдинговая компания, в функции которой входит ис-

ключительно контроль за деятельностью входящих в холдинг компаний. Данное юридическое лицо ежегодно консолидирует результаты работы хозяйствующих субъектов и производит оценку их профессиональной деятельности на уровне итогового плана балансовых счетов.

В данном случае холдинговая компания ведет коммерческую деятельность опосредованно, т. е. через дочерние компании, которые считаются производственными компаниями.

ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ — см.: ***Холдинг.***

ХОУМ-БЭНКИНГ — один из видов банковских услуг, позволяющих клиенту в любое время и в любой географической точке производить следующие операции:

1) осуществлять мониторинг, анализ и управление своим портфелем;
2) получать детальную информацию по своим счетам и управлять ими;
3) проводить нефинансовые транзакции (посылать запросы и распоряжения различного вида, письма в отдел по работе с клиентами, изменять контактную информацию о себе и пр.);
4) переводить средства между своими счетами в режиме *on-line;*
5) производить оплату счетов (коммунальных платежей, счетов по кредитной карточке и пр.), в том числе с заданной периодичностью;
6) получать в банке кредитно-депозитное обслуживание;
7) размещать капиталы на денежном рынке;
8) проводить работу с финансовыми инструментами по документарным операциям (аккредитивам, гарантиям, инкассо, контрактам);
9) получать обслуживание, связанное со своими кредитными карточками;
10) пробовать работу с различными банковскими продуктами в демонстрационном режиме.

ХРАНЕНИЕ — процесс, который предполагает, что одно лицо (хранитель) берет на себя обязательство сохранить у себя переданные другим лицом (владельцем) товары или имущество в течение определенного (устанавливается договором о хранении) срока, после чего в обязанности хранителя входит возвращение товаров или имущества в целости и сохранности.

ХРАНЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОЕ — процесс, предполагающий ответственность получателя поступившего, передаваемого к нему товара, имущества за его сохранность в том качестве и количестве, в котором товар был получен и указан в договорных документах (товарных накладных и пр.). Если качество и количество переданного на хранение товара не совпадает с указанными в договоре характеристиками товаров, то представитель владельца или отправителя товара принимает соответствующее решение по приходованию товара.

ХРАНИТЕЛЬ ВЗАИМНОГО ФОНДА (от англ. *custodian bank* — «управляющий банк; финансовый агент-хранитель») — финансовое учреждение различного типа (коммерческий банк, трастовая компания и др.), которое обладает определенным цензом и осуществляет хранение денежных средств и ценных бумаг, находящихся в собственности открытой инвестиционной компании, а также планы скупки акций акционерами данного финансового учреждения.

В функции хранителя взаимного фонда входит следующее: денежные переводы из фондовых средств по распоряжению инвестиционного менеджера, накопление дохода и дивидендов по акциям фонда, предоставление отчетных документов по движению денежных средств с целью определения величины чистых активов.

ХЭВИ-АКЦИЯ (от англ. *heavy* — «тяжелый») — ценная бумага, акция, на которую в данный момент времени в рыночных условиях установлена необоснованно высокая стоимость, для такой хэви-акции ожидается снижение ее стоимости на рынке ценных бумаг.

ХЭНДЗ-ОН — (от англ. *hands on* — «взять в свои руки») — процесс по переходу к осуществлению активного участия в реализации определенных идей и проектов, прекращение пассивной управленческой деятельности. Данный процесс предполагает жесткий ежедневный контроль ведения работ, осуществляемый менеджерами и управляющими компании. При хэндз-оне кроме финансирования проекта предполагается управленческая деятельность держателя предприятия.

Ц

ЦЕДЕНТ (от англ. *cedent*) — 1) кредитор, уступающий свое право требования другому лицу; 2) лицо, передающее право получения денег по векселю или по другому обязательству другому лицу; 3) страховщик, проводящий вторичное размещение риска, т. е. перестрахование.

Цедирование риска — процедура, целью которой является уступка рисковых обязательств одного лица другому лицу; передача собственных прав на что-либо в руки другого человека или юридического лица. Договор цессии не требует согласия должника и может быть заключен без его уведомления.

ЦЕДЕТ — лицо, уступающее другим лицам или лицу свои права на получение денежных средств по любому долговому обязательству третьему лицу.

ЦЕДЕТ В СТРАХОВАНИИ — страховщик, который передает уже застрахованный риск во вторичное перестрахование, иными словами, снова размещает риск.

ЦЕЛЕВАЯ КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА — система, механизм, в котором взаимосвязаны между собой мероприятия различного характера (научно-технического, производственно-технологического, социального, организационного и др.), нацеленные на решение общей поставленной задачи. Данные действия связаны друг с другом по своему содержанию, срокам реализации, исполнителям, ресурсам и др. Реализация целевой комплексной программы требует согласованного участия ряда отраслей, ведомств и организаций. Среди требований, которым должна отвечать цель, выдвинутая в целевой комплексной программе, выделяются конкретность, реальность и контролируемость. Конкретность цели подразумевает результаты, имеющие количественное выражение, на достижение которых направлена целевая комплексная программа. Реальность цели означает ее практическую достижимость к определенному сроку. Контролируемость предусматривает возможность осуществления контроля за ходом реализации цели. Достижение цели предполагает решение целого ряда задач, поэтому в целевой комплексной программе цепь разбивается на подцепи и формируется «дерево цепей». Кроме целевой направленности, к числу наиболее характерных особенностей целевой комплексной программы относятся: высокая степень комплексности; ориентация на выполнение конкретной необходимой функции; четкая адресность заданий; детальная привязка к отраслевым и региональным планам; приспособленность к экономико-математическому моделированию и др.

По специфике решаемых проблем различаются: социально-экономические, научно-технические, производственно-технологические, организационно-хозяйственные, экологические целевые комплексные программы.

ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ — определение множества целей. В этой функции важно учесть, что чем больше целей, тем труднее одновременно их достичь. Поэтому правительству необходимо четко представлять себе очередность государственной экономической политики при достижении многих целей. По отношению друг к другу цели макроэкономической политики в зависимости от характера отношений друг относительно друга бывают взаимозаменяемыми, взаимодополняемыми и нейтральными. Взаимозаменяемость целей означает, что невозможно одновременное достижение рассматриваемых целей. Типичный пример — контроль над темпами инфляции и безработицы. Взаимодополняемые цели в макроэкономической политике переплетаются друг с другом, сочетаются и дополняют одни других. Такими целями являются, например, рост национального дохода и рост занятости. Нейтральные цели, т. е. не влияющие на достижение друг друга, встречаются весьма редко. Например, снижение безработицы до определенного уровня может и не влиять на темпы инфляции. По мере накопления опыта государственного регулирования в разных странах происходит сокращение размерности целевой функции. Я. Тинбергем считал, что в це-

левую функцию следует ввести восемь элементов: объем государственных расходов; темп изменения реальной заработной платы; уровень занятости; индикатор распределения доходов; размеры инвестиции; совокупный спрос; уровень производства; сальдо платежного баланса. Позже, в 1970-е гг., экономисты рассматривали уже четыре цели: полную занятость; стабильность цен; отсутствие неуправляемого дефицитом платежного баланса; устойчивый уровень экономического развития. В конце 1980 — середине 1990-х гг. многие правительства стали рассматривать две задачи: полную занятость и борьбу с инфляцией. Как показывает политическая практика 1990-х гг., для стран с еще развивающимися рыночными отношениями в качестве такого стратегического направления политики государства является активная борьба с высокими темпами инфляции, которая стала уже хроническим явлением. Реализация целей макроэкономической политики осуществляется с помощью государственного регулирования политической, социальной и в особенности экономической жизни страны и общества.

ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ, или программно-целевое управление, представляет собой осуществление управления, реализацию управляющих мероприятий таким образом, чтобы посредством воздействия были достигнуты все ранее поставленные цели и стратегические задачи деятельности управляемого объекта.

ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ — источник денежных средств, которые направляются на осуществление целевых мероприятий, решение проблем социально-экономической жизни, строительство или внедрение определенного стратегического объекта и т. п. В плане счетов имеется счет 96 «Целевые финансирования и поступления», где отражаются полученные кредитные средства. Указанные источники целевого финансирования в зависимости от того, из каких средств они образованы, записываются в корреспонденции со счетами 50, 52, 55 учета денежных средств или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

ЦЕЛЕВОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ — один из методов установления цен, при котором формирование цен происходит так, чтобы в результате продажи товаров по таким ценам был получен желаемый, предполагаемый, максимальный доход на единицу вложенного капитала.

ЦЕЛЕВОЙ МАРКЕТИНГ — форма маркетинга, в ходе осуществления такой деятельности продавец (поставщик) осуществляет разбивку всего потенциального рынка реализации или сбыта на сегменты, выбирает из множества последних ограниченное число целевых рынков (один или несколько) и разрабатывает для них маркетинговые приемы по отдельности, целенаправленно, учитывая все специфические свойства товарных позиций, наиболее эффективных для каждого сегмента рынка. При целевом маркетинге, кроме того, принимаются во внимание и учитываются воздействия всевозможных факторов (производственные издержки, степень полезности и нужности товара для потребителя, изменения в действиях конкурентов и пр.).

ЦЕЛЕВЫЕ ВКЛАДЫ — сбережения (как правило, в долгосрочной перспективе) денежных средств населения, хранящиеся в коммерческих банках на условиях высокой доходности за счет отложения срока получения основного капитала и процентов. Гражданe осуществляют целевые вклады, целью которых является накопление денежных средств для их последующего перспективного использования.

ЦЕЛЕВЫЕ ЗАЙМЫ — займы государства, как правило, в виде кредитных обязательств, при размещении которых средства направляются на цели, заранее прописанные при выпуске данных займов.

ЦЕЛЕВЫЕ НАЛОГИ — налоги, денежные средства, которые государство мобилизует для реализации определенных целей, мероприятий, на конкретные нужды. К примеру, дорожный налог представляет собой внесение средств в государственный бюджет для содержания шоссейных дорог.

ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ — такие рыночные сегменты, для которых формируются различные маркетинговые программы проведения мероприятий и на которые фирмы (предприниматели) направляют все свои основные средства, энергию, усилия. Выбор целевого рынка определяет работу со всеми элементами комплекса маркетинга, включая определение точек распространения (супермаркеты или кондитерские); ценообразование; стиль рекламы и выбор ее носителей; характеристики самого продукта, например цвет и содержание сахара.

ЦЕЛЕВЫЕ УСТАНОВКИ ПО РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ТОВАРОВ — задачи, которые ставятся перед торговым персоналом компании в обеспечении распределения товаров через максимально возможное число целевых торговых точек. Поставленных целей можно достичь с помощью предложения продавцам высокой маржи (прибыли); настойчивой рекламы в специализированных отраслевых изданиях; создания системы эффективного стимулирования работы торгового персонала и их адекватного поощрения за достигнутые успехи.

ЦЕЛИ ИНВЕСТОРОВ — стремление инвесторов к осуществлению таких капиталовложений (в виде денежных сбережений ценных бумаг), которые обеспечат им максимальную доходность, рост, ликвидность их вложений и минимальный риск от инвестирования.

ЦЕЛИ КОМПАНИИ — показатели (характеристики, результаты) деятельности компании, которых она намеревается достичь в будущем.

Процесс формирования целей любого предприятия (фирмы, компании) имеет три уровня:

1) выбор миссии организации — четко выраженной причины ее существования, конечной задачи предприятия. Миссия организации служит точкой отсчета при анализе альтернативных управленческих решений;
2) стратегическое формирование целей компании в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах, что позволяет впоследствии ориентироваться на них при принятии решений. Система целей должна быть самоподдерживающейся, т. е. действия и решения, необходимые для достижения одной цели, не должны мешать достижению других целей;
3) разработка обеспечивающих стратегические цели тактических задач. Заметим, что стратегические цели определяют положение кривой предложения фирмы, а тактические — ее наклон.

ЦЕЛИ МАРКЕТИНГА — стремления проведения маркетинговой деятельности к достижению качественных показателей и критериев, характеристик за определенный промежуток времени. Цели маркетинга излагаются в соответствующем разделе плана маркетинга для отдельных рынков и продуктов, касаются таких показателей, как прибыль, объем продаж и доля рынка. Иногда в данном разделе плана фиксируются также ключевые проблемы, возникающие в результате постановки тех или иных целей. Например, если ставится цель повысить показатель доли рынка с 10 до 15%, то ключевая проблема — возможности увеличения данного показателя. Кроме того, цели устанавливаются в размере отдельных элементов комплекса маркетинга для конкретных направлений маркетинговой деятельности, например цели рекламной кампании.

Цели маркетинга:

1) комплексное изучение рынка с целью выявления существенного и потенциального спроса;
2) исследование состава покупателей и их потребностей в отношении товаров и услуг;
3) выбор тех групп покупателей (сегментов рынка), на запросы которых фирма намерена ориентировать свое производство и сбыт;
4) организация производства продукции нужного ассортимента и качества, в том числе разработка и освоение новых видов изделий;
5) дифференциация товаров в расчете на разные группы покупателей;
6) разработка ценовой политики;
7) выбор посреднических услуг на пути движения товаров к потребителю;
8) материально-техническое обеспечение сбыта;
9) использование премиальных методов продажи.

ЦЕЛИ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ — целевые критерии, на которые ориентируются менеджеры, осуществляющие

маркетинговую деятельность при решении маркетинговых проблем и проведении анализов с целью ликвидации информационного вакуума. В качестве основных требований к целям маркетингового исследования выделяют их детальную и четкую разработку, ясную и понятную адекватную формулировку, возможность их измерения и оценки уровня их достижения. Главным аспектом определения целей маркетингового исследования является выявление информации со специфической классификацией, которая требуется для решения проблем управления маркетингом менеджерам. В качестве примера можно привести следующую цель: определить демографический профиль потребителей, применяя параметры половозрастной структуры населения (с использованием таких параметров, как пол, возраст, уровень образования, годовой семейный доход). Терминология данной цели хорошо известна и понятна менеджерам, параметры измерения есть, необходимо только выбрать метод исследования и установить требуемые на это затраты.

ЦЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Основными целями национальной экономики являются:

1) обеспечение высокого роста национального производства;
2) обеспечение высокого уровня занятости;
3) развитие внедрения НТП;
4) обеспечение стабильных цен;
5) обеспечение и развитие нравственных устоев общества.

ЦЕЛИ НЕДЕНЕЖНЫЕ — цели, преследуемые индивидами или организациями, которые не могут быть непосредственно выражены в денежных единицах. К таким целям, обычно рассматриваемым в управленческих теориях фирмы, относятся престиж, власть, профессиональный успех и общественное положение.

ЦЕЛИ ПОЛИТИКИ — система конкретных политических показателей, к которым с помощью инструментов или критериев политики должна стремиться экономическая политика государства. Указанный макроэкономический подход впервые предложил голландский экономист Я. Тинберген в 1950-е гг., его трактовку дополнил в конце 1950 — начале 1960-х гг. Г. Тейл, внесший в этот подход три основных изменения.

1. Он заменил цели функцией благосостояния, или функцией потерь, которая должна оптимизироваться.

2. Сами политические инструменты должны включаться в функцию, которую необходимо оптимизировать, для описания затрат на использование различных инструментов.

3. Фактор неопределенности можно подвергнуть учету, применяя так называемые эквиваленты определенности.

В последующем расширении такого прагматического подхода стало актуально применение методов теории управления, поскольку в них учитывались такие факторы, как нелинейность функции и др.

ЦЕЛИ ПРИВАТИЗАЦИИ — цели, которые ставятся в процессе изменения собственников (перехода, передачи, продажи) государственного имущества, собственниками становятся отдельные юридические лица или граждане. Самые распространенные и актуальные цели приватизации — рост эффективности работы предприятий, повышение уровня жизни населения, образование частных собственников из бывших наемных работников, формирование рынка и достойной конкуренции на нем, привлечение инвестиций (в том числе и иностранных) в производственную сферу, ликвидация убыточных предприятий, стимулирование повышения производительности труда и экономного использования материальных ресурсов. Достижение цели приватизации должно осуществляться в условиях открытости и добровольности, государственного и общественного контроля за ходом приватизации, недопустимости реприватизации (восстановления прав прежних собственников), верховенства закона, недопущения коррупции и злоупотреблений, создания материальной заинтересованности в результатах для различных групп собственников, предотвращения необоснованной концентрации собственности в руках немногих лиц и др.

ЦЕЛИ РЕКЛАМЫ — определенные задачи двух категорий — коммуникационные (коммуникативные) и конечные, которые необходимо решить в процессе рекламной кампании для определенных целевых рынков и их сегментов в течение конкретного промежутка времени. Для каждого вида рекламы определяются свои коммуникационные цели. Так, главными целями могут быть: для информативной рекламы — довести информацию о новом продукте до рынка, предложить новое использование продукта, описать возможности продукта и дополнительных услуг, информировать об изменении цены, скорректировать ложные впечатления, создать положительный имидж продукта и его производителя; для побудительной рекламы — отразить преимущественные характеристики данного марочного товара, создать определенные поощрения в случае перехода на продукт данной марки, изменить восприятие потребителем качества продукта, убедить покупателя приобрести продукт именно сейчас; для напоминающей рекламы — постоянно напоминать потенциальным потребителям о возможной потребности в данном продукте, поддержать благоприятный имидж товара. Необходимо дифференцировать общие цели рекламы на количеоиенно измеряемые конкретные цели, представляющие собой конкретные задачи и степень их выполнения для данной целевой совокупности людей за установленный период. Например, ставится следующая конкретная цель: увеличить в течение одного года с 10 до 40% от 50 млн пользователей автоматических стиральных машин количество уверенных из них в максимальной эффективности стирального порошка марки X. Здесь целевой совокупностью (целевой аудиторией) являются 50 млн человек, использующих для стирки автоматические стиральные машины; задачей — добиться признания стирального порошка марки X как наиболее эффективного моющего средства; уровнем выполнения — увеличение числа приверженцев данной марки с 10 до 40%; периодом — один год.

Цели рекламы прямо зависят от того, насколько потребители осведомлены о товарах. По этой причине реклама ставит перед собой первоначальную цель — представить в лучшем свете информацию о рекламируемом товаре (если речь идет о новой продукции на рынке). Затем необходимо представить дополнительную информацию о товаре, что позволит прийти к тому, что значительный процент потенциальных покупателей будет обладать информацией не только о существовании товара, но и о его функциях, назначении и качественных характеристиках. Следующая цель рекламы — убедить покупателей в необходимости в товаре и его ценности посредством сообщения достаточной для этого информации. В результате реализации целей рекламы определенный процент покупателей определят для себя ценность и полезность данного товара, а другая часть клиентов точно будет готова его приобрести.

Разрабатывать конечные цели значительно сложнее. Конечной целью рекламы является увеличение объема реализации товара за счет проведения планируемой рекламной кампании по предоставлению информации о данном товаре. Данная цель должна определяться количественным образом, по конечному результату и по срокам его достижения. Эффективность рекламы оценивается в зависимости от степени достижения поставленных (коммуникационных и конечных) целей.

ЦЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ — цели, определяющие целевые установки стратегического плана, на их достижения направлены стратегии организации. Главной основой для установления стратегических целей считается миссия организации, конкретно указывающая организации на сроки и способы осуществления деятельности. Если формулирование миссии предполагает довольно широкие заявления («быть лучшими в мире»), стратегические цели должны четко определить, что это означает. Стратегические цели должны подлежать оценке и измерению по определенному набору критериев, кроме того, стратегическая цель должна быть в достаточной степени конкретной. Базовым отправным пунктом для формирования стратегических целей считаются нововведения наряду с маркетингом, поскольку данные отрасли содержат в себе такие ценности организации, за которые потребитель готов платить свои деньги.

ЦЕЛЬ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ — стремление обеспечить вовремя и в полном объеме валютные поступления от экспортной деятельности в РФ на банковские счета экспортеров, являющихся резидентами данной страны, а также поступления соответствующих денежных сумм в иностранной валюте, которые оплачиваются за импортируемые товары в фактической стоимости ввезенных в РФ товаров.

ЦЕЛЬ ВРЕМЕННОЙ АДМИНИСТРАЦИИ — обеспечение восстановительных мер с целью организации порядка регулирования деятельности коммерческих банков. Такую цель для кредитной организации назначает Банк России согласно Федеральному закону «О Центральном банке РФ и о несостоятельности кредитных организаций» от 25.02.99 г. № 40 (несостоятельность подразумевает банкротство кредитных организаций) на срок, который не должен превышать шести месяцев, однако в течение которого должны быть выполнены все поставленные перед администрацией задачи. Временная администрация является органом управления кредитной организации, назначаемым в специальном порядке для достижения определенных целей.

ЦЕЛЬ РЕКЛАМЫ — ситуация, которой должна достигнуть рекламная кампания для увеличения и умножения числа потребителей, предпочитающих продукцию определенной (рекламируемой) фирмы продукции ее конкурентов на рынке сбыта. Достижение цели возможно при двух направлениях. Во-первых, рекламные мероприятия применяют для предоставления потребителям и потенциальным покупателям информации о существовании интересующего их товара и местах его нахождения и продажи. Во-вторых, с помощью рекламы осуществляется воздействие на характер потребительских предпочтений, в результате которого перевес наблюдается в сторону рекламируемого товара.

ЦЕЛЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА — важный компонент стратегии маркетинга, включающий в себя пять основных групп. Первая группа — привлечение внимания покупателей, вторая — предоставление необходимой информации о товаре, третья — обеспечение ситуации, когда потребители (покупатели) начнут предпочитать данный товар другим товарам, четвертая — реализация продажи товара как таковой и, наконец, пятая — постоянное напоминание покупателю о его правоте и выгоде, полученной от осуществления данной покупки.

ЦЕНА — 1) денежное выражение стоимости товара; 2) экономическая категория, необходимая при косвенном измерении величины общественно необходимого рабочего времени, которое требуется (или уже затрачено) для производства и выпуска данного товара; 3) количественное соотношение между установленными величинами спроса и предложения на потребительском рынке.

ЦЕНА АБСОЛЮТНАЯ — абсолютная цена, которая выражается в номинальных денежных средствах (деньгах) и является ценой товаров и услуг, которые выражаются непосредственно в определенном количестве денежных единиц; главным образом абсолютная цена исследуется в макроэкономике, поскольку в ней речь идет об инфляции, или о росте общего уровня номинальных (абсолютных) цен на товары и услуги.

ЦЕНА АДМИНИСТРАТИВНАЯ (НАЗНАЧАЕМАЯ) — цена, номинальная величина которой складывается не в результате взаимодействия спроса и предложения на рынке, а также иных рыночных факторов, а определяется по решению конкретных физических или юридических лиц (обычно ими являются фирмы-монополисты или орган государственной власти).

ЦЕНА АКЦИИ — стоимость или ценность акции в ее денежном выражении, которая бывает двух видов — курсовая и номинальная. Номинальная цена акции — это цена, сумма денег, которая указана на акции. Что касается курсовой цены акции, то ее уровень может отличаться от номинальной ценности акции, например курсовая цена бывает выше или ниже. Если курсовая цена акции превышает ее номинальную ценность, то такое несоответствие называют лажем, или ажио. В противном случае, когда номинальная цена акции выше ее стоимости по курсу, имеет место дизажио — это и есть разница между ценами акции. В результате разницы между вложенными средствами в предприятие и суммой от цены ее продажи получается прибыль учреждения, это возможно при превышении курсовой цены акции над ее номинальной стоимостью. Между курсовой ценой акции и получением дивидендных выплат по ней существует прямая зависимость, а между ценой акции по курсу и нормой процента — обратная.

ЦЕНА АМЕРИКАНСКАЯ ПРОДАЖНАЯ — система, в соответствии с которой таможенный тариф США на определенные импортные товары рассчитывается на основе цены отечественного, а не импортного заменяющего товара.

ЦЕНА БАЗИСНАЯ — это:

1) цена, которая применяется, чтобы установить сорт или качество определенного вида товара. Установление базисной цены согласовывается в результате переговоров продавца и покупателя. На основании базисной цены устанавливается цена на фактически поставленный товар, если качественные характеристики последнего не соответствуют оговоренным в договоре, для этого в контракте предусматриваются определенные скидки или надбавки в зависимости от рыночной конъюнктуры или свойств товара;
2) база, на основе которой устанавливается индекс импортных и экспортных цен в международной торговле, в том числе по отдельным группам товаров. Публикация данных цен осуществляется в экономических изданиях, выпускаемых регулярно организацией объединенных наций (ООН), а также в международной и национальной внешнеторговой организациях;
3) определенная цена конкретного товара, для которого устанавливаются фиксированные качественные характеристики в процессе заключения сделки на опционе. Очевидно, что при изменении конъюнктуры рынка базисная цена неизменна в отличие от надбавок и скидок, которые подстраиваются под условия рынка и значительно изменяются.

ЦЕНА БИРЖЕВАЯ — цена, которая определяется на основании биржевой котировки и отклонений от стандартов биржи (надбавок, скидок, предоставляемых в зависимости от качества товара, расстояния от его склада до места поставки и др.), которые предусматривают правила и устав биржи.

ЦЕНА ВАРРАНТА — цена, учтенная в стоимости самой акции, облигации, других ценных бумаг, эта цена считается базовой для выпуска варранта, однако она показывает только стоимость права, позволяющего купить данную ценную бумагу. Цена варранта представляет собой разность между будущей стоимостью акции (эта цена, как правило, выше) и ценой исполнения варранта. Возникновение цены варранта вероятно тогда, когда наблюдается рост цены (по курсу) данной бумаги по отношению к той цене, по которой варрантом позволяется купить эту бумагу.

ЦЕНА В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ — денежная величина, характеризующая то, что для приобретения определенного блага (товара или услуги) приходится отказаться от некоторой суммы денег. Как правило, сама цена имеет денежное выражение, что не означает обязательности денежного выражения платежей за товары и (или) услуги.

ЦЕНА ВЕКСЕЛЯ — цена, возникающая в случае, если владелец векселя хочет досрочно (до истечения срока его действия) получить по нему деньги. Для этого он должен продать свой вексель на рынке (вексельном). На цену векселя при его продаже (покупке) оказывают влияние следующие факторы: размер вексельной суммы, банковский процент, стоимость услуг банка по учету векселей, надежность векселедержателя или уровень риска неоплаты векселя, а также спрос и предложение на векселя данного эмитента.

ЦЕНА ВНУТРИФИРМЕННАЯ — цена, обусловленная коммерческими принципами взаимоотношений с дочерними предприятиями, филиалами, отделениями фирм, особенно при поставке комплектующих изделий, деталей, запасных частей, агрегатов и т. п. Как правило, данные о внутрифирменных ценах составляют коммерческую тайну, а их уровень и соотношение значительно отличаются от цен, используемых в свободной торговле с различными внефирменными предприятиями, которые на несколько порядков выше.

ЦЕНА ГЕДОНИСТИЧЕСКАЯ — теневая цена, с помощью которой производится оценка отдельной характеристики данного товара. Возможно распределение некоторого количества товара между совокупностью характеристик, которые устанавливают его качество. Цена товара может частично складываться в зависимости от конкретной характеристики, что позволяет оценивать изменения качества товара. Впервые теорию гедонистической цены применил Ц. Грилихес, оценивая изменения качества товара в зависимости от его отдельных качествен-

ных характеристик. Эта же теория стала использоваться при исследовании спроса на жилье и экономической теории окружающей среды.

ЦЕНА ГОСУДАРСТВЕННАЯ — цена на материальные и нематериальные блага (товары, услуги, тарифы, налоги и пр.), которая определяется решением государственных органов.

ЦЕНА ДЕМПИНГОВАЯ — цена на определенный товар, которая искусственно занижается таким образом, что она становится ниже цены на внутреннем рынке поставщика или третьих стран, а иногда и ниже производственных издержек. Это занижение осуществляется для того, чтобы захватить влияние на иностранном рынке. Львиная доля множества развитых стран использует антидемпинговое законодательство, с помощью которого осуществляет жесткий контроль таких цен. Если устанавливается факт демпинга, то на данный товар накладываются высокие антидемпинговые пошлины, размер которых зачастую составляет разницу между ценой товара поставщика и справедливой ценой того же товара. Цена же справедливая на товар определяется тремя способами: либо эта цена равна цене товара на внутреннем рынке экспортера, либо она равна цене при продаже их в третьих странах, либо устанавливается как воссозданная цена.

ЦЕНА ДИСКРИМИНАЦИОННАЯ — цена, которую устанавливают фирмы, предприниматели, исходя из наличия различий в потребителях как таковых и их доходах, товарах, местности. Фирма, устанавливая дискриминационные цены, реализовывает свои блага (товары, услуги) не по одной равной для всех и везде цене, а по нескольким ценам. Предприниматели принимают во внимание разницу в категориях покупателей, они учитывают варианты товара; уделяют внимание местонахождению рынка сбыта и торговли, а также времени. Для достижения эффективности ценовой дискриминации нужно, чтобы на рынке были некоторые условия: должна быть возможность его сегментирования, а разные рыночные сегменты должны быть отличны друг от друга по интенсивности спроса; члены сегмента с более низкими ценами на товары не должны принципиально иметь возможности осуществления их перепродажи в сегменте с более высокими ценами; сумма издержек от сегментирования рынка и его анализа не должна быть выше суммы дополнительных поступлений от применения ценовой дискриминации; дискриминационные цены не должны вызывать неприязнь потребителей (хорошо, если они не будут знать о ней); форма ценовой дискриминации, которую использует фирма для установления дискриминационных цен, должна полностью соответствовать законодательным и нормативным актам.

ЦЕНА ДОГОВОРА ЛИЗИНГА — цена, которую требует лизингодатель от лизингополучателя при заключении согласованного договора лизинга. Устанавливая данную цену, лизингодатель отталкивается от суммы своих инвестиционных расходов на применение данного договора и суммы своего денежного вознаграждения или дохода. Также возможен случай, что лизингодатель учитывает при определении цены стоимость всех лизинговых платежей и общую стоимость объекта лизинга, если договорные условия предусматривают такую процедуру выкупа по истечении срока действия контракта лизинга. К инвестиционным расходам лизингодателя относятся: первоначальная или восстановленная стоимость объекта, передаваемого в лизинг; проценты, взимаемые с лизингодателя по договору займа, который заключается с кредитодателем в целях покупки объекта лизинга; расходы, связанные с привлечением гарантии по договору с гарантом, в случае необходимости; обязательные платежи, которыми облагается объект лизинга, а также затраты лизингодателя на его капремонт; все платежи, связанные со страхованием объекта лизинга и т. п. Вознаграждение лизингодателя составляет оплата всех видов осуществляемых работ и предоставляемых услуг по договору, его доход представляет собой разность между совокупной стоимостью причитающихся лизинговых платежей и совокупностью возмещающих инвестиционные затраты платежей. Также возможен случай, когда лизингодатель несколько раз предоставляет в лизинг один и тот же объект лизинга, — тогда он получит от лизингополучателей в качестве возмещения стоимости объекта лизинга сумму, которая значительно (иногда в несколько раз) превышает первоначальную балансовую стоимость объекта с учетом переоценки, что и составляет вознаграждение лизингодателя.

ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ — цена, фиксируемая в договоре по купле-продаже товара. В зависимости от условий контракта договорная цена может быть: твердой, т. е. зафиксированной на определенном уровне в момент подписания контракта; ценой с последующей фиксацией, которая осуществляется в согласованные сторонами в контракте сроки и на основании определенных согласованных источников; скользящей — изменяемой в течение периода действия контракта в соответствии с согласованной сторонами формой скольжения цены.

ЦЕНА ЕСТЕСТВЕННАЯ — термин, используемый А. Смитом для описания стоимости (ценности) товара, относительно которой колеблется его рыночная цена. По существу, эта цена представляет собой равновесную цену в долгосрочной перспективе, она находится в зависимости от производственных издержек.

ЦЕНА ЗАКРЫТАЯ — рыночная цена, которая настолько низка, что максимизирующий прибыль производитель не в состоянии покрыть переменные затраты в короткий период на производство данного блага. При такой цене фирма не может получить сумму выручки, достаточную для того, чтобы провести отчисления из валовой прибыли на возмещение постоянных затрат, и даже не способна покрыть переменные затраты. В результате фирма несет убытки и возникает необходимость в остановке производства.

ЦЕНА ЗАКУПОЧНАЯ — разновидность оптовой цены, которая часто применяется государством при осуществлении крупных закупок на внутреннем рынке продукции, произведенной в сельском хозяйстве. Цены закупочные на продукцию различают по ее качеству, кроме того, большое значение при установлении закупочных цен имеет сегментация рынка с географической точки зрения.

ЦЕНА ЗЕМЛИ — стоимость, отражающая ценность земельного участка, обладающего определенным качеством и географическим расположением, в которой учитывается потенциальный денежный доход за определенный срок окупаемости (расчетный срок окупаемости земли). Установление цены земли необходимо в экономическом регулировании земельных отношений различного характера: при наследственной передаче земли, при дарении и получении кредитных средств в банке под залог земельного участка. В России за использование земли население уплачивает земельный налог и арендную плату.

ЦЕНА ИНДИКАТИВНАЯ — цена, которая складывается на внешнем рынке для товаров и услуг в момент осуществления экспортной операции с учетом поставки и согласно действующему соответствующему законодательству. Данная цена устанавливается на экспортную продукцию, чтобы она не имела возможности быть проданной за пределами данной страны по заниженным ценам, а также для того, чтобы производители (продавцы) не могли получить максимальную выгоду от продажи товаров на внешнем рынке. Индикативные цены устанавливаются на определенные виды продукции в установленном порядке, сведения об этих ценах сообщаются заинтересованным ведомствам и организациям. Цены индикативные используются внешнеэкономическими субъектами всех форм собственности, занимающимися экспортной торговлей. Индикативные цены пересматривает или формирует соответствующий уполномоченный на это орган как минимум один раз в квартал, причем ему необходимо тщательно исследовать ценовую информацию, полученную от различных организаций, осуществляющих экспортные операции. Данная информация, предоставленная уполномоченному для установления индикативных цен органу, должна учитывать конъюнктуру внешних рынков, цены договорные на вывозимую продукцию в соответствии с действующими стандартами качества в данной стране согласно признанным мировым аналогам, также в информации должны содержаться прогнозы по поводу вероятных ценовых колебаний на рынках сбыта.

ЦЕНА ИСКА — требование, заявленное в суде или арбитраже истцом к ответчику, выражается в форме денег. Установление цены иска возможно несколькими способа-

ми: по искам о взыскании сумм денег (исходя из взысканной денежной суммы); по принуждению к выполнению обязательств согласно договорным условиям (из цены неисполненного долгового или иного обязательства); по признанию не подлежащим исполнению определенного документа, по которому точно производится взыскание (из оспариваемой суммы денег); по искам об уничтожении имущества (из стоимости его доли и полной стоимости); по искам об истреблении качеств земельного участка (из его стоимости в соответствии с установленной ценой — это может быть рыночная цена). Цена иска состоит из упомянутых в заявлении сумм неустойки (штрафа, пени). Если цена иска по каким-либо параметрам указывается неправильно, то ее определяет хозяйственный суд.

ЦЕНА КАТАЛОГА — официальная цена (носит справочный характер) на товар, которую назначают и публикуют (периодически) продавцы (производители) в каталогах и проспектах организаций оптовой торговли.

ЦЕНА КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ — интегральный экономический показатель качества продукции. Определяется суммой затрат на обеспечение качества (подготовку кадров, совершенствование средств контроля и управления качеством, испытания и т. п.) и издержек, связанных с неудовлетворительным качеством продукции как в сфере производства (исправлением брака, переделкой изделий и др.), так и потребления (издержками на ремонт в гарантийный период, остановкой производства, рекламацию и др.). На практике следует учитывать изменения затрат по каждой их группе в зависимости от изменения качества и определять цену. Цена качества состоит из цены соответствия и цены несоответствия. В первом случае учитываются затраты на выявление или предотвращение брака, опытные испытания, обучение и подготовку кадровых работников и т. д. Цена несоответствия представляет собой расходы, связанные с перестройкой, достройкой, гарантийным ремонтом, окончательным браком, технологическими изменениями, выплатами за поздние (опоздавшие, задержанные) поставки и другие с непременным учетом оплаты электроэнергии, топлива, амортизации оборудования и пр.

ЦЕНА КОНВЕРТИРУЕМАЯ — цена на ценную бумагу, указанная в конвертируемой валюте на момент эмиссии, данная цена играет роль эквивалента при осуществлении последующих трансакций.

ЦЕНА КОНТРАКТНАЯ — цена, зафиксированная для определенного товара либо в момент заключения сделки (в данном случае устанавливается твердая цена, которая не изменяется в течение всего действия контракта), договора, либо в i ечение срока действия контракта (здесь используют подвижную цену — она может пересматриваться сторонами договора согласно предварительной оговорке в зависимости от конъюнктурных изменений на рынке), либо к моменту его исполнения (в таком случае могут использовать скользящую цену, которая изменяется в течение длительного срока действия договора по согласованному способу). Твердая цена является выгодной для продавца при падении цены, а при ее повышении получает выгоду покупатель. Обычно в контрактах стороны не применяют твердых цен, так как стремятся сократить риск потери в случае значительных колебаний цен на рынке. При заключении сделки может быть согласована исходная цена и оговорено внесение поправок в случае изменения ценообразующих факторов (элементов) ко времени поставки товара или платежа.

ЦЕНА КОТИРОВАЛЬНАЯ — средняя типичная цена на товар (в гом числе и на биржевой товар), фиксированная за некоторый промежуток времени, эта цена определяется на базе контрактных цен, она является ориентиром при заключении последующих контрактов.

ЦЕНА КРАСНАЯ — цена сделки на рыночном или биржевом пространстве, которая полностью удовлетворяет и продавцов (производителей) и покупателей (потребителей).

ЦЕНА КРЕДИТА — процентная ставка за кредит, которая соответствует экономическому началу (природе) ссудного процента в общем виде.

ЦЕНА КРОССОВЕР — такая цена, при установлении которой может происходить рефинансирование ценных бумаг, выпущенных в обращение.

ЦЕНА ЛИЦЕНЗИИ — официальная цена программного продукта (чаще всего это компьютерные программы), по которой он покупается на законных основаниях у разработчика и его авторизованного дилера; совокупный показатель ценности и полезности приобретаемых по лицензии ноу-хау (в том числе новых технологий). В цену лицензии включается величина дополнительного дохода покупателя от применения на практике предмета лицензии.

ЦЕНА ЛЬГОТНАЯ — цена, уровень которой является немного заниженным для достижения интенсивности потребления и применения отдельных видов товаров или для определенных социальных групп.

ЦЕНА МИРОВАЯ — цена, в соответствии с которой осуществляется регулярная торговля (экспортная и импортная) на международном, мировом уровне, которая предусматривает осуществление платежей в валюте, являющейся свободно конвертируемой.

ЦЕНА МОНОПОЛЬНАЯ — вид цены на рынке для отдельных товаров (услуг), производимых (предоставляемых) фирмами-монополистами в сфере производства и обращения товаров и услуг. Монопольная цена, как правило, выше справедливых цен на рынке, однако она предполагает и установление заниженных цен на продукцию и сервис.

ЦЕНА НА МОМЕНТ ОТКРЫТИЯ — цена, которая устанавливается в первый операционный день открытия рынка. Для фондовой биржи характерно ежедневное сообщение цены на момент открытия дилерами биржи.

ЦЕНА НЕТТО — цена товара в чистом виде, полученная продавцом и уплаченная покупателем на месте осуществления операции купли-продажи товара, поскольку в эту цену не входят скидки, надбавки, субсидии и пр.

ЦЕНА НОМИНАЛЬНАЯ — 1) конкретная цена, которая указывается в прейскурантах. Иногда ее используют как базисную цену договора, исходя из которой определяются скидки,надбавки; 2)котированная цена для биржевого товара, по которому не было заключено ни одной сделки в день осуществления котировки.

ЦЕНА НОУ-ХАУ — обобщающая, совокупная стоимость ноу-хау, которая фактически представляет собой величину вознаграждения (дохода) от его применения на практике, которое может выплачиваться двумя способами: в виде паушального платежа или роялти.

ЦЕНА ОБЛИГАЦИИ — установленная для облигации цена, по которой она может быть в обращении на фондовом рынке. Так же, как и цена любой ценной бумаги, цена облигации определяется в соответствии со своим спросом и предложением и теоретической ценой. Модель теоретической цены облигации предполагает учет ее стоимости по номиналу, рыночный процент и доход по облигациям, время выплаты дохода и количество периодов. Форма теоретической цены зависит от характера поведения инвестора на рынке: или инвестор приобретает облигации в краткосрочной перспективе (является держателем ценной бумаги в период до одного года), или в долгосрочной — до момента возврата ее по стоимости номинала. В первом случае инвестор заинтересован в доходности самой облигации и рыночного процента, причем так, чтобы рыночный процент не превышал прибыли от владения облигацией. Тогда теоретическая цена облигации будет равна

$$Ц_{,,} = Д/n,$$

где *Д* — абсолютная величина дохода но облигации за год;

Я — рыночный процент в долях.

В случае если облигация имеет краткосрочный характер (скажем, выпущена на срок до одного года), то

$$Ц_{a} = (Д + Н) / (П + 1),$$

где *Н* — номинал облигации в абсолютном размере, который будет выплачен в связи с ее погашением.

Однако обычный срок выпуска облигаций — пять — десять и даже более лет. Именно по этой причине теоретическая цена обли-

гации рассчитывается по определенной формуле, в которой учитывается такой переменный фактор, как приведение будущих выплат облигационного дохода к современной стоимости самих облигаций.

ЦЕНА ОПТОВАЯ — цена, устанавливаемая для продаваемого крупными партиями товара. Как правило, цена оптовая значительно ниже цен, применяемых в розничной торговле.

ЦЕНА ОТНОСИТЕЛЬНАЯ — цена, которая исчисляется в сравнении с эталонной ценой на товар, принятый за единицу продукции. Обычно в качестве цены на товар-эталон применяют базовую цену. В зависимости от конкретных условий и задач исследования цен товаром-эталоном может служить любой товар, несущий базовую функцию.

ЦЕНА ОТПУСКНАЯ — цена, которую используют предприятия-изготовители при расчетах со всеми покупателями реализованной продукции. Устанавливаются цены отпускные на основании обоюдного соглашения сторон-участников сделки купли-продажи, либо их декларируют органы ценообразования, затем регистрирующие эти цены. Продавцы (производители) продукции вправе согласовывать с покупателями различные цены на один и тот же товар, отталкиваясь от условий поставки, платежей, конъюнктуры рынка, спроса данного сезона и пр. На некоторые товары (продукцию производственно-технического назначения, народного потребления и услуги) устанавливаются цены (тарифы) отпускные в зависимости от ее себестоимости по плану, всех налоговых и неналоговых платежей, прибыли, качества, конъюнктуры рынка. Такая цена формируется на условиях франко-станции — порта, пристани (франко-склада, если сделка заключается в пределах одного города) отправления, по согласованию сторон вероятны и другие условия доставки. Если предприятия-изготовители, продавая товары, предоставляют покупателю скидку, то конечная цена с учетом скидки также считается свободной отпускной ценой на этот товар. Отпускную цену на импортные товары устанавливает на внутреннем рынке импортер с учетом договорных цен, всех затрат по импорту, платежей, комиссионного вознаграждения, дохода и конъюнктуры внутреннего рынка.

ЦЕНА ПОКУПАТЕЛЯ — цена, по которой дилер, осуществляющий сделки с ценными бумагами, согласен приобрести ценные бумаги, валюту или товар. Прибыль дилера состоит из маржи, разницы между ценой продавца и ценой покупателя (она обычно ниже цены продавца, цены предложения).

ЦЕНА ПОКУПКИ — фактическая сумма денег, уплаченная за товар покупателем в условиях согласия последнего с уровнем данной цены и качества товара.

ЦЕНА ПОТРЕБЛЕНИЯ — совокупная ценность, стоимость цены продажи и цены потребления товара за его эксплуатационный период.

ЦЕНА ПРЕДЕЛЬНАЯ — цена, которая регулируется государственными органами и верхними или нижними пределами. Ограничения к данной цене именуются предельной торговой надбавкой (или скидкой); а устанавливаемый государственными органами предельный процентный показатель отношения доходов к расходам — предельным нормативом рентабельности.

ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ — цена на товар на рынке в условиях господства продавца над спросом.

ЦЕНА ПРЕЙСКУРАНТНАЯ — цена на товары и услуги (в том числе сельскохозяйственные и промышленные), которая регулярно или периодически публикуется в специальных справочниках-прейскурантах. Как правило, устанавливается без указания срока действия, но не менее чем на пять лет. Справочники прейскурантных цен публикуются в свободном виде, в них может содержаться следующая информация: базисные цены на отдельные категории товаров; применяемые надбавки за размеры, качество и т. д.; место назначения; метод котировки; способы транспортировки; скидки и условия их предоставления; условия оплаты; налоги и прочие условия, от которых зависит размер фактической цены.

ЦЕНА ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНАЯ — цена, находящаяся под воздействием льгот, приоритетов и преимуществ, предоставляемых согласно международным соглашениям, данное влияние оказывается для расширенной торговли между государствами.

ЦЕНА ПРОДАВЦА — реальная сумма денег, которую готов получить продавец за реализуемый товар на рынке.

ЦЕНА ПРОДАЖИ — предоставление продавцом покупателю информации, содержащей сведения о конечной стоимости товаров в счете-фактуре. Однако часто продавец передает покупателю прейскурант, по которому возможно предоставление скидок на торговые операции.

ЦЕНА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ — общая стоимость денег, которые получил (получает) производитель (фирма или частное лицо) за продажу одной единицы товаров или предоставление одной услуги, в которые не входит налог на добавленную стоимость и различные дотации. Для такой цены характерно формирование ценности товара или услуг без учета в ней затрат по доставке продукции до покупателя.

ЦЕНА ПРОИЗВОДСТВА — одна из основных форм стоимости рыночных цен на продукцию в товарном производстве, где денежная ценность товара складывается из производственных издержек и прибыли производителя; издержки обращения и прибыль продавца сюда не включаются.

ЦЕНА ПРОНИКНОВЕНИЯ — стратегия формирования сравнительно низкой цены для определенного продукта, спрос на который неэластичен по цене, с целью завоевания власти над рынком или его частью и увеличения объема реализации.

ЦЕНА РАВНОВЕСИЯ — цена в условиях рынка совершенной конкуренции, на уровне которой достигается равенство между величиной спроса и величиной предложения; цена, при наличии которой не наблюдается избытка товаров и услуг, наряду с этим нет места и их дефициту.

ЦЕНА РАВНОВЕСИЯ ДОХОДА И ИЗДЕРЖЕК — цена товара, на уровне которой его производители (продавцы) достигают максимальной прибыли.

ЦЕНА РАВНОВЕСИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ — такая цена равновесия, которая складывается на рынке товаров и услуг при условии равенства величин спроса и предложения в результате взаимной договоренности в торгах между продавцом и покупателем.

ЦЕНА РАСЧЕТНАЯ — общая для всех фьючерсных операций цена в данный операционный день. Такую цену обычно определяет расчетная палата, основываясь на ценах тех сделок, которые были совершены в последнюю минуту перед окончанием торговли в операционный день. Применение данной цены необходимо для осуществления подсчетов депозитов и маржи (разницы) и для формирования ликвидационных цен фьючерсных контрактов при поставке реально существующего товара (это, как правило, товары, а не услуги).

ЦЕНА РАСЧЕТНАЯ ВНУТРИФИРМЕННАЯ — цена, используемая в товарообмене между подразделениями предприятия, в том числе находящимися в разных странах. Такие цены обычно заметно отличаются от складывающихся на рынке и считаются конфиденциальными (не разглашаются). Зачастую их используют, чтобы манипулировать прибылью и направлять ее в государство, в котором принято более мягкое налоговое законодательство. Как правило, эти цены значительно ниже, чем на внутреннем рынке, это означает, что обложение налогом меньше. Такие цены характерны для технически сложных изделий, услуг и операций, их применяют крупные фирмы, аналоговые службы выявляют такие цены на основании сравнения последних с рыночными.

ЦЕНА РЕАЛИЗАЦИИ — 1) курс, по которому владелец (покупатель) опциона может покупать или продавать тот или иной фьючерсный контракт при продаже опциона; 2) цена, по которой продается или реализуется товар.

ЦЕНА РЕГУЛИРУЕМАЯ — цена, которая в соответствии с правилами, установленными государственными органами, немного отклоняется от базовой установленной цены.

ЦЕНА РОЗНИЧНАЯ — цена на товар, который продается в малых количествах, преимущественно для личного потребления.

ЦЕНА СВОБОДНАЯ — цена, которая формируется непосредственно на рынке товаров и услуг и реализуется там же согласно взаимному неформальному соглашению между продавцом и покупателем. Уровень свободных цен на товарном и сервисных рынках определяется механизмом взаимодействия спроса и предложения.

ЦЕНА СДЕЛКИ — цена хозяйственной операции, связанной с товаром определенного вида, эта цена указывается в контракте двух и более сторон, является коммерческой тайной; применяется при договорах о цене контрагентами для формирования конкурентных листов.

ЦЕНА СИФ — в международной торговле условие поставки и оплаты товара, означающее, что экспортер несет расходы по доставке товара в порт отгрузки, его страхованию, погрузке, фрахту до порта назначения.

ЦЕНА СКОЛЬЖЕНИЯ — такая цена изделия, которая устанавливается в долгосрочной перспективе, поскольку данное изделие производится достаточно долго. В цене скольжения учитывается за весь период динамика производственных издержек, таких как изменение цен на топливо, энергию и пр. Как правило, на момент полного изготовления заказанного изделия происходят изменения в затратах, что и служит причиной корректировки базисной первоначальной цены (Цб), осуществляемой по формуле скольжения:

$$Ц_c = Ц_б x(a + в + c),$$

где в, с — изменяющиеся компоненты цены; *а* — неизменный компонент базисной цены; $Ц_c$ — цена скольжения.

ЦЕНА СМЕТНАЯ — это:

1) цена и расценки, которые необходимы для установления расчетной ценности строительного объекта или единичного нестандартного промышленного изделия крупных масштабов. Сметная цена формируется на базе нормативных расходов всех материалов, ресурсов и их стоимости, в том числе затрат, связанных с доставкой материальных ресурсов до пункта назначения, строительства, сооружения. Уточнение сметной цены происходит при проектировании строительного объекта и в процессе реализации проекта соответственно. В настоящий момент практикуются договорные сметные цены;
2) цена в плановой экономической системе, представляющая собой ценовую систему, в которой имеют место единые районные единичные расценки (ЕРЕР) специально для строительных работ, расценки на монтажные работы оборудования, средние смежные цены для материальных ресурсов, изделий и конструкций, стандартные расходы по накладным и нормы плановых накоплений.

ЦЕНА СОПОСТАВИМАЯ — цена на товары или услуги для специально определенного года (конкретной даты), которая условно считается базовой ценой при стоимостном сопоставлении экономических показателей в различные периоды времени. К таким экономическим показателям чаще всего относят производственный объем, товарооборот и пр.

ЦЕНА СПРАВЕДЛИВАЯ — цена, определяемая в качестве правильной на основе нравственных и моральных критериев оценки товара или услуги. Это понятие связывается со средневековыми схоластами, в частности святым Фомой Аквинским. Справедливая цена базируется на принципах естественной справедливости и в отличие от рыночной цены не выполняет функции аллокуции ресурсов.

ЦЕНА СПРАВОЧНАЯ — разновидность цен, применяемая для оптового оборота торговли как внутри страны, так и в международной торговле. Часто применяемыми справочными ценами являются цены, указанные в прейскурантах фирм. Продавец и покупатель при заключении сделки и фиксировании цены в контракте отталкиваются от справочной цены, которая принимается ими как базовая.

ЦЕНА СПРОСА — цена на рынке, которая диктуется покупателями (потребителями) товаров и услуг и зависит от величины спроса на продукцию, предоставляемую продавцами (производителями).

ЦЕНА СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА — нацелена непосредственно на потребителя. Цены, стимулирующие спрос на товары, устанавливаются в разных формах: это могут быть сезонные распродажи по низким ценам с целью реализации залежалого или немодного товара, предоставление дисконтных карт, скидок. Не исключены случаи, когда производители предлагают покупателям скидку наличными денежными средствами при условии покупки товаров у дилеров в рамках определенного отрезка времени.

ЦЕНА СТРАЙК — цена, которая твердо зафиксирована; стоимость покупки позиции на фьючерсные контракты при продаже опционов.

ЦЕНА ТВЕРДАЯ — один из видов договорной (контрактной) цены, который фиксируется твердо, данная цена остается без изменения в течение всего периода действия сделки, соглашения, договора.

ЦЕНА ТЕНЕВАЯ — цена, определяемая условно для товара или услуги, для которых не существует рыночной цены, сложившейся в результате взаимодействия спроса и предложения. Теневые цены — это своего рода плановые альтернативные производственные издержки или расходы на потребление блага (например здоровье, образование, качество окружающей среды и т. д.), которое обычно не реализуются на рынке товаров. Теневые цены, которые отражают предельные нормы замещения для потребителей или предельные нормы трансформации в производстве этих благ, рассчитываются на основании предельных производственных издержек или предельной ценности их применения как материальных и нематериальных ресурсов. Там, где рыночные цены не отражают альтернативных издержек, анализ результатов затрат может использовать теневые цены.

ЦЕНА ТЕСНАЯ — средняя между ценой покупателя и ценой продавца товара, которые практически совпадают и между которыми имеется минимальный, незначительный разрыв.

ЦЕНА ТРАНСФЕРТНАЯ — такая цена, которая складывается согласно коммерческим правилам отношений между дочерними предприятиями, филиалами головного предприятия, в особенности такие принципы играют роль при поставке комплектующих изделий, запчастей, дополнительных агрегатов и пр. Информация, в которой содержатся сведения о трансфертных ценах, представляет собой коммерческую тайну, такие цены сильно отличаются от свободных цен на рынке.

ЦЕНА ТРЕТИЧНАЯ — цена, необходимая при разработке условий договора купли-продажи собственности компании, причем собственность такой компании не может быть точно определена, а ее акции не находятся в обращении на вторичном рынке ценных бумаг.

ЦЕНА УПРАВЛЯЮЩАЯ — 1) цена, которую устанавливает фирма, в настоящий момент являющаяся доминирующей на рынке или в отрасли, предупреждая таким образом о скором вхождении на рынок новых конкурентов; 2) цена, установление которой определяется результатом анализа спроса и предложения на достаточно сильно монополизированном рынке.

ЦЕНА «УСПОКАИВАЮЩАЯ» — нецелая цена, которую устанавливает продавец в сторону ее снижения (например 9 долларов 98 центов вместо 10 долларов), такая стратегия применяется в целях психологического привлечения покупателей.

ЦЕНА ФАКТИЧЕСКАЯ — стоимость фактической сделки, цена, по которой реально покупаются и продаются товары и услуги, ценные бумаги и пр.

ЦЕНА ФАКТОРА ПРОИЗВОДСТВА КАПИТАЛЬНАЯ — денежное выражение стоимости затраченного или необходимого в производстве товаров того или иного фактора производства. Решая купить фактор производства, потребитель сравнивает цену проката, аренды производственного фактора с дополнительным доходом, который можно

получить от его использования в производстве. Фирма будет покупать услуги фактора до тех пор, пока прокатная цена данного фактора уменьшит дополнительный доход, который обеспечивает этот фактор. Покупая фактор по его капитальной цене, будущий собственник тем самым приобретет услуги фактора за весь период его использования. Средства на приобретение фактора производства требуется расходовать в данный момент, а доход от его применения собственник будет получать в продолжение длительного времени в форме распределенного по времени потока будущих доходов; из этого возникает проблема соизмерения текущих расходов, связанных с приобретением капитального фактора, с потоком будущих доходов. Соизмерение текущих расходов с потоками будущих доходов производится посредством дисконтирования.

ЦЕНА ФАКТОРА ПРОИЗВОДСТВА ПРОКАТНАЯ — цена найма или аренды фактора производства в единицу времени. К ним относятся: заработная плата работникам, рента, проценты и т. п. За счет прокатных цен собственники получают свои текущие доходы.

ЦЕНА ФЛЭШ — моментальная цена, текущая цена определенного количества важнейших акций, которая в случае запаздывания (более пяти минут) биржевых сведений о курсах ценных бумаг указывается на экране дисплея или ленте тиккера. В данном случае тиккер представляет собой телеграфный электронный аппарат.

ЦЕНА ФРАНКО — цена, установленная с учетом предусмотренного порядка и условий поставки и оплаты товара, в соответствии с которыми продавец должен поставить груз в определенные договором срок и место. В зависимости от вида цены франко в продажную цену товара, помимо его стоимости, могут включаться расходы на его транспортировку, погрузку, выгрузку и страхование.

В отечественной практике существуют два основных вида цены франко:

1)цена франко — станции (порта, пристани) отправления — эта цена учитывает расходы предприятия-изготовителя, связанные с доставкой товаров до станции (в том числе дорожно-транспортные расходы) отправления, а также закаты на погрузку продукции на транспортные средства;

2) цена франко — станции (порта, пристани) назначения — такая цена, кроме указанных выше, учитывает затраты на перевозку проданного товара до станции назначения. Кроме этих двух основных видов, имеется большое число других разновидностей цены франко: цена франко — склада поставщика, цена франко — склада покупателя, цена франко — границы, цена франко — вагона и т. д. В международной практике существуют 14 основных типов базисных условий поставки товаров, разработанных Международной торговой палатой, которым соответствуют различные типы цены франко, в том числе цены каф, фас, фоб, сиф и др. Вид цены франко и порядок ее использования определяются общими указаниями прейскурантов на соответствующие товары.

ЦЕНА ФЬЮЧЕРСНАЯ — цена срочного контракта, в соответствии с которым заключившие его стороны обязуются поставить и получить некоторый биржевой товар или финансовые инструменты в указанный срок по договорной цене, определенной в момент заключения контракта. На формирование цен на фьючерсные контракты не оказывает влияния государственное вмешательство, такие цены складываются свободно. На каждой бирже имеется минимально допустимый тик фьючерсной цены, это колебания фьючерсной цены. Такой тик используется для оглашения цен, т. е. брокеры или дилеры называют цены, в несколько раз превышающие тик, На рынке фьючерсных контрактов также имеют место дневные ограничения на тик фьючерсной цены по отношению к расчетной цене вчерашнего биржевого дня. Такие лимиты устанавливают с целью недопущения ажиотажного спроса на фьючерсные контракты и систематизирования деятельности клиринговых расчетов по данным фьючерсным контрактам.

ЦЕНА ХОРОШАЯ — курс на рынке ценных бумаг, в котором между ценами продавца и покупателя ценной бумаги имеется незначительная разница.

ЦЕНА ЧИСТАЯ — конечная сумма, представляющая собой итоговую выручку от реализации товара (или общую сумму платежа за покупку), остающуюся в результате вычета всех сопутствующих продаже расходов (прибавления расходов).

ЦЕНА ШАНСА — 1) затраты, связанные с выбором капиталовложений, когда предстоит выбор инвестиций, способных приносить меньший доход и больший риск в надежде на максимально возможную прибыль; 2) стоимость самого высокого дохода, получаемого от альтернативного вида инвестиций.

ЦЕННАЯ БУМАГА КОММЕРЧЕСКАЯ -- 1) ценная бумага (вексель, чек и т. д.), которую эмитируют предприятия и организации в целях осуществления определенной хозяйственной операции; 2) эмитируемая крупными корпорациями ценная бумага, в которой интегрируются свойства фондовых и коммерческих ценных бумаг, это долговые обязательства компаний, с помощью которых финансируются их краткосрочные текущие нужды в целях осуществления проектов.

ЦЕННОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫЕ НЕКРЕДИТУЕМЫЕ — не подлежащие кредитованию по причине несоответствия условиям этого процесса производственные запасы, незавершенное производство, а также ютовая продукция. Самые главные ограничения по принятию к кредитованию: некомплектная продукция или продукция ненадлежащего качества, продукция ограниченного спроса и материальные ресурсы для их производства, также не кредитуются такие товары, как скоропортящаяся продукция, поскольку она не отвечает техническим требованиям, и другие товары.

ЦЕННОСТЬ СОПОСТАВЛЕНИЯ — оплата работы (производства товаров), которая затрачена на создание продуктов равной ценности. Данный принцип занимает главное место в процессе ликвидации и недопущения дискриминации в заработной плате. Несмотря на функциональность этого принципа, до сих пор актуален вопрос о дискриминации оплаты труда женщин в пользу мужчин.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ — денежные документы, обеспечивающие своим держателям права владения или удостоверяющие отношения займа. Согласно таким документам регулируются отношения эмитентов данных бумаг и владельцев, по ценным бумагам начисляется процентный доход или выплачиваются фиксированные или определяемые эмитентом дивиденды, кроме того, они позволяют (при наличии ценных бумаг) передавать различные права другим лицам. К ценным бумагам относятся: акции, облигации, казначейские обязательства государства, сберегательные сертификаты, векселя, чеки, коносаменты, документы, подтверждающие получение банковского кредита, долговые расписки, завещания, страховые полисы, опционы, фьючерсные контракты и т. д. Общие экономические характеристики ценных бумаг различных типов: ликвидность, доходность, меняющийся курс, определенный уровень надежности, наличие самостоятельного оборота.

Ценные бумаги могут быть:

1) предъявительскими (передаются другому лицу путем вручения);
2) ордерными (передаются путем совершения надписи, удостоверяющей передачу);
3) именными (передаются в порядке, установленном для уступки требований). Ценные бумаги должны содержать установленные законом реквизиты, их выпуск (эмиссия) и обращение подчиняются законодательно установленным правилам и нормам. Ценные бумаги выполняют целый ряд функций: регулирующую, контрольную, информационную, функцию механизма, связывающего различные сферы экономики, в том числе реальную экономику и сферу финансов.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ АГРЕССИВНЫЕ — разновидность ценных бумаг, по которым обеспечивается прогрессивный, очень быстрый рост капитала.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ АЛЬФА — ценные бумаги, реализация или покупка которых на фондовой бирже активно осуществляется преимущественно посредством электронной системы биржевых котировок.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ БЕССРОЧНЫЕ — ценные бумаги, долговые обязательства

(правительственные облигации и другие виды), для которых не устанавливается точная дата их погашения.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ГАРАНТИРОВАННЫЕ — такие ценные бумаги, по которым правительство предоставляет гарантию регулярной выплаты (начисления) дохода: дивидендов (для акций акционерной компании) и процентов (начисляются по облигациям).

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ГИБРИДНЫЕ — ценные бумаги, которые обладают интегрированными качествами и свойствами финансовых инструментов различных видов.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ — эмитированные государством или муниципальными органами долговые обязательства. Государственными ценными бумагами называются все обращающиеся на рынке долговых обязательств правительства государства, от краткосрочных векселей до долгосрочных и бессрочных ценных бумаг. Эмиссия таких ценных бумаг осуществляется с целью мобилизации денежных средств для финансирования государственного долга, дефицита бюджетов различных уровней, обеспечения материальной поддержки общегосударственных, региональных программ, социальной сферы и пр. Размещение таких ценных документов реализуется путем открытия программ, аукционов и прочего с помощью банковских учреждений и финансовых компаний.

Различают рыночные и нерыночные государственные ценные бумаги. К первым относятся векселя, казначейские ноты, облигации, которые находятся в свободном обращении на вторичном рынке ценных бумаг, их владельцами являются кредитно-финансовые учреждения, различные фонды (пенсионные, страховые, инвестиционные и т. п.), физические лица. Ко второму виду ценных бумаг относят ваучеры, именные приватизационные чеки, сберегательные облигации населения, сертификаты, а также все иные документы, размещение которых обеспечивается преимущественно местными органами государственной власти. Как правило, перечисленные нерыночные ценные государственные бумаги размещаются среди населения.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ДИСКОНТНЫЕ — такие ценные бумаги, на стоимость которых распространяется скидка. Инвестиционный доход достигается только за счет прибавления скидок к цене данной ценной бумаги в момент срока платежа. Самыми распространенными ценными бумагами рассматриваемого типа считаются казначейские билеты США.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ДОЛГОВЫЕ — любая разновидность ценной бумаги, которая подтверждает заем денежных средств, полагающийся к будущему обязательному погашению кредитору, заимодателю. Самые распространенные бумаги такого типа — вексель, банкнота, облигация.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ДОЛГОСРОЧНЫЕ — ценные бумаги (долговые обязательства или золотообрезные ценные бумаги), которые, по существу, представляют собой долг, а не акции, поскольку погашение по ним носит долгосрочный (более десяти лет) характер.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ЗОЛОТООБРЕЗНЫЕ — выраженный в форме рыночных ценных бумаг (способных свободно обращаться на рынке) весь государственный долг, кроме казначейских векселей. На некоторых золотообрезных ценных бумагах указана дата их погашения, а на более долгосрочных — нет. Срок погашения может находиться в диапазоне от двух до двадцати лет. По всем золотообрезным ценным бумагам согласно приведенному выше определению начисляется фиксированный процент (купон) в дополнение к их стоимости по номиналу. Размер фиксированного процента зависит от срока погашения и уровня рыночной ставки процента на момент эмиссии.

Золотообрезные ценные бумаги предлагаются к продаже на бирже в особые дни, а не проданные в данный день ценные бумаги (которых может быть много или мало) выкупаются банком Англии и другими государственными организациями и продаются затем государственными брокерами, работающими на рынке по ценам, определяемым текущими условиями и политическими соображениями.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ИМЕННЫЕ — ценные бумаги, на которых указывается имя собственника данного ценного документа. Кроме того, имя владельца ценной бумаги регистрируется в соответствующей регистрационной книге ценных бумаг, в которой запись ведет эмитент ценной бумаги.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ — вид ценных бумаг, которые удостоверяют наличие у предъявителя или владельца интереса в имуществе или предприятии (например, пай). Такие ценные бумаги рассматриваются как средство инвестирования в обращении на рынке ценных бумаг или на фондовых биржах. Основным признаком отнесения ценной бумаги к инвестиционной считается характер выполняемой ею функции. Данная ценная бумага представляет собой оборотный документ.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ «КАБИНЕТНЫЕ» — сравнительно «вялые» ценные бумаги в США, т. е. с незначительными оборотами.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ КОНВЕРТИРУЕМЫЕ — ценные бумаги, т. е. требования к эмитенту, которые могут быть обменены на другие ценности, включая деньги. Как правило, существуют конвертированные акции и конвертируемые долговые обязательства, представляющие собой ценные бумаги с фиксированным процентом, которые можно обменять на ценные бумаги другого типа, чаще всего обыкновенные акции, в определенное время и на определенных условиях.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ЛЕГКОРЕАЛИЗУЕМЫЕ — доля оборотного капитала компании, которая обеспечивает ее владельцу дивиденды или процентные начисления. При необходимости такие ценные бумаги в любой момент можно превратить в наличные ценности посредством продажи их на рынке ценных бумаг. Приобретение таких бумаг осуществляется для получения выгоды от помещения временно свободных наличных денег. Различают три типа легкореализуемых ценных бумаг: краткосрочные свидетельства (коммерческие бумаги, казначейские векселя, сертификаты, евродоллары и т. д.); долговые обязательства, как правило, облигации; ценные бумаги, обеспечивающие владельца (держателя) правом собственности.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ МЛАДШИЕ — ценные бумаги, которые предоставляют своим владельцам права на получение сравнительно с другими ценными бумагами меньших активов и доходов компаний.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ МУНИЦИПАЛЬНЫЕ — ценные бумаги государственного образца, эмитируемые местными органами государственной власти в целях сглаживания и ликвидации недостаточности доходной базы бюджетов на местах.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ НА ПРЕДЪЯВИТЕЛЯ — ценные бумаги, правом собственности которых обладают лица, предъявившие их, поскольку на самих бумагах не указывается их конкретный владелец. Такие ценные бумаги распространены в американской финансовой системе. В Великобритании, где имена держателей акций заносятся в книгу акционеров компаний, они довольно редки.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ НЕАКТИВНЫЕ — ценные бумаги, с которыми заключение сделки или хозяйственной операции представляется достаточно легкой процедурой.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ОРДЕРНЫЕ — ценные бумаги (например векселя), которые по указанию владельца в виде соответствующей надписи могут быть переданными другому лицу. Согласно надписи владельца ценной бумаги все права собственности автоматически передаются указанным лицам.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ПЕРВИЧНЫЕ — термин, введенный в 1960 г. для выделения всех форм рыночных или нерыночных долговых обязательств, выпускаемых конечными заемщиками, т. е. теми заемщиками, которым требуется финансирование для приобретения реальных активов. Их необходимо отличать от вторичных ценных бумаг, представляющих собой долговые обязательства, выпускаемые индивидами и институтами (преимущественно финансовыми посредниками) для приобретения и владения первичными ценными бумагами.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ПЛАВАЮЩИЕ — 1) ценные бумаги, регистрация которых осуществляется на имя посредника-брокера, по-

скольку целью их покупки является их же быстрая перепродажа; 2) такие акции компании, которые не находятся в руках основных акционеров компании, а свободно обращаются на рынке ценных бумаг; 3) недавно эмитированные ценные бумаги, которые еще не были проданы по причине своей новизны.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ПОГАШАЕМЫЕ — такая разновидность ценных бумаг, которая предполагает, что они должны подлежать погашению либо к определенной дате (дате погашения), либо по усмотрению кредитора (заемщика).

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ПРОИЗВОДНЫЕ — ценные документы, позволяющие их владельцу законно осуществлять покупку или продажу базисного актива — векселя, акции, облигации и прочего или депозитных сертификатов и фьючерсных контрактов. Делятся на: варранты (вид ценных бумаг) удостоверяющие право их держателя на куплю-продажу ценных бумаг (акции и облигации), которые впервые выпускаются эмитентом варрантов; производные ценные бумаги опционы — они удостоверяют право их держателя на покупку (продажу) определенного базисного актива по установленной (фиксированной) цене, которая действительна в течение всего срока опциона, и производные ценные бумаги фьючерсы. На производных ценных бумагах должны быть указаны обязательные реквизиты, определены условия эмиссии, регистрации и обращения — все это устанавливает национальный (центральный) банк.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ РЕТРЕКТИВНЫЕ — облигации или преференциальные акции, которые благодаря предоставляемым им привилегиям в случае наступления обстоятельств могут предъявляться эмитенту для погашения в указанный (или раньше) срок.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ С КОРОТКИМ СРОКОМ ПОГАШЕНИЯ — долговые обязательства, которые подлежат погашению в скорейшем (ближайшем) времени. Эмиссия таких ценных бумаг (например золотообрезных ценных бумаг) может осуществляться на короткий срок, или они сами приобретут краткосрочный характер по причине приближения срока погашения.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ СТАРШИЕ — ценные бумаги, обеспечивающие своим владельцам преимущественные права (по сравнению с держателями младших ценных бумаг) на получение активов ликвидируемой компании. Обычно доход по таким бумагам выплачивается согласно начислениям фиксированной процентной ставки).

ЦЕННЫЕ БУМАГИ С ФИКСИРОВАННЫМ СРОКОМ ПОГАШЕНИЯ — любые ценные бумаги, например облигации, для которых установлен срок погашения. Они обычно подразделяются на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги в зависимости от времени, которое должно пройти до наступления момента их погашения (т. е. оплаты).

ЦЕНОВАЯ ГИБКОСТЬ — способность цен к быстрой (эластичной) или нескорой (неэластичной) реакции на изменение факторов ценообразования, например в зависимости от взаимодействия спроса и предложения, производственных издержек, издержек обращения, налоговых сборов, ценовых лимитов.

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ — продажа одного и того же товара разным потребителям или группам потребителей по разным ценам, причем различия в ценах не обусловлены различиями в издержках производства. Смысл проведения политики ценовой дискриминации состоит в стремлении монополиста присвоить себе излишек потребителя и тем самым максимизировать свою прибыль. Исходя из того, с каким успехом это ему удается, ценовую дискриминацию можно рассматривать в трехмерном разрезе — как дискриминацию первой, второй и третьей степеней. При ценовой дискриминации первой степени монополист реализует каждую единицу продукции каждому потребителю по цене, на которую согласен последний, т. е. продажа осуществляется по резервной цене. Это означает, что весь излишек потребителя присваивается монополистом, а кривая предельного дохода совпадает с кривой спроса на его продукцию. Предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции в каждом случае будет равен ее цене, как в условиях совершенной конкуренции. В результате прибыль монополиста возрастает на величину, равную излишку потребителя (затененная область). Ценовая дискриминация второй степени — это стратегия установления цен, когда цена на данную продукцию прямо зависит от объема ее покупок, от количества ее единиц. При покупке большого количества товаров потребителю устанавливают более низкую цену за каждый экземпляр товара. Зачастую в ценовой дискриминации второй степени применяется множество различных скидок (дисконтов) в цене. Ценовая дискриминация третьей степени — это ситуация, когда монополист реализовывает свои товары с различной эластичностью спроса по цене в зависимости от группы потребителей (покупателей). Здесь происходит не разделение цен спроса на отдельные экземпляры или объемы товаров, а сегментация рынка, т. е. разделение покупателей на группы в зависимости от их покупательной способности, т. е. монополист создает «дорогой» и «дешевый» рынки.

ЦЕНОВОЙ ЛИДЕР — марка, обладающая столь прочным положением на рынке, что может позволить себе диктовать общий уровень цен на продукцию данного типа. Менеджеры конкурирующих марок отдают себе отчет в том, что потребитель рассматривает марку ценового лидера как синоним самого товара, к примеру майонеза, жареных орешков, шоколадок с кокосом или чего-то еще. Поэтому цена конкурирующих продуктов непременно должна быть увязана с ценой на продукцию лидера. Наличие ценового лидерства характерно для олигополии.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ — процесс установления и динамики цен на рыночные товары и услуги. Процесс ценообразования проходит в соответствии с основными принципами:

1) цена товара должна быть выше его себестоимости;
2) цена определяется возможностями рынка;
3) реализация товара по данной цене должна принести за определенный период времени (а не за единицу продукции) максимальную прибыль.

Ценообразование не заключается в решении вопроса о себестоимости товара для последующего добавления к нему прибыли. Для привлечения покупателя необходимо не только обеспечение дешевизны продукта, но и другие приемы, которые относятся к функциям ценообразования, поскольку часто дешевизна вызывает негативное и подозрительное отношение к товару.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОЕ — система формирования цен, характерная для многонациональной корпорации, в филиалах которой на установление цены рынок не играет основной роли. Цены часто сознательно устанавливаются такими, чтобы минимизировать налоги и тарифы для корпорации в целом, например для филиалов, расположенных в странах с высокими налогами на прибыль, затраты могут завышаться для того, чтобы прибыли смещались в филиалы, расположенные в странах с низкими налогами.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ДИСКРИМИНАЦИОННОЕ — существуют две основные формы ценовой дискриминации. К первой форме относят стратегию компаний, согласно которой последняя для различных социальных групп покупателей устанавливает разные цены, а ко второй форме — предложение фирмой одному потребителю различных стоимостей товара в зависимости от количества единиц последнего.

Предварительными условиями успешной реализации такой политики ценовой дискриминации являются:

1) способность фирмы выявить различные секторы рынка в соответствии с их эластичностью спроса по цене;
2) предотвращение перепродажи товара тем потребителем, который может приобрести его по более низкой цене, тому потребителю, который покупает его по более высокой цене. Такие арбитражные операции ведут к сближению цен для всех групп покупателей.

Во втором случае ценовой дискриминации фирма в идеале может изъять весь потребительский излишек, который потребитель мог бы получить, если бы покупал товар по постоянной цене. Это достигается установлением для каждой единицы продукции цены, равной той максимальной цене, которую потребитель готов заплатить в соответствии с его кривой спроса. Таким образом, у фирмы появляется возможность присвоить себе весь

потребительский излишек, полученный от каждой единицы товара.

Очевидно, что эта форма ценовой дискриминации требует точного знания кривой спроса каждого потребителя, поэтому она никогда не применяется в описанном выше виде. Более распространенной формой такой дискриминации является состоящий из двух частей тариф, используемый поставщиками газа и электрической энергии, при котором покупка может иметь место только после выплаты ренты за право подключения к сети. Эти рентные платежи забирают часть потребительского излишка.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ЗОНАЛЬНОЕ - стратегия установления цен по географическому принципу, согласно которой весь рынок товаров и услуг состоит из множества зон, в пределах каждой из них для потребителей действует единая цена на продукцию, причем с увеличением расстояния от продавца до географической зоны будет расти цена.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЕ — метод ценообразования, предполагающий, что за основу определения цены берутся цены конкурентов и учитывается их возможная реакция на изменение цен на рынке. В данном случае могут использоваться следующие подходы к ценообразованию:

1) исходя из сложившейся на рынке традиции ценообразования;
2) следуя за ценами рыночного лидера.

В первом случае уровень цен устанавливается продавцом на основании его уважения и соблюдения сложившихся рыночных законов и традиций. Производитель имеет право на повышение цены только при условии улучшения качественных или количественных (а иногда и тех и других) характеристик товара. Во втором случае продавец формирует цены на свой товар в сравнении или сопоставлении с ценой лидера (он обладает наибольшей рыночной долей, предлагает высококачественный товар, престижен и т. д.) данного рынка. Так как рыночные позиции других участников рынка слабее позиции рыночного лидера, то цены, ими устанавливаемые, обычно ниже цен лидера. В конечном итоге производители даже без особого сговора реализуют свой товар в определенном ценовом диапазоне, характерном для данного рынка.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ЛИМИТНОЕ — система принципов ценообразования, по которой господствующая на рынке фирма (это может быть фирма-монополист) для товаров устанавливает такой уровень цен, который способен принести ей максимальную прибыль, но при условии, что уровень этот не самый высокий.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА НОВЫЙ ПРОДУКТ — стратегия формирования цен на сравнительно новые для данного рынка продукты. В случае, если новинка защищена патентом, перед организацией встает выбор по поводу метода ценообразования: либо метод «снятия сливок с рынка» (в таком случае фирма может спокойно назначать достаточно высокие цены для тех потребителей, которые готовы платить большие деньги, объем продаж будет сравнительно небольшим, но прибыль обеспечивается практически максимально возможная), либо метод ценообразования в целях проникновения на рынок. Первый подход можно использовать в случаях, когда сочетаются:

1) высокое качество продукта и его благоприятный имидж, согласие покупателей на высокие цены за лучшее качество;
2) отсутствие прогрессивного роста производственных издержек с увеличением объемов производства нового продукта;
3) отсутствие конкурентов и их возможность соперничать по причине отсутствия аналогичного товара.

Используя второй подход, производители оглашают низкую цену, необходимую для привлечения внимания и денег многих покупателей, что позволяет завоевать значительную долю рынка. Применение этой стратегии определяется перечисленными случаями:

1) рынок высокочувствителен к цене, и низкая цена способствует его решению;
2) чем больше объем продаж товара, тем меньше издержки, связанные с его производством и обращением; низкая цена охлаждает желания потенциальных конкурентов вступить в соперничество за долю рынка.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ БАЗИСНОГО ПУНКТА — разновидность географического (зонального) установления цен; формирование цены зависит от стоимости транспортных издержек на доставку товара до определенного (базисного) пункта, который продавец выбирает самостоятельно. Окончательная цена транспортировки в данном случае состоит из цены транспортировки до базисного пункта, одинаковой для всех получателей, плюс цена транспортировки от базисного пункта до места получения, которая в общем случае является разной для разных получателей.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ — установление цены с учетом того, что если сумма реализации изделия перекрывает понесенные переменные издержки, то продукт позволяет погашать накладные расходы бизнеса. Такой подход со стороны компании может в итоге выразиться либо в проведении политики ценовой дискриминации, либо в идее о возможности продажи товара в убыток. Данный способ ценообразования может быть затронут в вопросе о приемлемости для компании выполнения дополнительного заказа со скидкой в цене.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ИЗДЕРЖЕК — установление цены исходя не столько из условия рынка, сколько из издержек производства. Это может иметь смысл лишь в отсутствии или при незначительной прямой конкуренции со стороны других производителей. Двумя основными способами ценообразования на основе издержек являются: наценка и ценообразование по принципу: Средние издержки + Прибыль.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ПОЛНЫХ ЗАТРАТ — метод ценообразования, при котором цена продукта образуется путем процентной и прибылеобразующей накидок к средним затратам или общим удельным затратам, причем общие удельные затраты состоят из удельных переменных затрат и удельных постоянных затрат (рис. 104).

Ключевым элементом этого метода ценообразования является оценка объема продаж, необходимая для расчета средних постоянных затрат и требуемой удельной валовой прибыли, хотя, с другой стороны, назначенная цена сама по себе неизбежно будет влиять на объем продаж. Еще одно используемое название данного метода — ценообразование на основе средних затрат. Несмотря на название метода затрат, в практической деятельности менеджеры принимают во внимание сирое и конкуренцию, они вносят изменения в целевую наценку во времени и для различных типов продукции.

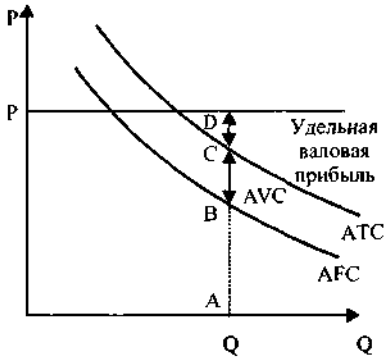


Рис. 104. Ценообразование на основе полных затрат

Цена (OP) состоит из трех элементов: суммы, идущей на покрытие части накладных расходов фирмы (средних постоянных затрат), — *AB;* фактических удельных затрат (средних переменных затрат) производства планируемого выпуска *OQ* единиц — *BC;* удельной валовой прибыли, выраженной как фиксированный процент от общих удельных затрат (средних переменных затрат плюс средних постоянных затрат), — *СД.*

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ (ИЗДЕРЖЕК) — метод установления цены на продукт, основанный на определении предельных затрат его производства и распределения.

1. Метод ценообразования, при котором цена продукта устанавливается с учетом валовой прибыли (разности цены и переменных затрат на единицу продукции или предельных затрат), необходимой для обеспечения безубыточности или планового уровня прибыли. Удельная прибыль на единицу продукции, умноженная на объем продаж или объем производства, дает общую валовую прибыль, которая достаточна для покрытия либо только постоянных затрат (безубыточность), либо постоянных затрат и плановой прибыли. При расчете цены

необходимо прибавить прибыль на единицу продукции к переменным затратам на единицу продукции (или предельным затратам). Хотя этот метод основывается на затратах, на практике управляющие принимают в расчет также спрос и конкуренцию, изменяя размер планируемой прибыли на единицу продукции.

2. Принцип ценообразования, согласно которому цены назначаются на основе их равенства предельным затратам производства и распределения без учета возмещения постоянных затрат из выручки. Этот принцип был предложен в качестве основы регулирования объема выпуска и цен коммунальных предприятий, потому что цены, отражающие предельные затраты общества на производство дополнительной единицы выпуска, более приемлемы с точки зрения интересов общества. Этот принцип в особенности применим к общественным благам (таким, как парки, мосты, музеи), предельные затраты которых практически равны нулю: здесь общество может только выиграть, снизив цену за по!ребление данных благ настолько, чтобы они максимально использовались.

Однако принцип ценообразования по предельным затратам имеет дело с определением оптимального соотношения цены и выпуска только в краткосрочный период при существующих мощностях и игнорирует проблему оптимизации инвестиций в новые производственные мощности, характерную для длительного периода (рис. 105).

Рис. 105. Ценообразование на основе предельных затрат

В отраслях с убывающими средними затратами, где предельные затраты ниже средних общих затрат, установление цен, равных предельной стоимости, приведет к потерям, покрываемым за счет налогов или других источников (цена OP_1). В отраслях с возрастающими средними затратами, где предыдущие затраты больше средних общих затрат, ценообразование на основе предельных затрат приведет к излишкам (цена OP_2).

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ СРЕДНИХ ЗАТРАТ (ИЗДЕРЖЕК) — 1) метод ценообразования, при котором цена на продукт образуется путем прибавления процентной прибылеобразующей надбавки к средним затратам. Данный метод установления цен практически является аналогом метода ценообразования на основе полных затрат. Эти понятия используются иногда как взаимозаменяемые; 2) принцип ценообразования, согласно которому цены устанавливаются на уровне средних затрат производства и обращения, так что цены покрывают и предельные затраты, и постоянные накладные расходы, понесенные в ходе прошлых инвестиций. При этом постоянные (накладные) расходы распределяются (иногда произвольно) на отдельные единицы выпуска. В то же время здесь нет попытки включить в назначаемую цену все издержки, которых можно было бы избежать, не производя этот продукт.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ — один из методов ценообразования на основе издержек. При его применении определяется положение нулевой прибыли или нулевых убытков на графике безубыточности, иллюстрирующем изменение валового дохода, прибыли и суммарных издержек в зависимости от объема продаж (рис. 106).

Рис. 106. Расчет точки безубыточности

Постоянные издержки на данном графике равны 300 тыс. руб. и не зависят от объема продаж. Переменные издержки добавляются к постоянным, образуя суммарные издержки. Изменение валового дохода отражается наклоном прямой на уровне цены в 20 руб. за единицу продукции. Точка пересечения (точка безубыточности) прямой валового дохода и прямой суммарных издержек находится на уровне 30 тыс. единиц объема реализации товара. В данной точке переменные издержки на одну единицу реализованной продукции составляют 10 руб. Чтобы не допустить убытков, фирма должна рсализовывать как минимум 30 тыс. единиц продукции по цене 20 руб. Прибыль можно увеличить только путем установления более высоких цен или роста объема продаж. Отталкиваясь от указанных положений, фирма осуществляет расчет цены продажи. Точка безубыточности рассчитывается по приведенной ниже формуле:

ТБ = Постоянные издержки / Цена - переменные издержки на единицу продукции. В нашем случае ТБ = 300 000 / (20 - 10).

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ УСЛОВИЙ СИФ (стоимости, страхования, фрахта) — метод ценообразования на основе полных затрат, называемых расходами, на перемещение товара в место потребления. Этот метод отличается от фоб, при котором расходы на перемещение исключаются. Во внешнеторговых счетах британских компаний импорт учитывается по ценам фоб. Однако при расчете платежного баланса экспорт и импорт рассчитываются по ценам фоб. Расходы на перемещение относятся к невидимым статьям баланса.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ УСЛОВИЙ СПТ — еще одна агрегированная разновидность методов ценообразования на основании географического принципа. В данном понятии СПТ предполагает оплату перевозки, поставки товара до определенного пункта назначения. Поставка товара считается осуществленной с момента передачи товара перевозчику, представляющему покупателя. Условия СПТ применимы для перевозок всех разновидностей.

Согласно условиям СПТ продавец обязан: за свой счет приобрести все разрешения на вывоз товара (в том числе специальную лицензию на экспорт), произвести таможенную очистку по вывозу продукции, оплатить расходы на проверку, взвешивание продаваемого товара и его тары, нести все транспортные расходы до момента передачи товара покупателю, в том числе услуги и транспорт перевозчика, и передать товар вовремя в определенном месте согласно условиям договора. Покупатель, в свою очередь, обязуется за свой счет произвести все противоположные действия (получить все разрешения на ввоз товара, в том числе специальную лицензию на импорт, оплачивать расходы таможенной очистки товара по импорту и пр.) и оплачивать все транспортные расходы с момента получения товара в свое распоряжение, начиная с передачи товара первому перевозчику в указанные договором срок и место поставки, покупатель также несет расходы, связанные с услугами перевозчика по транзиту через третьи страны.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ СФР — одна из агрегированных разновидностей методов ценообразования по географическому признаку. В этом методе установления цен СФР предполагает оплату стоимости и фрахта до необходимого порта назначения. Однако сразу после перехода товара на порт судна риск, связанный с утратой или порчей товара, а также с ростом расходов продавца, перекладывается на покупателя. Продавец обязуется произвести таможенную очистку товара для его вывоза за пределы страны. Как правило, условия СФР используют при перевозке грузов морским или внутренним транспортом.

Согласно условиям СФР продавец обязуется выполнить следующее: погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в указанный срок, нести ответственность за вге транспортные расходы до полного перехода товара покупателю, оплатить фрахт покупателя и все затраты на перевозку, погрузку, пере-

грузку товара, получение специальной лицензии на экспорт и иные необходимые для вывоза груза разрешения, произвести таможенную очистку для экспортируемого товара, оплату расходов на проверку, измерение, взвешивание груза и его тары. А покупатель, в свою очередь, обязуется выполнить аналогичные противоположные действия (получение за свой счет лицензии на импорт, оплату транспортных расходов после получения товара, в том числе разгрузки и размещения на пристани и пр.).

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ УСЛОВИЙ ФАС — установление цен в международной торговле, опирающееся на условие поставки и оплаты товаров. Данное условие предполагает оплату всех расходов (транспортных и рисковых, связанных с доставкой груза к борту судна в порту погрузки). В обязанности экспортера входит размещение товара за свой счет вдоль судового борта в определенном покупателем месте погрузки и сообщение об этом покупателю. Доставку груза подтверждает коносамент (доковая расписка), в котором говорится о принятии груза предприятием или транспортно-экспедиторской организацией. После этого момента все последующие расходы, связанные с грузом, ложатся на покупателя.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ УСЛОВИЙ ФОБ — формирование цен в международной торговле, главным условием которого является условие поставки и оплаты товара. Данное условие предполагает оплату всех расходов (транспортных и рисковых, связанных с доставкой груза к борту судна в порту погрузки). В обязанности экспортера входит размещение товара за свой счет вдоль судового борта в определенном покупателем месте погрузки и сообщение об этом покупателю. Доставку груза подтверждает коносамент (доковая расписка), в котором говорится о принятии груза предприятием или транспортно-экспедиторской организацией. После этого момента все последующие расходы, связанные с грузом, ложатся на покупателя. В платежных балансах и торговом балансе страны, который формируется на основании сведений таможенной статистики, экспорт выражается в ценах фоб, а импорт — в ценах сиф.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОСНОВЕ УСЛОВИЙ ФСА — разновидность метода ценообразования, опирающегося на формирование цен по географическому принципу. Основным условием этого метода является условие ФСА, которое предполагает обязанности продавца и покупателя в договорах купли-продажи товаров. ФСА означает выполнение обязанностей продавца по поставке товара после его таможенной очистки для ввоза, которое наступает сразу после передачи его покупателю (перевозчику) в установленном договором месте.

Согласно условиям ФСА продавец (поставщик) товара обязан за свой счет получить разрешение на его перевозку, выполнить формальности, предусмотренные таможенными органами, предоставить вовремя товар покупателю (или его перевозчику) в определенном в договоре указанным способом, отвечать по всем платежам до момента передачи груза покупателю. Покупатель, в свою очередь, принимает на себя обязательства за свой счет получить лицензии на импорт, выполнить все таможенные и транзитные требования и формальности при ввозе в страну и при перевозе товара через территории третьих стран, оплачивать услуги, предоставляемые перевозчиком

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПО ПРИНЦИПУ «ИЗДЕРЖКИ ПЛЮС» — модель ценового поведения «издержки плюс» используется как в случае раздела рынка несколькими крупными производителями, так и при наличии олигополиста-лидера. Данная модель связана с планированием выпуска и прибыли. Цена на продукцию устанавливается по принципу: Средние издержки + Прибыль (в % от уровня средних издержек. Размер средних издержек зависит от объема выпуска, а норма прибыли — от постоянно колеблющегося объема продаж. «Плюс», или надбавка, планируется как самая маленькая процентная прибыль, отклоняющаяся от средней нормы прибыли в данной отрасли за последние финансовые годы. Формула «издержки плюс» составляет основу стандартного ценообразования, вокруг которой в зависимости от текущей конъюнктуры цена может колебаться. Применяя данную модель, фирмы-олигополисты с относительно одинаковыми производственными издержками получают возможность автоматически максимизировать общую прибыль для данной отрасли и выравнивать свои цены.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПО ПРИНЦИПУ «ЗАТРАТЫ ПЛЮС ПРИБЫЛЬ» — один из методов формирования цен на продукты, согласно которому к цене продукта прибавляется прибылеобразующая накидка (наценка) на средние производственные издержки или общие затраты на единицу продукции. Этот метод является аналогом способа формирования цен на основе полных затрат. И действительно, эти термины часто заменяют друг друга. Однако термин «ценообразование "затраты плюс"» используется в более узком смысле, когда речь идет о цене, согласованной между покупателем и продавцом и определяемой следующим образом: фактические затраты плюс фиксированный процент от реальных расходов или фиксированная сумма прибыли на единицу продукции. Такой метод ценообразования используется в крупных инвестиционных проектах и контрактах, связанных с новейшими технологиями, когда длительность строительства проектируемого объекта или изменение технических условий становится причиной высокого уровня неопределенности окончательной цены.

Ценообразование «затраты плюс» часто подвергается критике за то, что оно не стимулирует производителя поддерживать затраты на низком уровне.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПО ПРИНЦИПУ «НОРМАЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ» — гипотеза, основанная на предложении, что процесс установления цены базируется скорее на издержках, рассчитанных для некоторого условного уровня производства, чем на фактических текущих издержках или избыточном спросе. Таким образом, когда объем производства или издержки колеблются в результате цикличности или действия каких-то иных факторов, цены не будут корректироваться. С другой стороны, если стоимость поддержания нормального уровня производства изменяется вследствие увеличения расходов на рабочую силу в расчете на единицу создаваемого продукта, значит, и цены будут изменяться в том же направлении. Данная гипотеза критиковалась по причине особой чувствительности основного элемента изменения издержек (заработной платы) к чрезмерному (избыточному) спросу. Таким образом, чрезмерный спрос на рабочую силу может сильно воздействовать на изменение издержек и, следовательно, цен в долгосрочной перспективе.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПО ПРИНЦИПУ «СРЕДНИЕ ИЗДЕРЖКИ ПЛЮС ПРИБЫЛЬ» — прибавление определенного процента прибыли к показателю общих издержек на единицу продукции.

Положительные стороны: метод гарантирует, что любой рост издержек будет отнесен на счет покупателя в виде возросшей цены, что позволит фирме сохранить прежнюю маржу; это единственный способ включить в цену работы, объем которых трудно заранее предсказать, например стоимость научных исследований и опытно-конструкторских разработок при проектировании сверхзвукового истребителя.

Отрицательные стороны: метод применим только в случае отсутствия жесткой конкуренции, поскольку расчет никак не связан с действительной рыночной ситуацией; и хотя это и идеальный способ установления цены, очень немногие фирмы действительно могут его применять; не принимая во внимание правил и условий рынка, в дальнейшем фирма не сможет повышать свою прибыль за счет ценовой дискриминации.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПО ПСИХОЛОГИЧЕСКОМУ ПРИНЦИПУ — разновидность методов формирования цен на рынке, применяя которые фирма адаптируется к рыночным условиям и устанавливает цены, учитывая, помимо экономических, психологические факторы. Например, исследования психологов показали, что потребители воспринимают более дорогие товары как более качественные, особенно когда они не в состоянии проверить качество товара. Исследования также показали, что потребители охотнее покупают товар, цена которого незначительно отклоняется от ближайшей круглой величины в сторону уменьшения. В данном случае покупатель считает, что цена относится к более низкому ценовому диапазону, хотя разница с более высоким диапазоном совсем незначительная. Отталкиваясь от психологических установок человека, не нужно бояться заявить цены на товар в рекламе, витрине, различных документах, имеющих отношение к продвижению про-

дуктов. Зрительное восприятие цены, как правило, вызывает более доверительное отношение к продавцу, таким образом, если люди, увидев цену на витрине магазина, зайдут в него, это означает, что продавец проводит правильную ценовую и торговую политику, а покупатель согласен купить по такой цене данные товары.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПРЕДЕЛЬНОЕ — метод ценообразования, при котором цены определяются на основании предельных издержек и предельного дохода. Цена, которая устанавливается на основе такого метода ценообразования, представляет собой точку пересечения прямой издержек и прямой дохода. Предельные издержки представляют собой прирост общих издержек за счет производства и реализации дополнительной единицы продукта. С увеличением объемов производства наблюдается такая картина: сначала предельные издержки уменьшаются до достижения минимальной величины, а затем растут. Причиной этому служит то, что на начальном участке кривой предельных издержек каждый вновь привлеченный к производству рабочий обеспечивает больший прирост производства, чем предыдущий работник. При больших объемах производства с использованием имеющихся проектных мощностей эффективность наращивания объема выпуска сокращается, что способствует росту издержек. Предельный доход — это прирост общего дохода, полученного за счет реализации дополнительной единицы данного товара.

Для предельного дохода характерно его уменьшение по мере роста объема реализации. Это обусловливается теорией спроса и предложения, которая гласит о большем объеме покупок при более низкой цене.

Предельное ценообразование направлено на установление предельно низких цен. В упрощенном варианте это обусловливается следующим: в производственные издержки, кроме переменных издержек (зависящих от объема выпуска), входят и постоянные затраты, которые напрямую не имеют отношения к объему выпуска и связаны с обеспечением работы всего бизнеса, хозяйственной, предпринимательской деятельности. Постоянные издержки должны покрываться за относительно более длительный период и за счет всех видов деятельности. В основу предельного ценообразования положено более позднее покрытие постоянных издержек в сравнении с переменными, поскольку непогашение последних чревато временным прекращением всего производственного процесса. Такое предельное ценообразование может использоваться как крайняя мера организациями, находящимися в условиях кризиса. Однако его частое и длительное применение может нанести сильный урон данному виду бизнеса. Следует отметить, что показатели предельных издержек не могут быть получены прямым образом из бухгалтерской отчетности за какой-то период. Необходимо быть в курсе изменения производственных издержек вследствие изменения объема выпуска каждого продукта. Кроме того, надо иметь данные, позволяющие рассчитать кривую спроса, на которую помимо величины цен влияют многие другие факторы. Очевидно, что далеко не каждая организация располагает такими данными.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПРИ ПИКОВОЙ НАГРУЗКЕ — стратегия установления более высоких цен на определенные виды продуктов, которые не допускаются к хранению, во время пикового спроса, чтобы погасить (покрыть) высокие предельные затраты, связанные с предложением продуктов во время пика продаж. Такой метод ценообразования используется с целью побуждения потребителей к более равномерному распределению своего спроса, а также чтобы устранить потребность в осуществлении инвестирования в основной капитал предприятия, который затем используется в периоды спада спроса не полностью. Ценообразование по пиковой нагрузке используется в сферах электроснабжения, железнодорожных услуг и так далее с применением многоступенчатых тарифов.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ РЫНОЧНОЕ — ценообразование на основе закона спроса и предложения. Существуют три основных вида рыночного ценообразования:

1) ориентированное на издержки, при котором в цену включаются издержки производства и обращения, а также желаемая прибыль;
2) ориентированное на спрос, при котором, помимо вышеуказанных факторов, учитывается уровень спроса на товар и услугу и в зависимости от него устанавливается окончательная цена; при данном способе рыночного ценообразования продавец может устанавливать разные цены на товар, продаваемый в разных сегментах рынка;
3) ориентированное на конкуренцию, при котором во время установления цены на товар учитывается также и уровень конкуренции; в этом случае цена на товар обычно устанавливается путем проведения торгов.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ С МАКСИМИЗАЦИЕЙ ПРИБЫЛИ — установление цены по результатам исследований, целью которых является выяснение вероятного уровня спроса при различных ценах на товар с последующим вычислением наиболее выгодной цены. Если спрос на товар обладает относительно невысокой ценовой эластичностью, то цена, установленная по этому методу, будет, в свою очередь, довольно высокой. Такая ситуация может привлечь многих конкурентов, которые могут отхватить существенный кусок среднесрочной доли рынка. Поэтому ценообразование с максимизацией прибыли может поднять показатели фирмы в краткосрочной перспективе, но серьезно подорвать ее позиции в будущем.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ С ОПЛАТОЙ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ — установление такой цены на продукт, которая включает в себя расходы на транспортировку продукта от производителя к потребителю. Цены доставки, публикуемые производителем, могут либо в точности отражать фактические расходы на доставку продукции, либо, наоборот, представлять собой дискриминационные цены, используемые для перекрестного субсидирования районов с тем, чтобы максимизировать объем продаж в целом по стране.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ С УЧЕТОМ ПСИХОЛОГИИ — установление цены исходя из ожиданий потребителей целевого рынка. Скажем, если производителю парфюмерных товаров удалось идентифицировать рыночную нишу ароматов для особых случаев, предназначенных для девушек шестнадцати-семнадцати лет, то цена на духи может быть установлена выше, чем у конкурирующей продукции. Это лишь повысит имидж продукта, отчетливо подчеркиваемый его упаковкой и содержанием рекламы. Таким образом, уровень цены становится органичным действующим элементом комплекса маркетинга данного товара.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЕ — разновидность методов установления цен в краткосрочном периоде в целях адаптации производителя к рыночным условиям. При таком ценообразовании обычно на товары устанавливаются цены значительно ниже себестоимости продукции и цен, указанных в прейскурантах. Использование данного метода имеет место, когда в условиях больших товарных запасов необходимо привлечь покупателей, которые являются потенциальными покупателями продуктов, продаваемых по нормальным (не сниженным) ценам.

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ — район, определенная территория в центральной части крупных городов, значительная доля которой занята зданиями и офисами коммерческих организаций. В деловом центре, как правило, самая высокая в городе стоимость земли и самая высокая арендная плата, так как коммерсанты и финансисты готовы платить высокую арендную плату для приобретения преимуществ, связанных с расположением в центральной, а следовательно, и самой доступной части города.

ЦЕНТР ЗАТРАТ — организационное подразделение фирмы, которое отвечает за минимизацию затрат, но не управляет ни ценообразованием на продукцию, ни выручкой. Центр затрат облегчает деятельность руководства, помогая определить оперативные затраты отдельного производственного подразделения.

ЦЕНТР ИЗДЕРЖЕК — организационный отдел или структурное подразделение предприятия, к которому могут отнести конкретные издержки. За счет выделения в предприятии такого центра организация получает несколько преимуществ: небольшая группа работников (в отличие от масштабного коллектива) заинтересована в сокращении (и ликвидации) доли издержек, так как усилия каждого из них способствуют улучшению содержания небольшого бюджета — сметы подразделения. На основании выявления и определения затрат каждого из подраз-

делений для руководства компании облегчается принятие корректирующих решений и пр.

ЦЕНТР ПРИБЫЛИ — в децентрализованной корпорации ее составные части называют центрами прибыли тогда, когда они достаточно независимы для того, чтобы могла быть подсчитана удельная прибыль на инвестиции. Такое положение характерно для многонациональных корпораций с множеством небольших предприятий, расположенных в различных странах. Из-за использования трансфертных цен эти корпорации могут сделать прибыли ниже в тех странах, где более высокие налоги.

ЦЕНТР ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ — это коллегиальный орган или уровень, на котором принимаются экономические решения. Простейшим центром принятия решений является предприятие (в вопросах производства, производственных капиталовложений, заработной платы и т. д.). Возрастает значение региона как центра принятия решений (например в инвестиционных решениях регионального значения). Субъекты экономики, представленные в национальных счетах, соответствуют центрам принятия решений, для которых и приводятся агрегированные показатели.

ЦЕНТР ПРОВЕРКИ БАЛАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ — организация, получающая главную отчетную документацию предприятий с целью создания однородного информационного комплекса для обеспечения исследований и расчетов. Центры проверки балансовой отчетности оказывают содействие в принятии решений в области экономической (макроэкономика) и кредитной политики. Например, во Франции главным центром проверки балансовой отчетности являются соответствующие подразделения французского банка, национального кредита, депозитной кассы, общества по исследованию социально-экономического развития, национального института статистики и экономических исследований и главного налогового управления. В частности, центр проверки отчетности французского банка предоставляет предприятиям, передающим ему сведения и документацию, статистические данные по их отрасли. Совокупность получаемой таким образом информации публикуется в ежегодно издаваемых выпусках по отдельным отраслям. Предприятия благодаря возможности сравнивать с опубликованными сведениями собственные отчетные документы и показатели получают полезные ориентиры для определения своей стратегии.

ЦЕНТР РАСПРЕДЕЛЕНИЯ — самостоятельная организация, относящаяся к маркетинговым посредникам и специализирующаяся на приемке, переработке, хранении и поставке потребителям больших партий товаров, поступающих от различных поставщиков. Характерные чер1Ы центра распределения — это высокая степень автоматизации складских процессов, а также оперативное оформление и выполнение заказов.

ЦЕНТР РЕАЛИЗАЦИИ — сбытовые подразделения, по которым учитываются объемы продаж и которым предписывается стремиться к максимуму объема реализации.

ЦЕНТР СБЫТОВОЙ — это предприятие розничной торговли, предлагающее товары по оптовой цене или со скидкой по сравнению с обычной торговой наценкой. Во Франции так работают, например, торговые центры «Леклерк».

ЦЕНТР ТОРГОВЫЙ — совокупность торговых предприятий, использующих одну крупную торговую площадь и стоянку для автомобилей. Эта совокупность предприятий торговли задумана как единое целое. Первоначально предназначенная для розничной торговли, эта форма организации встречается также в оптовой торговле. Торговые центры возникают, как правило, не в результате совпадения стремлений отдельных коммерсантов, а по инициативе какого-нибудь товарищества, располагающего земельным участком, который оно берется обустроить, чтобы сдавать в аренду или в аренду с последующей продажей нескольким коммерсантам. Располагающиеся обычно на городской окраине или в зонах новой застройки торговые центры должны предлагать потребителям по льготному тарифу удобные места стоянки автомобилей. Развитие торговых центров связано как с расширяющейся агломерацией населенных пунктов, которая вызвала необходимость их создания, так и с ростом числа индивидуальных транспортных средств. Размеры торговых центров могут значительно различаться в зависимости от потенциальной клиентуры.

Категории торговых центров:

1) первичные центры с традиционной торговлей;
2) диверсифицированные центры, включающие супермаркеты и филиалы больших универмагов;
3) многофункциональные центры, предлагающие, кроме всего прочего, различные услуги, отвечающие потребностям клиентуры (бары, парикмахерские, химчистки, банки, страховые агентства, косметические кабинеты и пр.).

Расцвет торговых центров в принципе представляет собой фактор снижения сбытовой стоимости (путем снижения постоянных издержек, связанных в основном с новыми формами собственности в торговле, с увеличением числа клиентов на одну торговую точку, исчезновением расходов по доставке на дом, появлением новых методов торговли и пр.). Тем не менее на стадии, предшествующей их распространению, уровень цен в этих торговых центрах ориентируется на цены в традиционной торговле, что продлевает жизнь последней и обеспечивает им сверхприбыль, связанную с удобством для покупателя.

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ КАПИТАЛА — стратегия увеличения размеров капитала за счет интеграции нескольких капиталов или поглощения одного капитала другим.

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ — сосредоточение структуры управления в едином центре, в качестве которого могут выступать отдельные рынки; образование управленческой иерархии, для которой характерно преобладание вертикальных связей, а в них, в свою очередь, верхние уровни являются определяющими в принятии обязательных решений для нижних уровней.

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ УЧЕТА — сосредоточение всех первичных и сводных бухгалтерских документов для формирования единого учета в одном центре (бухгалтерии предприятия), где проводится дальнейшая работа по учету. Антиподом централизации учета является децентрализация, в которой бухгалтерские документы рассредоточены в разных структурных подразделениях предприятия, и там же осуществляется их учетная работа.

ЦЕНТРАЛЬНАЯ СЛУЖБА КРЕДИТНОГО НАДЗОРА — банковская служба, ведущая постоянный учет израсходованной каждым из клиентов банка суммы кредита независимо от категории предоставленной ссуды. По результатам ежемесячной проверки операций, отчет о которой направляется в банк, данная служба информирует обо всех открытых и использованных банковских кредитах на сумму свыше 200 тыс. франков. Французский банк после обработки этих данных сообщает каждому банку общую сумму кредитов, полученных его клиентами, а также величину долгосрочных ссуд, предоставленных другими учреждениями (национальным кредитом, центральной кассой кредитования гостиниц, торговли и промышленности), количество операций по лизингу и другие дополнительные сведения. Такая централизация банковского надзора за кредитами позволяет банку составить полное представление о размере кредитов, которыми пользуется его клиент, и о собственной доле в них. Эта централизованная информация дополняет общие статистические показатели, на основании которых французский банк и национальный кредитный совет составляют оценку распределения кредита по отраслям экономики и по отдельным периодам.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РФ — основное звено денежно-кредитной системы государства, банк, создаваемый правительством для регулирования обращающейся денежной массы и обменного курса национальной валюты, наделенный монопольным правом выпуска банкнот и регулирования деятельности коммерческих банков. В настоящее время этот термин предпочтительно употребляется вместо термина «эмиссионный банк». Первостепенной задачей Центрального банка является: обеспечение устойчивости денежных средств (национальной валюты) и ее соответствие экономическому развитию страны. Центральный банк является ведущим звеном всей банковской системы. Исходя из такого положения, можно определить следующие его функции: регулирование ликвидности денег, проведение межбанковских компенса-

ционных расчетов, также он является корреспондентом для центральных банков зарубежных государств. Он экономически независим от государства и подотчетен Государственной думе. Центральный банк возглавляет председатель, который утверждается Государственной думой по представлению президента сроком на четыре года. Один человек может быть председателем банка три срока подряд. Высшим органом управления Центрального банка является Совет директоров, он состоит из двенадцати человек и также утверждается Государственной думой на четыре года.

Центральный банк осуществляет следующие функции: является монополистом по эмиссии денег; определяет номинал денежных купюр; устанавливает порядок ликвидации пришедших в негодность денежных купюр; определяет правила транспортировки и инкассирования денежных знаков; осуществляет регулирование денежного обращения; выдает и отзывает лицензии коммерческим банкам; осуществляет контроль и надзор за деятельностью коммерческих банков; утверждает формы и сроки представления бухгалтерской и статистической отчетности коммерческим банкам; выдает кредиты коммерческим банкам; устанавливает курс иностранной валюты. Центральный банк не имеет права участвовать в капиталах других банков, за исключением Сбербанка (51 % является капиталом Центрального банка) и Внешторгбанка.

Операции Центрального банка делятся на:
1) пассивные — операции, связанные с привлечением денежных средств (эмиссия денег и привлечение средств в коммерческих банках и государстве). За то, что банк хранит деньги, проценты государство и коммерческие банки не платят;
2) активные — операции, связанные с размещением денежных средств с целью получения доходов (кредитование коммерческих банков и государства осуществляется под определенный процент, называемый учетной ставкой Центрального банка, т. е. рефинансирование);
3) операции на открытом рынке — покупка и продажа государственных ценных бумаг. Инвестиции в государственные ценные бумаги для Центрального банка являются не только формой вложения денежных средств, но и способом финансирования государства;
4) девизные операции — покупка и продажа Центральным банком иностранной валюты для поддержания в определенных пределах курса национальной денежной единицы.

Операции Центрального банка находят свое отражение в его сводном балансе: актив (золото, иностранная валюта, наличные денежные средства в кассах, кредиты Министерства финансов РФ, операции с ценными бумагами, кредиты, межгосударственные расчеты, прочие расходы), баланс и пассив (установленный капитал, резервы и фонды, валютные счета, наличные деньги в обращении, средства коммерческих банков, средства бюджетов и клиентов, средства в расчетах, прочие пассивы).

ЦЕПЬ КОМАНД В УПРАВЛЕНИИ — иерархическая система из различных управленческих уровней. Данная лестница управления создается в результате делегирования (передачи) полномочий с целью разделения координированных усилий по вертикальному принципу. Другое название — скалярная подчиненность, или скалярная цепь. Цепь команд в управлении характерна практически для всех, за исключением самых мелких, формальных организаций.

ЦЕССИОНАРИЙ — лицо, в пользу которого в процессе реализации сделки-уступки переуступаются право или собственность, имущество.

ЦЕССИЯ — переуступка третьему лицу права требовать сумму вложенного в банк вклада плюс причитающиеся процентные начисления по нему. Как правило, цессия осуществляется в результате индоссирования сберегательных сертификатов, в данном процессе принимают участие два основных юридических или физических лица — цедент (он уступает свои права или собственность) и цессионер (в его пользу передаются собственность или право).

ЦЕССИЯ В СТРАХОВАНИИ — процедура по передаче риска, который может возникнуть в результате наступления страхового случая. Цессия в страховании представляет собой страховое покрытие, обеспеченное страховым полисом, которое передает страховщик перестраховщику. Цессии может подвергаться риск полностью или определенная его доля, а также группы страховых полисов.

ЦЕХИ — 1) производственные или вспомогательные основные подразделения на предприятии, на которых происходит выработка полуфабрикатов или продукции либо производятся материалы вспомогательного назначения и обслуживающие работы; 2) в условиях господства феодального строя объединение в большие группы ремесленников одной или нескольких родственных специальностей из одного или нескольких городов.

ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЙ ФАКТОР. Важное место в системе ценностей российской цивилизации занимают следующие исторически сформировавшиеся ценности: комплексное социо- и духовно-экономическое восприятие явлений, духовные начала в соотношении с узкоматериальным, коллективизм, государственничество, острое восприятие социальной несправедливости, патернализм, надежда людей на социальную защиту. Социально-экономическими следствиями этого являются меньшая (по сравнению с Западом) рациональность поведения, более сложная система мотиваций и стимулов (по сравнению с типичным «экономическим человеком»), неприемлемость резкой социальной дифференциации, развитие коллективных форм собственности и хозяйствования, более весомая роль государства в социальной защите населения и в экономической жизни. При этом российские социокультурные ценности не оторваны от объективных факторов национального развития, а выступают также объективным общественным фоном их реализации, что находит отражение в устойчивых исторически обусловленных традициях. С давних времен российская духовная и общественная мысль ориентировалась в направлении традиции многомерного понимания мира.

ЦИКЛ — совокупность всех явлений и процессов, которые полностью совершили свой круг развития за определенный промежуток времени.

ЦИКЛ ВЗРЫВНОЙ, или расходящийся цикл. — цикл, для которого характерным явлением считается рост с течением времени амплитуды колебания по экспоненте.

ЦИКЛ ДЕЙСТВИЯ ОПЦИОНА — циклический промежуток времени действия, который характерен для опционов различного типа, данный срок действия исчисляется четырьмя месяцами. Например, Январь / Апрель / Июнь / Октябрь — (ЯАИО).

ЦИКЛ ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ — периодическое повторение схожих фаз в неравномерной динамике численности населения и его структуре по регионам, странам, в целом по планете Земля.

Элементарными клетками демографических циклов являются жизненные циклы каждого человека, каждой семьи. Демографические циклы заключаются в том, что периодически происходит смена поколений людей. Каждое поколение проходит через определенные фазы: зарождение, становление, активный возраст, старость.

ЦИКЛ ЖИЗНИ ЦЕННЫХ БУМАГ — временной период, в который входит формирование нового выпуска ценных бумаг, их первичное и вторичное размещение на рынке ценных бумаг.

ЦИКЛ ЗАКАЗА — временной интервал, который находится между двумя последующими друг за другом моментами подачи заказов на определенные товары (работы, услуги).

ЦИКЛ ЗАПАСОВ — колебания в производственном уровне продукции, причиной которых являются изменения в объеме материальных запасов. Изменять величину выпуска продукции необходимо по одной простой причине — вследствие изменения объема реализации или запасов.

ЦИКЛ ЗАТУХАЮЩИЙ часто носит название сходящийся цикл, расходящийся цикл — это циклические колебания в определенном промежутке времени, для которых характерно изменение с течением времени амплитуды колебания в сторону ее уменьшения.

ЦИКЛ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЙ — регулярно повторяющееся направление капиталистического производства от одного кризиса экономического к другому. Этот цикл (капиталистический) содержит, как правило,

четыре фазы: кризис (это главная фаза), депрессию, оживление и подъем. Материальная основа капиталистического цикла — это массовое обновление основных капитальных средств. Главной предпосылкой капиталистического цикла является противоречие между характером общественного производства и присвоением частного капитала. Первым капиталистическим циклом, после которого начались регулярные циклические колебания экономической конъюнктуры (1836, 1847, 1857, 1866, 1873, 1882, 1890 гг.), был цикл XIX в. Кризисы имели место в 1900 и 1907 гг., а начавшийся кризис в 1914 г. был остановлен Первой мировой войной. Начавшийся кризис 1937—1938 гг. был прерван на время по причине подготовки капиталистических стран ко Второй мировой войне, затем (после ее окончания) в 1948—1949 гг. имел место очередной капиталистический кризис. Значительное влияние на капиталистический цикл оказало развитие монополистического и государственно-монополистического капитализма, а также научно-техническая революция. В условиях монополий характер производства стал планомерным, что сказалось на самих циклах: они стали более мягкими, и обновление основного капитала стало менее заметным и частым явлением. Кроме того, многие страны проводили активную антикризисную экономическую политику, это повлекло за собой «вползания в кризис» вместо обвальных спадов производства. Однако все вышесказанное не говорит об исчезновении (уходе в прошлое) кризисов полностью, поскольку они будут иметь место только после исчезновения капитализма как такового.

ЦИКЛ КОНДРАТЬЕВА, или длинные волны Кондратьева, — это экономические циклы долгосрочного характера. Автором данной теории был русский ученый Н. Д. Кондратьев. В 1920-е гг. он предложил применять на практике понятие длинных волн, которые впоследствии стали именоваться в честь создателя. По предположению Кондратьева, в развитии экономики можно рассматривать последовательные периоды (средней продолжительностью около пятидесяти лет) ускоренного или замеренного роста. Сам Н. Д. Кондратьев назвал такие экономические циклы «длинными волнами». Используя значительный эмпирический материал, содержащий данные за сто сорок лет, он выявил и проанализировал три цикла экономической конъюнктуры, содержащих «повышательные» и «понижательные волны» (рис. 107).

Таблица 4. Теория «длинных волн» Кондратьева

Циклы	Волны	Годы
1 цикл	1. «Повышательная» волна	С конца 1780— начала 1790-х гг. до 1810—1817гг.
	2. «Понижательная» волна	С 1810—1817гг. до 1844—1851 гг.
11 цикл	1. «Повышательная» волна	С 1844—1851 гг. до 1870—1875 гг.
	2. «Понижательная» волна	С 1870— 1875 гг. до 1890—1896 гг.
III цикл	1. «Повышательная» волна	С 1890—1896 гг. до 1844—1920 гг.
	2. «Понижательная» волна	С 1920-1944 гг.

Таблица 5. Большие циклы конъюнктуры

Циклы	Волны	Годы
1 цикл	1. «Повышательная» волна	С 1890—1896 гг. до 1914—1920 гг.
	2. «Понижательная» волна	С 1914—1920 гг. до 1939—1945 гг.
II цикл	1. «Повышательная» волна	С 1939—1945 гг. до 1967—1973 гг.
	2. «Понижательная» волна	С 1967—1973 гг. до 1982— 1985 гг.
III цикл	1. «Повышательная» волна	С 1982—1985 гг.
	2. «Понижательная» волна	

Большие циклы конъюнктуры, по Кондратьеву, ведущих капиталистических стран — Англии, Франции, Германии, США — целесообразно представить, как показано в таблице 4.

Если провести экстраполяцию, то большие циклы конъюнктуры можно представить, как показано в таблице 5.

Таким образом, Н. Д. Кондратьев практически предсказал наступление Великой депрессии в западных странах, а его теория позволяет объяснить углубление кризисов в 1960-е и 1970-е гг. Он сделал следующие выводы:

1) начало по[illegible]льной во[illegible]номической жиз[illegible]ства ок[illegible]начительными технико-технологическими изменениями, а также изменениями условий обращения денежных средств, усилением значения новых стран в экономике всего цивилизованного мира;
2) в период повышательных волн наблюдается огромное количество значительных прогрессивных потрясений и переворотов в социальной жизни по сравнению с периодом понижательных волн;
3) для понижательных волн циклов Кондратьева характерны длительные депрессии сельского хозяйства;
4) экономические среднесрочные циклы в период понижательной волны характеризуются следующими свойствами: депрессия длительна и глубока, а подъемы носят довольно краткосрочный характер; что касается среднесрочных циклов в повышательный период, то их характеризуют противоположные черты.

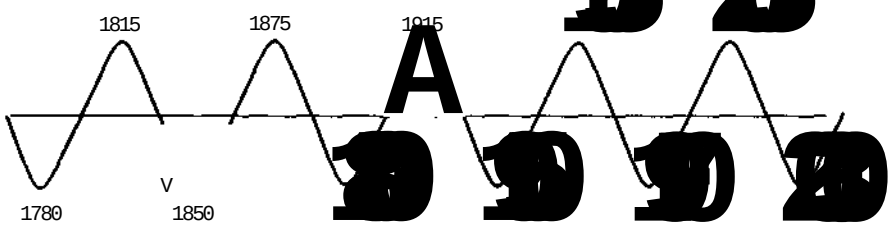


Рис. 107. «Длинные волны» Кондратьева

ЦИКЛ ПЛАНИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ — совокупность работ по планированию ассортимента продукции компании, имеет определенную протяженность во времени и завершается составлением плана ассортимента продукции.

ЦИКЛ СХОДЯЩИЙСЯ — затухающий цикл. Циклические колебания, амплитуда колебания которых отличается тем, что с течением времени она уменьшается. Как и все циклы экономические, цикл сходящийся состоит из фаз подъема, кризиса, депрессии и оживления. В зависимости от длительности различают длинные циклы (их периодичность двадцать — двадцать пять лет) и короткие циклы (они повторяются через пять — десять лет). Кривая тренда описывает график изменения объема, ее можно построить посредством соединения точек, находящихся на одинаковых стадиях.

ЦИКЛИЧЕСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА — результат попадания экономической системы в циклическую фазу спада торгово-экономического цикла. Длительность такой безработицы, как правило, равна длительности самого периода спада, рецессии (обычно это двенадцать — двадцать четыре месяца). Иногда циклическая безработица наступает не сразу после перехода экономики в фазу спада, она может возникнуть даже по истечении одного года. В случае сокращения величины спроса работодатели не спешат сокращать сразу персонал. И наоборот, при росте спроса работодатели воздерживаются от моментального набора персонала до тех пор, пока не убедятся в стабильности увеличения спроса. Правительство с целью предотвращения или смягчения циклической безработицы может, например, понизить уровень обложения налогами и увеличить расходы из своего бюджета; применять гибкие системы заработной платы, т. е. в период спада уровень оплаты труда автоматически уменьшается, чтобы не допустить сокращения занятости.

ЦИКЛЫ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ — периоды (взлеты и падения уровня спроса и предложения), которые присущи любой экономической системе и повторяются с определенной регулярностью. При расширении деловой активности наблюдается большой приток новых контрактов, рост спроса на потребительские товары, что влечет за собой рост объема выпуска товаров и услуг. На стадии понижения деловой активности наблюдаются обратные процессы: реже заключаются сделки, сокращается общий объем торговых операций, а значит, и объем производства, что способствует началу застойного периода. Несмотря на расширенное изучение деловых циклов(циклов деловой активности), природа их развития изучена не полностью. Экономисты стран Запада считают, что ее можно объяснить в основном следующими факторами: совокупным воздействием инвестиционных расходов, которые по своей природе не должны производиться ежегодно. Что касается менеджеров, бизнесменов, то им советуют помнить, что цикл деловой активности наблюдается в течение последних ста пятидесяти лет. А это говорит о том, что даже при самых благоприятных прогнозах сегодняшний бум (ускоренный рост производства и т. д.) может смениться рецессией, и бизнесменам следует позаботиться о том, чтобы степень ликвидности предприятия была достаточно высокой, а уровень заимствования — узким, чтобы пережить этот период.

ЦИКЛЫ ИННОВАЦИОННЫЕ — периодические колебания инновационной активности, связанные с фазой научно-технического и экономического циклов. Инновационные циклы включают фазы: волны базисных нововведений, формирующих ядро нового поколения техники или технологического уклада, диффузию (распространение) этого поколения (уклада); фазу стабильности, когда преобладают улучшающие и микроинновации; фазу кризиса, когда в преобладающих поколениях техники наблюдаются псевдоинновации и параллельно происходит формирование кластера базисных инноваций для нового поколения техники (технологического уклада).

В последней четверти XX в. наблюдалась волна базисных инноваций, связанная с утверждением пятого технологического уклада и началом становления постиндустриального технологического способа производства, который утвердился в развитых странах на собственной базе в период преобладания шестого технологического уклада (в 1910—1920-е гг.).

ЦИКЛЫ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ — периодические колебания, проходящие через схожие фазы взаимодействия природы и общества. Они отражают воздействие, с одной стороны, природных циклов, с другой — циклов в развитии общества и характеризуют нарушение и восстановление равновесия между обществом и окружающей средой.

ЦИКЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — периодически повторяющиеся в течение долгих лет подъемы и спады экономической деловой активности, которые отличны друг от друга по времени действия в экономике и интенсивности, но их общая тенденция направлена к экономическому росту.

Экономический цикл состоит из следующих фаз: кризиса, депрессии, оживления, подъема (рис. 108). Главной фазой является фаза кризиса, с которой начинается весь циклический процесс и на котором он заканчивается. Данная фаза содержит основные характеристики противоречия процесса циклического воспроизводства.

Рис. ЮН. Фазы экономического цикла

Кризис представляет собой резкий сбой, который происходит за счет прогрессирующих диспропорций имевшего место равновесия. На данной стадии цикла наблюдается сокращение спроса и чрезмерное предложение. Трудности, возникающие при организации полноценного сбыта, способствуют сокращению производства и росту безработицы (в том числе циклической). Снижение покупательской способности населения еще больше осложняет сбыт. Все экономические показатели сокращаются. Происходит падение уровней заработной платы, прибыли, инвестиций, цен. Из-за омертвления капитала в виде нереализованных товаров фирмы испытывают недостаток денежных средств для текущих платежей, поэтому быстро растет плата за кредит — ставка ссудного процента. Курсы ценных бумаг падают, наступает волна банкротств, массового закрытия предприятий. Кризис завершается с наступлением депрессии.

На фазе депрессии, или застоя, наступает определенная стабилизация. Падение макроэкономических показателей — ВВП, объема промышленной продукции и других — останавливается. Цены, заработные платы, безработица стабилизируются на определенном уровне. Ставка ссудного процента понижается, так как деловая активность невысокая и спрос на деньги относительно невелик.

Оживление — это фаза, характеризующаяся периодом медленного роста после некоторой стабилизации. Эта фаза цикла, как правило, не бывает ярко выраженной, с резким и четким началом, но здесь все экономические показатели, отражающие состояние экономики, получают тенденцию положительного роста. Постепенно увеличиваются цены, занятость, заработные платы, прибыли, ставка ссудного процента. Оживление переходит в фазу подъема.

Подъем — рост всех макроэкономических показателей. Рост цен покрывается ростом заработной платы и прибыли, весь совокупный объем производства потребляется увеличивающимся спросом, увеличивается уровень занятости населения, а значит, трудовые ресурсы имеются в ограниченном количестве (это лимитирующий фактор будущего производства). Фаза подъема, как правило, достигает своего бума, пика, максимальной точки, другое название — процветание экономики. Экономика привлекает в производственный процесс дополнительные ресурсы (в том числе трудовые), тем самым способствуя росту цен и издержек. Начинает наблюдаться пропасть между спросом и предложением. Далее опять разгорается очередной кризис и т. д.

ЦИРРУС — процедура открытия банковского счета, денежные средства по которому выдаются с помощью кодированной кредитной карты. Такая карта является дебитной, которая может дебетоваться исключительно в банковских учреждениях.

Ч

ЧАРТЕР (от англ. charter — «зафрахтовать судно») — договор, заключаемый вла-

дельцем транспортного средства (судна, корабля, самолета и пр.) и его нанимателем (он же фрахтователь) по поводу временной или одноразовой (на один рейс) аренды этого транспортного средства или определенной его части. В данном случае нанимателем выступает лицо, приобретающее право владения и пользования имуществом (транспортным средством) на определенный срок за вознаграждение, плату и в соответствии с установленными в договоре правилами, условиями.

Чартер обязательно должен содержать наименование сторон, размер фрахта, обозначения груза, место погрузки, порт прибытия.

Виды чартера

Различают следующие виды чартера: чартер воздушный, чартер открытый, чартер рейсовый, чартер чистый.

Чартер воздушный подразумевает договор фрахтования воздушных средств транспорта, по условиям такого договора фрахтуется (берется в аренду для перевозки пассажиров, багажа, почты и пр.) вся вместимость воздушного судна или его часть на срок определенного количества времени или число рейсов. Чартер типовой — это чартер, в котором оговаривается совершение одного или нескольких рейсов между указанными портами, районами погрузки (разгрузки). Чартер чистый — это чартер, заключенный в своей стандартной форме, который подписывают владелец и наниматель транспортных средств без внесения в него изменений.

ЧАРТЕР ОТКРЫТЫЙ (англ. *open charter)* — договор чартера, в условиях которого не оговаривается род груза и пункт назначения (порт), сведения об этих позициях считаются открытыми до самого момента загрузки товаром судна. Как правило, договор открытого чартера заключается для того, чтобы зарезервировать определенный тоннаж под ожидаемый груз.

Специфика чартера открытого

Чартер открытый не может заключаться на особорежимные грузы. Это имеет отношение к специфике груза, который требует для своей перегрузки и хранения особых условий. В категорию особорежимных грузов входят живой, скоропортящийся и опасный грузы.

ЧАРТИЗМ (от англ. *chart* — «карта, диаграмма») — 1) один из способов технического исследования конъюнктуры рынка на основе чартов динамики цен; 2) метод, применяемый при анализе инвестиций и прогнозировании товарооборота и обращения ценных бумаг; 3) социально-политическое движение в Англии, которое существовало с конца 1830-х до конца 1840-х гг., прозванное таким образом в честь поданной в 1839 г. парламенту петиции (народной хартии). Требования данной хартии были политическими и соответствовали требованиям и чаяниям радикалов буржуазии; предшественниками чартистов по отношению к этой петиции были еще в XVIII в. Эдмунд Картрайт, Джон Вилькс, Кабала Годвин, в XIX в. Уильям Коббет и в особенности Фрэнсис Плэс, из которых последние два принимали участие и в самом чартистском движении.

ЧАРТИНГ (англ. *charting)* — стратегия составления карт, графиков, диаграмм, с помощью которых обеспечиваются детальный анализ и исследование рынка, определения его состояния, предоставления прогнозов по поводу цен на изучаемом рынке. Кроме того, такая стратегия позволяет оценить перспективы развития конъюнктуры рыночных условий, их динамики, для учета в маркетинговых программах, с целью выявления состояния исследуемого рынка.

Исследуемые факторы

Факторами, которые изучаются в процессе чартинга, считаются: инвестиционная активность в отраслях-потребителях, сдвиги и изменения в экономической структуре, прогрессивные показатели производств-потребителей, изменение потребностей населения вследствие социальных и других непрямых факторов, возникновение и организация вновь появившихся (созданных) рынков, динамика ценового уровня. Краткосрочные прогнозы составляются на период до одного — двух лет, в них особо учитываются оценки динамики объемов производства, спроса, потребления товаров, уровни конкурентоспособности и индексы цен на рынке, валютные курсы, политические условия. Среднесрочные (на пять лет) и долгосрочные (на десять — пятнадцать лет) прогнозы принимают во внимание рыночную конъюнктуру, взаимоотношения спроса и предложения на основе исследования и прогнозирования спроса, состояние международной торговли, экологические ограничения и препятствия. Такие виды прогноза не учитывают воздействие на состояние рынка непостоянных и случайных факторов, таким образом, с их помощью можно получить вероятностные оценки состояния рынка.

ЧАРТИСТ (от англ. *chart* — «диаграмма, схема, карта») — физическое лицо, финансовый аналитик, который на основании технического анализа рынка ценных бумаг определяет тенденции ценообразования на этом рынке, чартист предоставляет эволюционный прогноз биржевых курсов в виде схем, диаграмм и графиков.

ЧАСТНИК — физическое лицо (мелкий торговец, частный собственник), осуществляющее предпринимательскую деятельность, занимающееся частным бизнесом.

Виды частников

Частный собственник — это субъект частной собственности, который обладает имущественными правами на владение, пользование и распоряжение объектом собственности. Частный торговец — это посредник, который временно является владельцем, пользователем и распорядителем покупаемого товара, а затем осуществляет его перепродажу. Частник — это владелец (хозяин) индивидуального (частного) предприятия, которое основывается на собственности индивидуального физического лица, капитальных средствах их организованного предприятия.

ЧЕК (англ. *cheque*, амер. *check)* — денежный документ, в котором указывается приказ владельца текущего банковского счета обслуживающему его банку выплатить указанную в этом чеке сумму денег конкретному лицу (это может быть и предъявитель чека) или осуществить расчеты за товары и услуги безналичным способом. Такой чековый процесс оговаривается чековым договором предварительно коммерческим банком и чекодателем. Также вероятна оплата банком чека в счет кредита чекодателю.

Виды чеков

Чеки бывают трех видов: предъявительские (выплачиваются предъявителю), именные (выписываются на конкретное лицо) и ордерные (выписываются в пользу определенного лица или по его приказу). Иными словами, чекодержатель может передать его новому владельцу с помощью индоссамента (передаточная надпись на оборотной стороне чека, которая удостоверяет передачу прав по этому документу от одного лица (индоссата) другому лицу (индоссату)). Для банков применяют банковские чеки. Индоссамент не ограничивается одной своей разновидностью, различают индоссаменты: бланковый (ордерный) — на предъявителя; именной (полный) — с определением лица, в пользу которого переводятся средства по чеку; ограниченный — с указанием на лицо, которому не могут быть переданы средства по ценному документу; дружеский — выполняет гарантийную функцию.

ЧЕК АКЦЕПТОВАННЫЙ — чек, который акцептован банком-плательщиком, что обеспечивает гарантию зачисления денежных сумм на счет получателя указанных в чеке денег. В данном случае акцепт — обязательство плательщика осуществить вовремя оплату переводного векселя (тратты). Оформление акцепта имеет вид подписи и надписи «акцептовано» на платежном требовании.

ЧЕК БАНКОВСКИЙ — используется для расчета между банками. Имеет место на рынке ссудных капиталов, где временно свободные денежные ресурсы учреждений, предоставляющих кредиты, привлекаются и размещаются на короткие сроки между банками главным образом в форме межбанковских депозитов.

ЧЕК ВОЗВРАТНЫЙ — чек, который выписывается на имя банка-плательщика, если последний осуществил оплату неправильно оформленных документов, это предполагает возврат оплаченной банком денежной суммы.

ЧЕК ГАРАНТИРОВАННЫЙ — ценный документ, на котором имеется акцепт со стороны банка-плательщика — гарантия зачисления денежных средств на счет получателя этих денег, сумма которых указывается в чеке. Здесь банковский акцепт представляет собой согласие банка на оплату документов,

подлежащих оплате, а также гарантированную форму оплаты этих платежных документов. Он оформляется в виде надписи банка-акцептанта.

ЧЕК ДОРОЖНЫЙ — платежный документ, по которому туристам предоставляется международная валюта или валюта страны пребывания для обеспечения их деньгами к существованию. Он наряду с кредитными карточками и наличными деньгами представляет собой средство оплаты товаров и услуг. Чек дорожный выдается банком своим вкладчикам для безналичной оплаты товаров и услуг.

ЧЕК ЗОЛОТОЙ — ценная бумага, выписываемая на предъявителя, данный документ обеспечивается золотом (обычно до 20% в год). Чек принимается к оплате, а также его можно обменять на депонируемое в банке (передается на хранение в банк) золото.

Здесь и всегда золото — это специфический товар, естественные свойства которого — однородность, делимость, неизменность, портативность, большая стоимость при незначительной массе — обеспечили ему роль всеобщего денежного эквивалента, который в условиях золотого стандарта измеряет стоимость абсолютно всех товаров.

ЧЕК-КАУНТЕР — расписка, которую пишут вкладчики банка в том случае, когда обслуживающий их банк на некоторое (непродолжительное) время изымает денежные суммы со счетов своих клиентов.

ЧЕК КРОССИРОВАННЫЙ — чек, на котором имеются две линии строго по диагонали чека, — такое перечеркивание чека обозначает, что банк, которому предъявлен данный кроссированный документ, не осуществляет оплату наличными, а по приказу владельца зачисляет денежные средства другому банку или своему клиенту — владельцу текущего счета — на соответствующие счета.

Специфика

Такой чек невозможно передавать третьему лицу, его необходимо оплатить в кредитном учреждении. Благодаря ограничениям данный чек защищается от несанкционированного использования в случае потери или кражи. Иногда применяется специальное кроссирование — тогда на чеке между двумя диагональными чертами имеется название конкретного учреждения, в пользу которого должен быть оплачен кроссированный чек.

ЧЕК ЛИМИТНЫЙ — расчетный документ, чек, который выписывает его владелец, при этом в общей сумме выдаваемых чеков эти чеки ограниченны.

ЧЕК ПОГАШЕННЫЙ — оплаченный банком, не подлежащий обращению.

ЧЕК ПОКУПАТЕЛЯ — чек, кассовая квитанция, удостоверяющая прием денежной суммы покупки от розничного покупателя, она обеспечивает возможность получить сделанную покупку. Чек покупателя имеет силу такового только в пределах розничного магазина его оплаты. С помощью применения таких чеков покупателем можно контролировать установление соответствия фактического образа состояния товара, наличия в кассе денежных средств, противозаконное использование денег (как правило, работниками кассовых аппаратов) в виде сокрытия доходов.

ЧЕК ПРЕДЪЯВИТЕЛЬСКИЙ — чек, выписанный на предъявителя без указания конкретного лица. В данном случае есть возможность предъявления увеличенного чека, когда указанная на нем сумма фальшиво и противозаконно исправляется, однако банк считает правильной ту сумму, которая написана прописными буквами.

ЧЕК ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ — ценная бумага государственного образца (в практике России носит название «ваучер»), номинальная стоимость которой указывается на этом целевом документе в рублях, данный чек приватизационный применяют в качестве средства платежа при покупке объектов приватизации.

Понятие ваучера

Чек приватизационный — это свидетельство, в письменном виде гарантирующее право на участие в процессе приватизации посредством осуществления обмена данного ваучера на акции предприятия, подлежащего приватизации. Специальные инвестиционные учреждения (чековые инвестиционные фонды) получают доходы в виде дивидендов по обменянным на ваучеры акциям и выплачивают дивиденды своим акционерам.

ЧЕК-РАСПИСКА — стандартная форма чека в общем виде, на корешке которого указывается информация о цели платежа.

ЧЕК РАСЧЕТНЫЙ — расчетный документ, пересеченный одной линией по диагонали, соединяющей левый нижний и верхний правый углы чека, этот документ необходим для реализации расчетов между юридическими лицами без применения наличных денег.

ЧЕК РЕЗИНОВЫЙ — чек, для которого не обеспечивается соответствующая сумма вклада на текущем счете вкладчика на конкретную дату.

ЧЕК ТОВАРНЫЙ — своего рода ценный документ стандартной формы, выписку которого осуществляет продавец магазина, дабы удостоверить факт покупки выбранного клиентом товара. Сразу после оплаты покупателем на чеке определенной отметки данный документ получает статус финансового документа. Чек товарный является обязательной статьей при расчетах с покупателями, на его основании фиксируется официальный доход предпринимателя или фирмы. В случае отсутствия практики выписки товарных чеков не учитывается официальный приход наличных денег в кассу, тогда имеет место понятие «черный нал», в котором подразумевается невидимая официальными лицами и налоговыми органами денежная наличность в обороте, которая не проходит по банковским счетам.

ЧЕК УДОСТОВЕРЕННЫЙ — чек, который подписывается банком, что говорит о приеме платежного документа к платежу.

ЧЕК ФИКТИВНЫЙ — чек, в котором указана неинкассируемая сумма денег, не собирающаяся в кассах предприятия и не поступающая в денежную кассу кредитных учреждений, коммерческих банков.

ЧЕКАНКА НЕПОЛНОЦЕННЫХ МОНЕТ

Известно, что различные монеты обладают одинаковой функцией, но не играют одинаковую роль в денежном обращении государства. Следует различать полноценные монеты (их покупательная способность отвечает стоимости металла, содержащегося в этих монетах) и неполноценные монеты (их покупательная сила не соответствует стоимости содержащегося металла, так как она гораздо ниже ценности металла в нем). Полноценные монеты представляют собой реально действующие деньги, а неполноценные монеты являются только представителями реальных сильных денежных средств. Можно привести пример царской России: в начале XX в. там чеканились полноценные пяти- и десятирублевые монеты из золотого металла и неполноценные однорублевые и меньше монеты менее дорогостоящих металлов — серебра и меди. При этом серебряный рубль фактически состоял из серебра только на 70 копеек золотом в соответствии с ценой на рынке, мелкие серебряные монеты достоинством от 5 до 20 копеек, в сумме образующие 1 рубль, содержали лишь 36 копеек золотом, а монеты из меди — 24 копейки золотом. Но несмотря на это, все незолотые (серебряные и медные) монеты были в обращении как представители золота согласно их номинальной, а не фактической стоимости.

Порядок чеканки

Как правило, чеканка полноценных и неполноценных монет различается для этих двух видов денег. Для полноценных монет характерна практика свободной чеканки, а для неполноценных — система закрытой чеканки, — государство их чеканит исключительно из металла, находящегося в государственной казне.

Закрытая чеканка имеет следующее значение: 1) приносит монетный доход только государственной казне,государству; 2)позволяет ставить ограничения на выпуск неполноценных монет и не допускать ими переполнение каналов обращения; 3) исходя из предыдущего пункта закрытая чеканка не позволяет неполноценным монетам вытеснять из денежного обращения полноценные монеты.

ЧЕКИНГ (от англ. *checking* — «проверять») — компьютеризованная сверка всех дилерских операций на бирже, проводимая ежедневно или периодически. Чекинг осуществляют вплоть до момента официальных расчетов.

ЧЕКОДАТЕЛЬ — лицо, выписавшее чек.

ЧЕКОДЕРЖАТЕЛЬ — лицо, на которое выписывается чек, позволяющий ему ис-

пользовать в своих целях средства на чеке. Держатель чека обладает полным набором имущественных прав: владение, пользование, распоряжение (в том числе дарение, передача в наследство).

ЧЕЛНОКИ (англ. *shuttles)* — мелкие торговцы, которые закупают товар широкого потребления оптовыми партиями на рынках (иногда иностранных) с дешевыми ценами и доставляют на отечественный рынок, где занимаются (как правило, сами) мелкооптовой и розничной торговлей купленными товарами.

В российском челночном бизнесе в середине 1990-х п. порядка 15% розничного товарооборота обеспечивала деятельность более 15 млн человек.

ЧЕЛОВЕК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — условное представление о человеке как о субъекте, который рационально строит свои планы и действия, исходя из получения максимальной выгоды.

ЧЕЛОВЕКО-ДЕНЬ — единица измерения рабочего времени, которая является показателем работы одного человека на протяжении одной единицы рабочего дня, при этом человеко-день не зависит от установленной продолжительности рабочего дня. Иногда человеко-дни являются единицей измерения продолжительного периода работы одного человека. Информация о числе отработанных человеко-дней содержится в табельном учете в целях ее использования в бухгалтерском учете при начислении оплаты работников.

ЧЕЛОВЕКО-ЧАС — единица учета рабочего времени, характеризующая, сколько часов отработал каждый работник, сюда же входят сверхурочные, ночные и праздничные человеко-часы, так как это необходимо при начислении бухгалтерами заработной платы.

ЧЕМБЕРЛЕН ЭДВАРД (1899—1967) — выдающийся американский экономист.

Краткая биография

Родился в штате Вашингтон США (г. Ла Коннер). Высшее образование получал в трех вузах: в Мичиганском, Гарвардском (здесь в 1927 г. получил докторскую степень философии) университетах и в университете штата Айова. С 1937 г. — профессор философии, в Гарвардском университете проработал до 1966 г., затем ушел в отставку.

Э. Чемберлену принадлежит теория монополистической конкуренции, в которой главная мысль автора заключалась в возможности анализировать современный дифференцированный по продуктам рынок как конкуренцию между монополистами, каждый из которых обладает властью над определенной частью потребителей и рынка.

Основные труды

Э. Чемберлен первым ввел в экономический оборот понятие «монополистическая конкуренция». Он считал, что большая часть экономических ситуаций — это явления

Э. Чемберлен

и процессы, в которых имеют место одновременно и конкуренция, и монополия. Модель конкуренции Чемберлена предполагает такую рыночную структуру, при которой элементы конкуренции и монополии интегрируются в одну систему. Также предусматривается, что предприниматель, стремясь достичь максимальной выгоды, пытается контролировать предложение товара, а следовательно, и его цену. По этой причине предприниматель пытается произвести отличный от других товар с особенными качественными и функциональными характеристиками. Таким образом, каждая фирма с дифференцированной продукцией становится временно монополистом на рынке ее сбыта, что означает наличие у фирмы частичной власти над рынком. Из этого следует, что при увеличении цен на продукцию фирмы необязательно будут утрачены все покупатели, в отличие от аналогичных условий совершенной конкуренции, для которой характерна бесконечная эластичность спроса по цене при полной однородности продукта. Согласно теории Чемберлена дифференциация продукта включает различные качества продукта и попутные продаже услуги, а также все условия реализации и пространственное нахождение. Продукция может дифференцироваться в зависимости от специфических особенностей самого продукта (например, особые запатентованные свойства, такие как фабричные марки, фирменные названия и пр.) и индивидуальных особенностей товара, включающих качество, форму, дизайн и т. д. Иногда, например, в розничной торговле, продукция может быть дифференцирована по отношениям сопутствующих продаже товаров условий. С выходом в свет практически одновременно двух работ в 1933 г. (книги Э. Чемберлена «Теория монополистической конкуренции» и труда Дж. Робинсон «Теория несовершенной конкуренции») началась новая эпоха в развитии микроэкономической теории рыночных структур, это описал П. Самуэльсон в своей статье под названием «Монополистическая конкуренция — революция в теории».

ЧЕРВОНЕЦ — золотая монета в России, достоинством в 3 рубля, по содержанию и функциям это то же, что итальянский дукат или цехин. В России первая чеканка червонца началась при Петре Великом в 1701 г. Чеканка червонцев осуществлялась 93-ей пробы, затем 941/10-ой и 942/3-ей пробы. До 1841 г. имела место санкт-петербургская чеканка золотых червонцев и чеканка в Варшаве 88-й пробы (один червонец массой 884/11 долей содержал 81 долю чистого золота). В соответствии с монетным уставом 1857 г. червонцы чеканились 94-ой пробы (в 1 лигатурном фунте считалось 1171/2 червонцев). Лицевая сторона варшавского чекана содержала в себе надпись «20 злотых». В современной практике государственный банк принимает червонцы по стоимости чистого золота, которое содержится в этой монете.

Червонец 1730 г. БМ. Аверс — изображение по грудь императрицы Анны Иоанновны вправо. Голова императрицы в трех локонах, два из которых лежат на плечах, а третий — на спине, за левым ухом волосы зачесаны наверх, кроме того, голову украшает императорская корона. Через правое плечо надета орденская лента, а на нее накинута мантия. «Б. М Анна — императрица» — вот, что написано вкруговую на лицевой стороне монеты, надпись разделяется короной.

Реверс — изображение двуглавого орла, который увенчан тремя императорскими коронами. В правой лапе — скипетр, в левой — держава с узорчатым крестом. На груди орла изображен круглый щит, на котором, в свою очередь, изображен оседлавший коня св. Георгий Победоносец вправо (Московский герб). Щит окружен цепью ордена св. Андрея Первозванного. Круговая надпись на этой стороне выглядит так: «I самодерж. всеросшская. 1730».

ЧЕРНОВИК — это предварительные переговоры, досрочные решения, соглашения, временные решения. Это могут быть первоначальные сведения о сделке.

ЧЕРТА БЕДНОСТИ — предел недостаточности для нормальной жизни и жизнедеятельности средств, имущества у человека, семьи, государства в целом. Черта бедности определяется нормативными актами согласно уровню денежных доходов человека или семьи за отдельный период времени, который предоставляет человеку, семье только физический прожиточный минимум.

«ЧЕТЫРЕ ПИ» МАРКЕТИНГА — контролируемые компанией условия, которые могут повлиять на увеличение приобретения ее товаров потребителями.

Характеристика

Четыре компонента факторов маркетинга часто называют факторами маркетинга, которые включают:

1) сам продукт, его качество, торговую марку, упаковку и другие характеристики;

2) устанавливаемую розничную цену на него, скидки при условии совершения крупных заказов, условия кредитования;
3) продвижение товара;
4) территорию сбыта товара.

Все четыре элемента «пи» маркетинга прочно взаимосвязаны между собой.

Эффективность каждого из названных маркетинговых факторов, а также их соответствие определяют и оценивают на основании проведенных маркетинговых исследований (анализа товарного и сервисного рынков, исследования спроса и предложения, изучения поведения потребителей в зависимости от рыночной конъюнктуры, изменения цен и т. д.). При проведении маркетинговых исследований применяют различные методы, такие как метод аналогий, метод статистический, прогнозирование.

ЧИСЛО РАБОЧИХ ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ СТАНДАРТНОЕ — определенное трудовым законодательством общее число часов в неделю на одного работника, в работоспособном возрасте от шестнадцати лет, исключая недееспособных. На 2004 год оно было равно 40 часам.

ЧИСТКА ОБЛИГАЦИЙ — способ покупки золотообрезных ценных бумаг в тот период, когда не учитывается дивиденд (в дни продажи по ценам «исключая дивиденд» и «включая дивиденд»). В практике США чистка облигаций помогает инвестору не уплачивать на законных основаниях части подоходного налога.

ЧИСТКА ОКОН — мероприятия, которые проводятся при обращении за ссудой или кредитом или на момент предоставления бухгалтерских отчетных документов (баланса) в налоговые органы для того, чтобы обеспечить бухгалтерскому балансу большую эффективность. Улучшить баланс можно в случае нахождения краткосрочных источников кредитования. Также чистка окон предполагает действия в конце квартала или финансового года, направленные на оптимизацию характеристик инвестиционного портфеля перед акционерами или перед предоставлением информации клиентам.

ЧЛЕН БИРЖИ (англ. *member of exchange)* — юридическое лицо или отдельный гражданин, которые принимают участие при складывании уставного биржевого капитала и выплачивают в полном объеме все целевые взносы. Подтверждение о членстве в бирже предоставляется соответствующим свидетельством данной биржи.

ЧЛЕН РАСЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ (англ. *clearing house member)* — член биржи, посредством которого осуществляются все деловые отношения расчетной палатой брокеров.

ЧРЕЗМЕРНАЯ ЗАНЯТОСТЬ — занятость, которая обеспечивает такую ситуацию, когда практически все трудоспособное население полностью занято на рабочих местах. В данном случае занятость представляет собой участие граждан в трудовой жизни, в том числе в учебе, армейской службе, ведении домашнего хозяйства, уходе за маленькими детьми и престарелыми. Как правило, занятость должна обеспечивать людям заработок за их общественно полезную деятельность. Уровень вовлеченности в трудовые процессы (занятость) определяется соотношением между числом рабочих мест и возможностью работников их использовать, ограниченной профессией, специализацией, опытом работы, знаниями и навыками.

ЧРЕЗМЕРНАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ — эмиссия акций на сумму, которая значительно превосходит совокупную стоимость чистых активов (сумму наличных средств, ликвидных ценных бумаг и дебиторскую задолженность по счетам) компании. Капитализация (здесь) — это стоимость ценной бумаги, определяемая в соответствии с котировкой на фондовой бирже, т. е. это капитал, подлежащий предъявлению на бирже в определенный момент времени для покупки ценных бумаг.

ЧРЕЗМЕРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ — дополнительное, вторичное, повторное финансирование компании, которая уже считается созданной, взнос учредителями компании еще одной части уставного капитала.

ЧРЕЗМЕРНЫЕ ПРОДАЖИ ЦЕННЫХ БУМАГ — объем реализации ценных бумаг, цена на которые уже снизилась или только предполагается ее сокращение. Название подобной ситуации — «разрыв» или «кульминация продаж». Очевидно, что в день фиксации цены перед закрытием зарегистрированная стоимость ценной бумаги значительно ниже аналогичной цены в предыдущий день.

ЧРЕЗМЕРНЫЙ РОСТ — значительное умножение (увеличение) стоимости инвестированных средств. Капиталовложения в облигации или ценные бумаги с фиксированной процентной ставкой способствуют росту дохода, если рост капитала ограничивается, то при инвестициях он может превратиться в индексированные ценные бумаги первого класса. Чтобы обеспечить чрезмерный рост капитала, нужно вкладывать капитал в акции (а точнее, их стоимость), которые растут параллельно с инфляцией — это гарантирует в определенной степени защиту капитала от инфляции.

ЧРЕЗМЕРНЫЙ СПРОС — значительно превышающий предложение спрос на продукцию и сервисное обслуживание, результатом которого чаще всего является дефицит товаров и взвинчивание цен. Причинами чрезмерного спроса может быть множество факторов, в том числе мода, реклама, психология подражания, сокращенное производство товара.

ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ АНАЛИЗ (англ. *sensitivity analysis)* — исследование на чувствительность рыночной конъюнктуры, объема операций к степени риска и инвестиционной прибыльности.

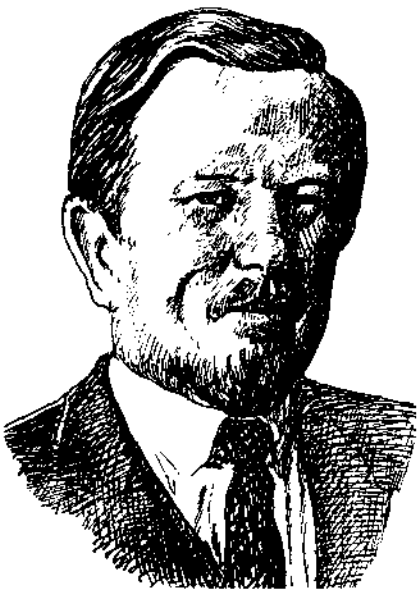
Отрасли исследования

В инвестиционной деятельности различают несколько видов инвестиций — государственные, иностранные, производственные, интеллектуальные, контролирующие, неконтролирующие и т. д. О прибыльности инвестиций можно сказать на основании потока наличности, который образуется в результате вычитания из суммы поступлений суммы выплат денежных средств компании за конкретный период времени (как правило, финансовый год). Осуществляя анализ чувствительности, специалисты учитывают полученный инвестиционный риск в виде снижения ценности капиталовложений в результате неблагоприятных для инвестора изменений конъюнктуры рынка.

Ш

ШАНТАЖ — преступление, суть которого содержится в угрозе разоблачения, разглашения нелицеприятной информации, осуществляется в корыстных целях: чтобы добиться конкретных материальных ценностей, денежного дохода.

ШАРП (SHARPE) УИЛЬЯМ (род. в 1934 г.) — американский экономист.



У. Шарп

Направления деятельности

Лауреат Нобелевской премии 1990 г. (вместе с Г. Марковицем и М. Миллером) за труд в области финансовой теории. Ему принадлежит существенный вклад в разработку модели ценообразования активов корпорации,

он исследовал ценообразование для опционов, ему принадлежит работа в области децентрализованного распределения инвестиций (есть заслуженный труд «Основы инвестиций»), кроме того, У. Шарп посвящал свою работу проблемам равновесия на рынках капиталов («Теория портфеля и рынки капитала»).

ШЕДУЛА (англ. *schedule* — «опись», лат. *shedula* — «листок бумаги») — определенные части доходов, которые облагаются подоходным налогом, в свою очередь доход делится на части, если ставка налога определяется в зависимости от уровня дохода.

Суть налога

Налог, взимаемый не с совокупного налогоплательщика, а с источника дохода по шедулам, по частям, называется шедульным налогом. Шедульный налог считается одним из прогрессивных подоходных налогов, поскольку его ставка, как правило, растет ступенчатым образом с увеличением размеров дохода, получаемого одним налогоплательщиком за один год.

ШЕФМОНТАЖ — контроль и организационно-техническое руководство поставкой оборудования (машины, станки, агрегаты и пр.) и его монтажом со стороны поставщика при осуществлении работ специалистами, работающими от заказчика. Поставщик производит наблюдение по согласованному плану-графику и контролирует конкретные работы по монтажу, установке оборудования в соответствии с основными правилами, прописанными в инструкции по установке.

ШИРИНА РЫНКА (англ *Market range)* ~ 1) количество ценных бумаг, которые регулярно подвергаются котировке на рынке ценных бумаг и по которым часто заключаются сделки; 2) определенный процент ценных бумаг, которые принимают участие в движении рыночной конъюнктуры. Конъюнктура рынка является здесь характеристикой функционирования рынка. Она отражает величины спроса и предложения, уровень цен, объемы продаж, рыночную активность продавцов и покупателей; 3) число товарных позиций, по которым регулярно заключаются сделки на товарной бирже. Товарная биржа представляет собой централизованный рынок товаров, на котором различают три вида биржевых сделок: с оплатой наличными при одновременной поставке товара; срочные — поставка товаров по таким сделкам ограничивается установленным договором сроком; регулируемые — сделки, операции по которым производятся исходя из особых биржевых условий.

ШИРИНА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ (англ. *market range)* — 1) количество ценных бумаг, которые регулярно подвергаются котировке на рынке ценных бумаг и по которым часто заключаются сделки; 2) определенный процент ценных бумаг, которые принимают участие в движении рыночной конъюнктуры.

ШИРМА — предмет, необходимый для прикрытия, сокрытия кого-либо или чего-либо нелицеприятного и неблаговидного. Наиболее ярким примером ширмы служит сокрытие доходов за счет предоставления ложных документов или сокрытия истинных сведений о доходах фальсифицированными. Также часто применяется так называемая обналичка, суть которой заключается в переводе денежных средств в иностранные государства под фиктивный контракт.

ШИРОКОЕ ОТКРЫТИЕ — ситуация при открытии биржи, когда наблюдается необычайно значительный разрыв между ценами, требуемыми продавцами, и ценами, предлагаемыми покупателями.

В данном понятии биржа означает оптовый рынок однородных товаров, на котором заключают сделки купли-продажи товаров крупными партиями, который функционирует регулярно и определяется конкретной организацией. Для продавцов и покупателей, заключающих данные сделки, биржа выступает в роли посредника в торговых операциях.

Виды биржи

В зависимости от вида представленных на бирже товаров различают:

1) товарные биржи, торгующие материальными ценностями;
2) фондовые биржи, торгующие ценными бумагами;
3) валютные биржи, торгующие валютой;
4) универсальные биржи, торгующие разнообразными товарами;
5) биржи труда, способствующие трудоустройству безработных и лиц, желающих сменить место работы.

Понятие «широкое открытие» используется при открытии товарной, фондовой, валютной бирж.

ШИРОТА ТОВАРНОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ — 1) вся численность товаров, выпускаемых данной фирмой в ее ассортименте (набор разновидностей продукции, товаров и услуг, которые выставляются на продажу или выпускаются фирмой); 2) общая сумма единиц товаров и их ассортиментных групп, которые предлагаются на рынках в целях их реализации.

ШИРПОТРЕБ — 1) аббревиатура термина: товары широкого потребления; 2) характеристика низкопробного товара, на который всегда имеется массовый спрос из-за низких цен и качественных свойств. К товарам массового спроса относятся товары, наиболее широко и часто используемые, потребительские товары со стабильной потребностью в них, которые покупатель приобретает практически не задумываясь. Например, товары, непосредственно предназначенные для личного и семейного потребления, используемые в домашнем хозяйстве.

ШИФР (франц. *chiffre)* — 1) совокупность условных знаков, которая используется в целях проведения секретной переписки правительств и их дипломатических представителей, также применяется для передачи секретного текстового сообщения по техническим средствам связи в вооруженных силах; 2) шифр библиотечный — условное указание на местонахождение на полке библиотеки печатного произведения. Шифр библиотечный ставится непосредственно на печатном произведении, а также в соответствующих им карточках библиотечных каталогов.

ШИФР ДОКУМЕНТА — определенный единственным образом для каждого документа регистрационный знак, наносится на информационные материалы с целью организации их упорядоченного хранения и простоты поиска в базе данных.

ШИФР ПЕРЕВОДНЫЙ (англ. *transfer code)* — систематизированная совокупность условных обозначений, ключей, которая используется в банковской практике при осуществлении денежных переводов для предупреждения и предотвращения ошибок и финансовых злоупотреблений.

Назначение

Шифры переводные применяются в дополнение к электронно-цифровой подписи. При электронно-цифровой подписи шифрование сообщений по ключу отправителя и добавление к нему особого информационного блока — электронной подписи — осуществляется автоматически. Содержание электронной подписи зависит от содержания документа и ключа отправителя. Информация принимается к исполнению после благополучного исхода процедуры дешифрования по ключу, имеющемуся у принимающей стороны.

ШИФР СЧЕТА — условное цифровое обозначение счета.

Для бухгалтерского учета в плане счетов определено наименование каждого из них и соответствующий ему шифр. Шифры счетов также используются в учетных записях с целью обеспечения автоматизации учета и сокращения записей. Кроме того, шифр счета необходим и при банковском учете, состоящем из нескольких видов счетов, таких как расчетный, валютный, транзитный, корреспондентский, текущий, ссудный, депозитный и пр.

ШИФРОВАНИЕ (от франц. *chiffre* — «шифр») — ведение записей и сообщений, являющихся тайными и секретными, с использованием определенного шифра — совокупности условных знаков, букв, цифр. Наука, которая занимается разработками практики шифрования, именуется криптографией. Широкое распространение получило шифрование сведений, данных, значения и экономических показателей, которые хранятся в базе данных, обрабатываются соответствующим образом, применяются в случае необходимости для выработки решений.

ШКАЛА (англ. *scale)* — один из составляющих элементов, характерных для моде-

лирования реальных процессов в экономике.

В экономике выделяют:

1) *шкалу приоритетов* — шкала, которая выстраивается в соответствии с рангами согласно их степени важности для руководящих лиц;
2) *шкалу цен* — ранжирование цен в рамках одной фирмы исходя из классификации товаров по таким характеристикам, как качество, исполнение, модификации;
3) *шкалу личных предпочтений* — маркетинговую классификацию товаров, которая осуществляется на основании реального спроса.

ШКАЛА СПРОСА — применяемая в маркетинговых моделях классификация товаров в зависимости от уровня реального спроса на них. Шкала спроса включает четыре ступени, такие как:

1) безраздельное предпочтение, предполагающее покупку товаров исключительно одной и той же товарной марки;
2) достаточно стабильное предпочтение, предполагающее более частое использование одной марки товаров, чем другой;
3) нестабильное предпочтение, когда потребитель всегда приобретает несколько видов товара вне зависимости от их качества и бренда (торговой марки);
4) отсутствие предпочтения, или нулевое предпочтение, суть которого сводится к тому, что покупатели одинаково часто приобретают любые товарные марки.

ШКОЛА АВСТРИЙСКАЯ

Истоки австрийской экономической теории принадлежат Венскому университету второй половины XIX века в период интеллектуального расцвета империи Габсбургов. В настоящее время в понятии «австрийская школа» фактически не содержится определенного географического смысла.

Вершители австрийского варианта маржиналистской революции К. Менгер (1840—1921), Ф. фон Визер (1851—1926) и Е. Бем-Баверк (1851—1914) передали эстафету авторам (в особенности Л. фон Мизесу (1882—1973) и Ф. фон Хайеку (1899 г.)), которые стали знаменитыми в Англии и США. Именно благодаря тому, что Л. фон Мизес находился некоторое время в Нью-Йорке, там возникло «американское» поколение представителей австрийской экономической школы (главные американские «австрийцы» — И. Кирцнер, М. Ротбард). Однако в силу непонятных обстоятельств факт «изгнания» австрийской школы поспособствовал трактовке этой теории как исключительно фанатичной приверженности доктрине laissez-faire, а вовсе не создания подлинной экономической теории.

Основные направления теории австрийской школы сводятся к следующему:

1) цена товара может быть временной — это та стоимость, которая складывается на рынке, и постоянной — это цена естественная. Естественная цена является центром, к которому стремится рыночная стоимость вещи;
2) рыночная стоимость устанавливается на основе взаимодействия предложения и спроса, причем последний находится в зависимости от рыночной стоимости;
3) естественная стоимость формируется по-разному, в зависимости от того, каким является товар: невоспроизводимым (в силу редкости продаваемой вещи, принадлежности монополистам) и свободновоспроизводимым (в этом случае цена зависит от величины производственных и транспортных издержек товара);
4) производственные издержки включают в себя заработную плату и прибыль на капитал, в результате издержки производства товара устанавливают количество затраченного на него труда.

ШКОЛА БАНКОВСКАЯ — концепция эмиссии, которая утверждает: главная функция банков заключается в том, чтобы удовлетворять потребности в деньгах. Однако необходимо отметить, что количество денежных средств в стране лимитируется естественным законом: можно выпустить только такое количество денег, которое необходимо для покупки и получения имеющихся в стране товаров и услуг. Представителями этой школы были А. Смит, Т. Тук и Дж. Фуллартон.

Основные принципы банковской школы:

1) банкноты эмитируются по причине нужды в них производства и населения;
2) банкноты должны быть конвертируемыми;
3) банкноты, находящиеся в обращении, регулируются самостоятельно, поэтому банк не может допустить эмиссии неограниченного количества банкнот.

ШКОЛА ДЕНЕЖНАЯ — выступает противником банковской школы, поскольку согласно теории этой школы каждая из эмитированных банкнот должна обеспечиваться металлом. Главный представитель данной школы — Д. Рикардо.

Основные положения

Денежная школа исходит из следующих положений:

1) число обращаемых банкнот ограничивает их способность к конвертации;
2) правом на эмиссию бумажных денег обладает только государство;
3) казначейство тоже имеет право на эмиссию бумажных банкнот, однако их количество ограничивается имеющимся у казначейства золотым запасом.

Теория денежной школы (кембриджской школы) представлена исследованиями А. Маршалла, Ф. Эджуорта, А. Пигу. Наибольший вклад в теорию внес профессор Кембриджского университета А. Маршалл. Он объединил две теории — теорию предельной полезности и теорию предельной производительности (общественных издержек), после чего завершил формирование неоклассической теории и создал общую теорию сопоставления результатов производства (доходов) с затратами, понесенными в его процессе.

ШКОЛА КЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НОВАЯ — одно из самых представительных течений в экономической науке, исторические корни которого уходят глубоко в прошлое, имеет широкое распространение в экономической и других науках. В качестве классической теории традиционно называют учение А. Смита и Д. Рикардо (его последователя, ученика). Учения, которые следовали в том же научном направлении немного позже, получили название неоклассицизма, с помощью которого в экономический оборот вошли следующие понятия: спрос, предложение, полезность, маргинальность (предельность), всеобщее равновесие.

ШКОЛА ЛОЗАННСКАЯ — разработала учение об экономическом равновесии. Основными представителями лозаннской школы были Л. Вальрас и В. Парсто. Из множества направлений маржинализма лозаннская школа сыграла главную роль в формировании неоклассической школы. Представители лозаннской школы и английские маржиналисты У. С. Джевонс и Ф. И. Эджуорт оказались инициаторами внедрения в экономическую науку математических методов, особенно методов дифференциального исчисления.

Согласно Л. Вальрасу, экономическая теория состоит из трех частей: чистая, прикладная и социальная теории. Основанием такого деления служит его определение общественного богатства. Общественное богатство — совокупность материальных и нематериальных благ, которые являются редкими, т. е., с одной стороны, представляют для нас определенную полезность, а с другой стороны, количество их в нашем распоряжении ограниченно. Из ограниченности количества этих благ вытекают три следствия: эти блага суть объект присвоения; они являются объектом обмена; они есть предмет промышленного производства.

Заслуга дальнейшего развития учения лозаннской школы принадлежит В. Парето, справедливо рассматриваемого в качестве одного из непосредственных создателей неоклассической парадигмы экономического анализа.

Прежде всего В. Парето попытался избавить экономическую науку от чрезмерной субъективности и психологизма, и в частности от идеи ценности, базирующейся на количественном измерении полезности. Он предложил заменить термин «полезность» понятием «предпочтения» или «выгодности».

ШКОЛА ЧИКАГСКАЯ — поддерживала экономику без вмешательства государства.

Является одним из современных направлений в экономике. Возникла чикагская школа в середине 1960-х гг. Основными представителями являлись М. Фридмен, Ф. Найт, Г. Саймоне, Дж. Стиглер.

ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ (от франц. *choc* — «удар», «толчок») — совокупность мероприятий, которые осуществляются быстро, имеют радикальное направление и нацелены на оздоровление экономики посредством коренных изменений в традиционных хозяйственных отношениях.

Данная совокупность мер предполагает применение для их реализации различных

экономических мер, в которые входят тарифы, налоги, система цен, финансово-кредитные рычаги. Шоковая терапия сопровождается рядом нежелательных последствий, таких как инфляция, снижение занятости населения. Отрицательные последствия обусловлены выбором нерациональных способов осуществления реформ, недоучетом экономической психологии работников, населения. Она имеет сильное воздействие на стереотипы экономического мышления людей, социальных групп, слоев населения, результатом чего может быть ломка стереотипов и резкое нарушение равновесия экономики, разбалансированность хозяйственных отношений.

ШОКОВОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (англ. *supply shock)* — резкое, порой неожиданное сокращение товарного предложения, которое изменяется скачкообразно, что связано со стихийными, политическими, социальными катаклизмами, снижением курса национальной валюты. В результате этих катаклизмов, как правило, наблюдается повышение цен на производственные факторы, что способствует повышению прожиточного минимума. Также за счет шокового изменения предложения возникают дополнительные инфляционные издержки.

ШТАБ-КВАРТИРА — месторасположение, размещение главного, центрального помещения организации, концерна, компании. В штаб-квартире расположен официальный офис фирмы, в котором находится все ее руководство.

ШТАМП (от итал. *stampa* — «печать») — 1) печать фирмы, на лицевой стороне которой имеются данные о наименовании организации, ее юридический или фактический адрес, номера телефонов. Применяется для проштамповки соответствующих документов фирмы; 2) стандартное решение управленческого персонала, типичное для всех видов юридических лиц.

ШТАТ — совокупность сотрудников, работников учреждения (организации, фирмы, предприятия), которая сохраняется в постоянстве на длительное время. Различают штаты согласно особенностям, отличительным чертам выполняемой работы (к примеру, технический, управленческий штаты предприятия).

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ — утвержденный уставом предприятия перечень работников предприятия (их численный состав), в котором указываются занимаемые должности, оклады согласно должностям и особенный характер оплаты труда некоторых работников. Все лица, занимающие определенные должности на предприятии, должны выполнять свои обязанности, работы согласно инструкциям из штатного расписания.

ШТАФЕЛЬ — разновидность бухгалтерских счетов, которая предполагает, что обороты по дебету и кредиту отражаются в общей графе.

ШТРАФ (от нем. *strafe* — «наказание») — наказание, осущетсвляемое в виде взыскания некоторой денежной суммы с провинившегося лица (юридических лиц и граждан) за нарушение условий договоров, законов, правил. Штрафы накладывают органы контроля, данное наказание оплачивается либо фиксированной суммой (указывается в шкале нарушений договоров), либо в процентной доле от цены нарушенного обязательства.

ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ — санкции, предусмотренные договором мероприятия, которые регистрируются документально, в них предусмотрены различные виды и уровни штрафа за нарушение договорных обязательств.

ШТРЕЙКБРЕХЕР (нем. *Streikbrecher)* — лицо, которое не согласно принимать участие в забастовке рабочих, поэтому принимает сторону администрации — выходит на работу и выполняет соответствующую деятельность в период забастовки.

ШТРИХ-КОД — совокупность полос разной толщины в одном коде, который содержится непосредственно на товарной упаковке и вносится в сопроводительную документацию. Применяется в автоматизированных системах идентификации товаров с помощью автоматического считывания оптическими сканерами для преобразования в цифровые коды в больших магазинах, на складах и в службах логистики на предприятиях.

По нему определяются вид товара, характеристики качества, а также то, к какой товарной группе он принадлежит.

ШУЛЬЦ (SCHULTZ) ТЕОДОР УИЛЬЯМ (1902—1998).

Т. У. Шульц

Краткая биография

Американский экономист, родился в семье Г. Э. Шульца (мать А. Э. Вейсс). Воспитывался на семейной ферме близ Арлингтона (штат Южная Дакота), там и работал в период Первой мировой войны, не посещал школу. Однако в 1921 г. окончил краткосрочные курсы по агрокультуре, которые проходил при колледже штата Южная Дакота. В результате начала в 1920 г. экономической депрессии наблюдалось резкое падение сельскохозяйственных цен, что отрицательно повлияло на материальное и перспективное положение многих фермеров. Это послужило причиной того, что Т. У. Шульц в 1924 г. вернулся в колледж и в 1926 г. окончил его, получив степень бакалавра наук. Затем учился в Висконсинском университете в аспирантуре, там получил степень магистра в 1928 г. и двумя годами позже — степень доктора наук по специальности экономика сельского хозяйства.

Основные труды

В 1930 г. Т. У. Шульц стал преподавателем экономики сельского хозяйства в колледже (ныне университет) штата Айова. Через три года его назначили руководителем вновь образованной кафедры экономической социологии. Сотрудники новой по направлению кафедры изучали программы развития фермерского хозяйства. Этим ученым принадлежит труд под названием «Серия продовольственной и сельскохозяйственной политики военного времени» (написан в период Второй мировой войны). Задачей этих исследований было установление влияния правительственной политики на сельскохозяйственное производство в национальных интересах. Однако в 1943 г. администрации колледжа пришлось отозвать свой доклад по причине жесткого политического нажима. Представителям молочной промышленности не приглянулась рекомендация заменять дефицитное сливочное масло на маргарин. В знак протеста Т. У. Шульц и несколько его коллег ушли в отставку. В этот же год он занял должность профессора кафедры экономики в Чикагском университете, где в 1946 г. стал заслуженным профессором, в 1952 г. стал заведующим кафедрой экономики, а в 1972 г. — почетным профессором.

В начальный период своей научной деятельности в Чикаго Т. У. Шульца интересовали сельскохозяйственные проблемы в разрезе всего мира. «Продовольствие для мира» («Food for the World», 1945 г.) — сборник для организованной им конференции, в котором автора обратил внимание на факторы снабжения продуктами питания, сельскохозяйственные трудовые ресурсы, технологию, квалификацию и профессионализм фермеров и инвестиции в фермерское хозяйство. После Второй мировой войны он стал исследовать проблемы экономического развития, что было вызвано возвышением Западной Германии в промышленном плане за счет получения ею финансовой и материальной помощи по плану Маршалла (названного по имени Дж. Маршалла).

В 1950-е гг., когда Т. У. Шульц руководил проектом «Техническая помощь Латинской

Америке», в котором рассматривались все секторы экономики слаборазвитых стран, он стал изучать человеческий капитал. Благодаря высокому уровню образования население может использовать информацию и технологию как для структурных преобразований, так и для общего развития.

В статье «Создание капитала образованием» («Capital Formation by Education»), опубликованной в «Джорнэл оф политикал экономи» («Journal of Political Economy», 1960 г.), Т. У. Шульц оценивал стоимость рабочей силы, в которую входят расходы на образование (цена труда, которую теряет человек за время учебы). Эта стоимость, которую знали фермеры и рабочие (они рассчитывали на более раннее пополнение дохода семьи благодаря детям), игнорировалась экономистами, а когда она была выдвинута в качестве предмета исследования, экономисты посчитали ее спорной. Концепция Т. У. Шульца о капиталовложениях развивающегося мира в образование (человеческий капитал) получила признание, поскольку многие экономисты признали это главным фактором. Фактически Т. У. Шульц стал отцом инвестирования человеческого капитала (в том числе капиталовложения в образование, науку, здравоохранение). На междисциплинарных симпозиумах и круглых столах в своих докладах Т. У. Шульц продолжал выступать с доказательством того, что для слаборазвитых стран инвестиции в человеческий капитал и сельское хозяйство значительнее, чем капиталовложения в машины и заводы. Он призывал других ученых отказаться от того, что он называл интеллектуальными ошибками традиционных экономистов, особенно от их стремления учесть стоимость земли, вместо того чтобы делать упор на «качество человека как участника производства». Т. У. Шульц противился традиционному подходу к экономическим отношениям. Его первой изданной работой по теме человеческого капитала была «Возникающая экономическая сцена и школьное образование» *(«The Emerging Economic Scene and Its Relation to High School Education»),* выпущенная в сборнике «Школа в новой эре» *(«The High School in a New Era»,* 1958 г.). Шульц в 1960-х гг. создал при Чикагском университете Центр сравнительного образования. Он организовал множество симпозиумов, но основной посвятил проблемам школьного обучения, вложениям капитала в образование и здравоохранение, а также обучению на рабочих местах (т. е. переквалификации, повышению квалификации работников).

В своей книге «Преобразуя традиционное сельское хозяйство» *(«Transforming Traditional Agriculture»),* опубликованной в 1964 г., Т. У. Шульц говорил о том, что даже в традиционной экономике фермеры рационально используют свои ресурсы, ограничиваясь имеющейся у них информацией. Он придавал большое значение проблемам несбалансированности, риска и неопределенности, обычным при применении новых методов хозяйствования даже тогда, когда преимущества этих методов продемонстрированы. Причиной данных исследований явилась так называемая зеленая революция (попытки улучшить в количественном смысле сельскохозяйственное производство за счет применения технологических методов (в том числе генной инженерии) в таких странах, как Индия, Пакистан, Филиппины — там не прижились займы и субсидии, гибридные семена и новая агрокультурная технология).

Позднее Т. У. Шульца интересовало образование женщин и высшее образование молодежи народов третьего мира. Т. У. Шульц оптимистично размышлял о перспективах развития, скрытых в использовании сельскохозяйственных возможностей. Он хотел определить политику, с помощью которой можно было бы расширить и выявлять скрытые в сельском хозяйстве потенциальные возможности и использовать их. Это явилось частью его концепции динамического роста и динамического развития, где он уделял внимание проблемам справедливости (структуре заработков, их неравномерности).

Главные достижения

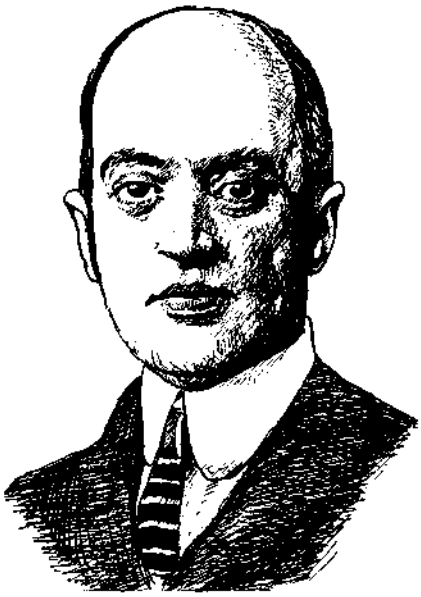
Т. У. Шульц получил Нобелевскую премию по экономике в 1979 г. совместно с У. А. Льюисом «За новаторские исследования экономического развития в приложении к проблемам развивающихся стран». Т. У. Шульц был назван Э. Лундбергом, членом Шведской королевской академии наук, первым ученым, который обобщил исследования влияния инвестиций на производительность в области сельского хозяйства. Т. У. Шульц и его ученики показали, что экономика США долгие годы была доходной более от человеческого капитала, чем от вещественного капитала.

Как и Э. Льюис, Т. У. Шульц сочетал преподавание и научную работу с практическими исследованиями.

В 1930 г. Т. У. Шульц женился на Э. Ф. Верт. У них две дочери и сын. Коллега Т. У. Шульца по Йельскому университету описывал его как свободного в своих убеждениях идеалиста, никогда не устававшего от преподавательской деятельности.

Кроме Нобелевской премии, Т. У. Шульц был удостоен в 1972 г. медали Ф. Уолкера, присуждаемой Американской экономической ассоциацией, ив 1976 г. медали Л. Элмхерста Международной сельскохозяйственной экономической ассоциации. Он является членом многих обществ и ассоциаций (Американской экономической ассоциации, Американской национальной академии наук, Национальной академии образования, Американскго философского общества, Американской академии наук и искусств). Был на постах директора и вице-президента Национального бюро экономических исследований, был управляющим Международного центра исследований проблем развития в Канаде, занимал пост попечителя Совета по народонаселению при Институте текущих мировых проблем и Международной службы сельскохозяйственного развития. На его счету множество почетных ученых степеней от высших учебных заведений, среди которых выделяют Гриннелл-колледж, колледж штата Южная Дакота, Иллинойский, Висконсинский, Дижонский, Чилийский университеты и католические университеты штатов Мичиган и Северная Каролина.

ШУМПЕТЕР ЙОЗЕФ АЛОИС (1883—1950) — австрийский экономист.



Й. А. Шумпетер

Краткая биография

Родился в Треште (Моравия) в 1883 г. Окончил Венский университет, преподавал в университетах Граца и Бонна (1925—1932 гг.), а затем в Гарварде (1932—1950 гг.), где получил широкую известность благодаря своим исследованиям теории капитализма и циклов деловой активности. Является одним из талантливейших экономистов, мысли которых оказали значительное влияние на характер всей экономической мысли.

Образование и опыт Й. А. Шумпетера складывались в эпоху распада Австро-Венгерской империи, что наложило отпечаток на его жизнь и образ мысли. Несмотря на таких учителей, как Е. фон Бем-Баверк и Ф. фон Визер, Й. А. Шумпетер никогда не следовал слепо австрийской школе.

Основные труды

В достаточно короткий срок Й. А. Шумпетер получил ученую степень в университете Вены, после чего недолго занимался свободной юридической практикой, пока в 1909 г. не вернулся в науку. В Черновцах (Украина) он написал свою первую книгу *«Теория экономического развития»,* где представил главные черты своей концепции предпринимательства. Он утверждал, что только дух предпринимательской отваги перед риском конкуренции и утратой доходов способствовал появлению новшеств технического и финансового характера, также он доказывал причастность кипучей предпринимательской деятельности к началу экономического роста, пусть и неровного.

Вторую работу Й. А. Шумпетер закончил в Граце в 1914г. После Первой мировой войны, которую он считал трагедией, Й. А. Шумпетер стал членом Немецкого комитета национализации, который в то время состоял из марксистов, таких как А. Ф. Гильфердинг и Б. Каутский, и экономистов кильской школы — Ч. Ледерера.

В 1919 г. Й. А. Шумпетер занимал пост министра финансов Австрии, который вынужден был покинуть по стечению неблагоприятных обстоятельств (из-за гиперинфляции). Ненадолго вернулся к деятельности преподавателя в Граце, но вскоре в 1921 г. Й. А. Шумпетер направился в частный сектор, в котором стал президентом небольшого банковского учреждения в Вене, которое закончило свою деятельность в 1924 г. По предложению Боннского университета в 1925 г. Й. А. Шумпетер вновь стал заниматься наукой.

В 1932 г. Й. А. Шумпетер занял должность в Гарварде, где сменил последователя А. Маршалла Ф. В. Тауссига. Вместе с ним работали А. Хансен, В. Леонтьев, Р. Гудвин, П. Суизи, Дж. К. Гэлбрайт и соотечественник австриец Г. Хабелер. Долгое руководство Й. А. Шумпетера в Гарварде охватило весь период «поколения депрессии» 1930—1940-х гг., когда будущие экономисты Г. Самуэльсон, А. Тобин, В. А. Мецлер и другие были его студентами.

Не имея себе равных как преподаватель, Шумпетер успел еще закончить в Гарварде три книги: учебник «Экономические циклы» *(«Business Cycles»,* 1939 г.), одну из самых его популярных книг «Капитализм, социализм и демократия» *(«Capitalism, Socialism and Democracy»,* 1942 г.), в которой он высказал знаменитое пророчество о покорении капитализма интеллектуалами, и энциклопедическую «Историю экономического анализа» *(«History of Economic Analysis»,* 1954 г.). В первых двух книгах он продолжил более широко свои теории предпринимательства и роста, которые развернулись в концепцию развития капитализма. Концепция капитализма связывалась у него с теорией циклов и теорией социально-экономического развития.

Идейное наследие Й. А. Шумпетера нельзя оценить однозначным образом: например, вклад его незначителен в Лозаннской школе, хотя сам Л. Вальрас оценивает его очень высоко; несмотря на то, что Й. А. Шумпетер поддерживал К. Менгера в знаменитом «Споре о методах» против немецкой Исторической школы, другие представители австрийской школы не считали его «верным», а его товарищи-марксисты (Берлин и Вена) не признавали консерватора Й. А. Шумпетера своим единомышленником и попутчиком.

Самым важным его вкладом принято считать открытие и исследование эволюционной экономики, в которой ученый рассматривал экономический обмен (change) между индивидами и экономикой в целом, возвращался к социально-экономической истории и институтам. Заслуга Й. А. Шумпетера в том, что, несмотря на подсобный материал, он всегда оставался в поисках собственного обоснования теории развития капитализма.

Избранные труды:

1) «О математических методах в теоретической экономике» *(«Uberdie matematische Methode der theoretischen Okonomie»,* в журнале *«ZJVSV»,* 1906);
2) «Природа и сущность теоретической экономики» *(«The Nature and Essence of Theoretical Economics»,* 1908 г.);
3) «О понятии социальной ценности» *(«On the Concept of Social Value»,* 1909, в журнале *«QJE»);*
4) «Мари Эспри Леон Вальрас» *(«Marie Esprit Leon Walras»,* 1910, в журнале *«ZfVSV»);*
5) «О сущности экономических кризисов» *(«Uber das Wesen der Wirtschaftskrisen»,* 1910, в журнале *«ZfVSV»);*
6) «Теория экономического развития: исследование прибыли, капитала, кредита, процента и экономических циклов» *(«The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle»,* 1911);
7) «Экономическое учение и метод: исторический очерк» *(«Economic Doctrine and Method: An historical sketch»,* 1914);
8) «Жизнь и научная деятельность Евгения фон Бем-Баверка» *(«Das wissenschaftliche Lebenswerk Eugen von Bohm-Bawerk»,* 1914, в журнале *«ZJVSV»);*
9) «Прошлое и будущее науки об обществе» *(« Vergangenkeit und Zukunft der Sozialwissenschaft»,* 1915);
10) «Кризис фискального государства» *(«The Crisis of the Tax State»,* 1918);
11) «Социология империализма» *(«The Sociology of Imperialism»,* 1919, в журнале *«Archiv fur Sozialwissenschaft und Sozialpolitik»);*
12) «Труды Макса Вебера» *(«Max Weber's Work»,* 1920, в журнале *«Der ostereichische Volkswirt»);*
13) «Что такое экономический цикл» *(«The Explanation of the Business Cycle»,* 1927), в журнале *«Economica»);*
14) «Социальные классы в этнически однородном окружении» *(«Social Classes in an Ethnically Homogeneous Environment»,* 1927, в журнале *«Archiv fur Sozialwissenschaft und Sozialpolitik»);*
15) «Неустойчивость капитализма» *(«The Instability of Capitalism»,* 1928, в журнале *«EJ»);*
16) «Экономические циклы Митчелла» *(«Mitchell's Business Cycles»,* 1930 г., в журнале *«QJE»);*
17) «Текущий мировой экономический кризис: приблизительный анализ» *(«The Present World Depression: A tentative diagnosis»,* 1931, в журнале *«AER»);*
18) «Здравый смысл эконометрии» *(«The Common Sense of Econometrics»,* 1933, в журнале *«Econometrica»);*
19) «Экономические кризисы: можем ли научиться у прошлого?» *(«Depressions: Can we learn from past experience?»,* 1934, в журнале *«Economics of the Recovery Program»);*
20) «Природа и необходимость ценовой системы» *(«The Nature and Necessity of a Price System»,* 1934, в журнале *«Economic Reconstruction»);*
21) «Анализ экономического обмена *(«The Analysis of Economic Change»,* 1935, в журнале *«REStat»);*
22) «Обзор общей теории Кейнса» *(«Review ofKeynes's General Theory»,* 1936, в журнале *«JASA»);*
23) «Экономические циклы: теоретический, исторический и статистический анализ процесса развития капитализма» *(«Business Cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the Capitalist process»,* 1939 г.);
24) «Влияние протекционных тарифов на промышленное развитие США» *(«The Influence of Protective Tariffs on the Industrial Development of the United States»,* 1940, в журнале *«Proceedings of AAPS»);*
25) «Принципы Альфреда Маршалла: оценка с высоты полувека» *(«Alfred Marshall's Principles: A semi-centennial appraisal»,* 1941, в журнале *«AER»);*
26) «Капитализм, социализм и демократия» *(«Capitalism, Socialism und Democracy»,* 1942);
27) «Капитализм в послевоенном мире» *(«Capitalism in the Postwar World»,* 1943, в журнале *«Postwar Economic Problems»);*
28) «Будущее частных предприятий перед лицом современных социалистических тенденций» *(«The Future of Private Enterprise in the Face of Modern Socialistic Tendencies»,* 1946, в *«Comment sauvegarder /'enterprise privee»);*
29) «Элементарная математика для экономистов и статистиков» *(«Rudimentary Mathematics for Economists and Statisticians»,* with wl L. Crum, (1946);
30) «Капитализм» *(«Capitalism»,* 1946, статья в энциклопедии *«Encyclopaedia Britannica»;*
31) «Творческий ответ в экономической истории» *(«The Creative Response in Economic History»,* 1947, в журнале *«JEH»);*
32) «Теоретические проблемы экономического роста» *(«Theoretical Problems of Economic Growth»,* 1947, в журнале *«JEH»);*
33) «Еще есть время остановить инфляцию» *(«There is Still Time to Stop Inflation»,* 1948, в журнале *«Nation's Business»);*
34) «Наука и идеология» *(«Science and Ideology»,* 1949, в журнале *«AER»);*
35) «Вильфредо Парето» *(«Vilfredo Pareto»,* 1949, в журнале *«QJE»);*
36) «Экономическая теория и история предпринимательства» *(«Economic Theory and Entrepreneurial History»,* 1949, в *«Change and the Entrepreneur»);*
37) «Коммунистический манифест в социологии и экономике» *(«The Communist Manifesto in Sociology and Economics»,* 1949, в журнале *«JPE»);*
38) «Английские экономисты и централизованная экономика» *(«English Economists and the State-Managed Economy»,* 1949, в журнале *«JPE»);*

39) «Марш к социализму» *(«March into Socialism»,* 1950, в журнале *«AER»).*

Э

ЭВАЛЬВАЦИЯ — оценивающее выявление денежной стоимости, цены; определение количественных, качественных характеристик, пригодности чего-либо и тому подобное, анализ данных обстановки.

Суть эвальвации состоит в постановке вопросов, формировании на них соответствующих ответов, анализе данных и во внесении обязательных изменений в действия людей. Имеет место на любом из этапов работы: до, после или во время реализации проекта, однако желательно, чтобы эвальвация была постоянным процессом в деятельности организации, особенно во время планирования. Такая форма эвальвации называется самоэвальвацией, осуществление которой обеспечивается людьми, реализующими проект, она служит прежде всего им самим, поскольку является самообучением. Цель сбора информации о ходе осуществления проекта состоит в получении обратных данных о ходе деятельности организации и помощи в принятии решений.

ЭДЖУОРТ ФРЭНСИС ИСИДРО (1845—1926) — английский экономист и статистик, представитель математической школы в буржуазной политической экономии, один из наиболее оригинальных ученых-экономистов конца XIX — начала XX вв., основатель математической экономической теории.

Ф. И. Эджуорт

Краткая биография

Родился и провел детство в родовом поместье своих родителей в Ирландии. Получил блестящее домашнее образование (в частности владел шестью языками, включая латынь и древнегреческий), кроме того, он получил классическое и высшее гуманитарное образование (в университетах Дублина и Оксфорда). Множество своих увлечений (древние языки, философию, логику, этику) он преподавал впоследствии, помимо прочего занимался самостоятельным изучением математики.

В 1869 г. закончил Оксфордский университет. Профессор политической экономии в Кингс-колледже в Лондоне (1888—1891 гг.) и Оксфордском университете (1891—1922 гг.). Президент Королевского статистического общества в 1912—1914 гг. Большое влияние на формирование теоретических взглядов Ф. И. Эджуорта оказали У. С. Джевонс и А. Маршалл. Являлся ярым защитником применения математики в экономике. Что касается философских воззрений, то его позиция поддерживала принципы утилитаризма, присущего англичанам. Ф. И. Эджуорт одним из первых ввел в экономическую теорию понятие «кривые безразличия», которые, как он утверждал, наглядно характеризуют потребительский выбор полезности различных благ. Ф. И. Эджуорт анализировал логические и философские принципы вероятности, возможности измерения и оценки полезности, пытался с помощью математического аппарата дать определение экономическому равновесию, занимался различными индексами. Считал, что не нужно использовать причинно-следственные связи между экономическими явлениями и процессами, а необходимо функционально анализировать данные зависимости между элементами экономической системы. Ф. И. Эджуорт опубликовал множество своих трудов, однако публикации его собственной последовательной и целостной теории так и не состоялось. Но некоторые положения и вопросы, которые он разрабатывал, явились отправной точкой для дальнейшего развития другими экономистами Запада.

В 1891—1922 гг. профессор экономики в Оксфорде, с того же года и до конца своей жизни — создатель (вместе с Дж. М. Кейнсом) и председатель редакционного совета знаменитого «Экономического журнала». Как истинный англичанин, склонный к утилитаризму, в своих произведениях Ф. И. Эджуорт рассматривал вопросы благосостояния, полезности и их измерения, он пытался математическими способами доказать теоретические положения. Для современных экономистов и ученых стиль написания работ Ф. И. Эджуорта является довольно сложным к пониманию, поскольку он содержит несвойственную экономическим трудам смесь сложной математики и поэтических цитат латинских и греческих авторов.

Главные достижения

Ф. И. Эджуорт придерживался проблем экономической теории по поводу ограничения конкуренции цен вообще и ценовой дискриминации (price discrimination). Известность он получил за совместный с Бертраном вклад в теорию олигополии (модель Бертрана — Эджуорта). Однако главенствующее место занимает его вклад в экономическую мысль теории обмена.

Кроме того, Ф. И. Эджуорт разрабатывал статистические методы анализа (например, обобщенный закон распределения ошибок, теорию индексов и индексных функций).

Ф. И. Эджуорт не поддерживал и отрицал государственное вмешательство в экономическую жизнь страны (подобно Дж. Миллю и Д. Рикардо).

ЭДИФАКТ — стандарт обмена информацией в управлении, торговле и на транспорте с помощью электронных средств. Для разработки этого стандарта Американский комитет по стандартам при Американском национальном институте стандартов и Экономическая комиссия ООН по упрощению торговых операций потратили десять лет работы, результат которой был утвержден в 1987 г. как международный стандарт ИСО 9735, состоящий из четырех основополагающих компонентов: элементов сведений, стандартных групп элементов данных, стандартных сообщений и правил создания форматов документов.

ЭЙЛЕРА ТЕОРЕМА — теорема о выпуклых многогранниках.

Пусть *В* — число вершин выпуклого многогранника, *Р* — число его ребер *и Г*— число граней. Тогда верно равенство $B - P + Г = 2$.

Число В - Р + Г называется эйлеровой характеристикой многогранника. Согласно теореме Эйлера, для выпуклого многогранника эта характеристика равна двум.

Эта теорема была опубликована Л. Эйлером (1707—1783) в 1758 г. Позднее обнаружилось, что она была известна Р. Декарту (1596—1650) почти за 100 лет до Эйлера. В настоящее время теоремой (формулой) Эйлера называют соотношение чисел вершин, ребер и граней многогранника, а теоремой Декарта — утверждение о сумме его плоских углов, которое легко следует из теоремы Эйлера.

Теорема Эйлера послужила открытием в математике нового направления под названием «топология». Эйлерова характеристика равняется двум независимо от длин ребер, площадей граней, градусных величин углов многогранника и от того, является многогранник выпуклым или нет. Главным условием является отсутствие дыр в поверхности фигуры, которая непременно должна иметь форму сферы, если же многогранник по свойствам не является сферой, то для него эйлерова характеристика равняется нулю.

ЭКВАЙРЕР (от англ. *acquirer* — «покупатель») — представляет собой кредитную организацию, которая занимается расчетами с торговыми организациями по сделкам с использованием банковских карт. Кроме того, эта организация осуществляет выдачу денежных средств наличными всем владельцам банковских карт вне зависимости от их принадлежности к клиентуре данной кредитной организации. Выдача наличных денежных средств клиентам кредитной организа-

ции, как отмечалось выше, является кассовой операцией и входит в объем понятия «эмиссия». Такой подход к соотношению понятий «эмитент» и «эквайрер» соответствует практике международных платежных организаций, согласно которой эмитент имеет право выдавать наличные денежные средства своим клиентам без получения лицензии платежной организации на эквайринг.

ЭКВАЙРИНГ (от англ. *acquire* — «приобретать, получать») — деятельность кредитной организации, в которую входит осуществление расчетов с торговыми организациями по сделкам с использованием банковских карт, а также «обналичивание» (выдача денежных средств наличными всем владельцам) банковских карт независимо от их принадлежности к клиентуре данной кредитной организации. Банковские карты дают возможность владельцу «пластиковой карточки», используя все ее преимущества по хранению денег, осуществлять безналичные расчеты в магазине или ресторане. Причем оформление покупки через POS-терминалы обходится значительно дешевле, чем через банкомат.

Преимущества эквайринга для организации.

1. Все граждане, имеющие пластиковые карты, становятся потенциальными клиентами предприятия.

2. Обеспечение более безопасной деятельности, что достигается с помощью сокращения риска приема купюр фальшивомонетчиков, ограбления, мошенничества, ошибок работников кассы в процессе пересчета наличных денег.

3. Повышается имидж организации, поскольку она становится одним из тех предприятий, которые применяют на практике современные технологии обслуживания клиентов.

4. В СМИ банк помещает сведения о предприятиях, которые практикуют прием к оплате пластиковых карт, что способствует привлечению потенциальных покупателей товара — владельцев пластиковых банковских карт.

5. Покупателю не приходится ограничивать свои денежные средства физическими возможностями бумажника.

ЭКВИВАЛЕНТ (от лат. *algnus* — «равный» + *valens (valentis)* — «имеющий силу, значение, цену») — нечто, что способно равноценно и равнозначно полностью заменить аналогичное ему.

Различают стоимостный и трудовой эквиваленты.

Возникновение стоимостного эквивалента обусловлено последовательным становлением и развитием производства и обмена товаров. Когда обмен продуктами между товаропроизводителями стал постоянно повторяющимся явлением, меновая стоимость товаров получила устойчивое выражение и измерение в определенных товарных эквивалентах, на которые можно было свободно обменять любое благо. Впоследствии всеобщим эквивалентом стал единственный товар — золото, с помощью которого измеряли стоимость всех товаров. Золото по праву считается всеобщим качественным эквивалентом: оно обладает большой сохранностью, делимостью и портативностью, что позволяет драгоценному металлу выполнять функцию денег. Стоимость товара, которая выражается с помощью внешних денег (золотых монет) и считается ценой этого товара.

Согласно трудовой теории стоимости внутренним эквивалентом всех товаров, в том числе золотых денег, служит общественный труд, затраченный на производство каждого товара. В меновой порции определенное количество общественного труда, представленного в одной форме (в виде определенного продукта труда), обменивается на равное количество труда в другой форме (в виде общественно необходимого рабочего времени, затраченного на изготовление другого товара).

ЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ — особая форма осуществления общего принципа эквивалентности, которая со всей своей спецификой применяется к агропромышленным условиям. Эквивалентность межотраслевого обмена в данном случае означает, что определенное количество общественного труда, воплощенного в потребительской стоимости продуктов сельского хозяйства, обменивается на равное количество общественного труда, воплощенного в потребительской стоимости продуктов и услуг промышленного происхождения. Эквивалентность и создание равных экономических условий для всех участников обмена теоретически могут быть достигнуты в связи с установлением сельскохозяйственных и промышленных цен как реальных рыночных цен в соответствии с требованиями закона стоимости. На практике это достигается функционированием всей совокупности ценовых и финансовых отношений. Это объясняется тем, что равновесные цены могут проявляться только в тенденциях (и то в экономике с развитыми рыночными отношениями), а что касается сельского хозяйства, то здесь действие цен в условиях равновесия ограничивается силой рентных факторов и низкой эластичностью спроса.

ЭКЗОГЕННАЯ ПЕРЕМЕННАЯ — такая переменная в уравнении модели определенной структуры, которая не является зависимой ни при каких обстоятельствах.

ЭККАУНТИНГ (от англ. *account* — «счет») — одна из функциональных деловых сфер, которая имеет прямое отношение к сбору, обработке, группировке и классифицированию, исследованию и регистрации различных видов информации в финансовой области. Правильность эккаунтинга контролируют специалисты аудита.

Основная цель эккаунтинга состоит в проведении бухгалтерских операций и составлении финансовых документов, в частности балансовых счетов, отчетов о доходах, наличностях, смет бюджетов и пр. Данные документы составляются и для прошлых, и для будущих периодов, поскольку в них есть острая необходимость при проверке финансового положения фирмы и при проверке того, что предприниматель в своей сфере деятельности стоит на правильном пути.

Достоинства и недостатки эккаутинга указаны в таблице 6.

ЭКОЛОГИЯ (от гр. *ecos* — «дом», *logos* — «наука») — одна из фундаментальных наук биологии, предметом изучения которой является надорганизменный уровень жизни. Дословно экология — наука о доме. Методы, с помощью которых можно изучить экологию:

1) эксперимент;
2) наблюдение;
3) моделирование;
4) компьютерное моделирование.

ЭКОНОМЕТРИКА (англ. *econometrics)* — комплекс методов, с помощью которых проводится анализ взаимосвязей различных экономических факторов и показателей, при данном исследовании используется статистический аппарат (в том числе аппарат математической статистики), а также теория вероятностей. На основании этих методов представляется возможным выявление неизвестных взаимосвязей, доказательство или отвержение гипотез, предлагаемых экономической теорией, о существовании некоторых из них (взаимосвязей экономических показателей).

Таблица 6. Достоинства и недостатки эккаутинга

Достоинства эккаунтинга	Недостатки эккаунтинга
Делегирование не только обязанностей по ведению бухгалтерского учета на предприятии, но и ответственности за неправильное ведение учета и составление отчетности	Психологический фактор (размещение бухгалтерии отдельно от офиса)
Получение дополнительных аудиторских услуг с солидной скидкой	Человеческий фактор (необходимость сокращения штата сотрудников)
Отсутствие необходимости в большинстве консультационных услуг, связанных с ведением учета и налогообложением	

ЭКОНОМИКА (от гр. *ойкос* — «дом, хозяйство», *номос* — «знаю, закон») — систематизированное по определенным правилам хозяйство, в процессе которого обеспечивается удовлетворение общественных (в том числе физических) потребностей за счет производства и применения жизненно необходимых благ.

Термин «экономика» был введен еще в VI в. до н. э. греческим поэтом Господом. В дословном переводе обозначает свод принципов, искусство ведения домашнего хозяйства. Те же древние греки (Ксенофонт в работе «Экономикос» и Аристотель) ввели данный термин в научный оборот.

Термин «экономика» в современных условиях используется в таких значениях, как:

1) полное или частичное нацодное хозяйство конкретной страны (группы стран, мира), в которое входит комплекс отдельных отраслей (экономика промышленности, сельского хозяйства и т. д.);
2) исторически сложившиеся экономические взаимоотношения людей, которые сформировались в процессе их хозяйственной деятельности, соответствуют современному уровню развития производительных сил и в совокупности образуют определенную экономическую систему (рабовладельческую, капиталистическую и др.;
3) научная дисциплина, предметом и объектом изучения которой является хозяйственная деятельность людей, ее законы, закономерности, конкретные условия и составные части производства (экономика народонаселения, труда, управления и т. д.).

ЭКОНОМИКА БАРТЕРНАЯ -- такая разновидность экономических отношений, в которых полностью отсутствует единое общепринятое средство обмена, и товары и услуги обмениваются непосредственно друг на друга.

Для возможности экономического обмена в условиях бартерной экономики необходимо обоюдное (встречное) совпадение желания обменяться товарами или услугами. Именно по этой причине порой требуется гораздо больше издержек и неудобств, поэтому бартерная торговля иногда представляется невозможной.

ЭКОНОМИКА ЗАКРЫТАЯ — хозяйство страны, не связанное с мировым рынком и не ведущее внешнюю торговлю с другими странами. В такой экономике все товары и услуги производятся и продаются лишь внутри страны. Все внутренние доходы и расходы образуют валовый внутренний продукт (ВВП).

На самом деле существование закрытой экономики в чистом виде было возможным исключительно в условиях натурального хозяйства в докапиталистических общественно-экономических формациях.

Для закрытой экономики характерны: низкий уровень жизни, низкое удовлетворение потребностей, относительно низкая производительность труда и слабый технический прогресс. При закрытой экономике не существует международного разделения труда, страновой специализации, участия в экономических, финансовых, научно-технических связях.

В современном мире нет в чистом виде стран с закрытой экономикой. В той или иной мере они ведут внешнюю торговлю.

Сегодня жизненный уровень страны и степень ее благосостояния определяются и зависят в значительной мере от ее участия в международном разделении, специализации и кооперации труда, в мировых интеграционных процессах, усиливающихся под воздействием НТР (научно-технических революций). Национальное хозяйство, не охваченное мировыми интеграционными процессами, обречено.

ЭКОНОМИКА ИНТЕГРИРОВАННАЯ — политико-экономическое объединение государств на базе развитых стабильных связей между ними и международной дифференциации труда, взаимодействие их структур воспроизводства на разных уровнях и в разных формах.

Самая простая форма экономической интеграции — зона свободной торговли, т. е. общий рынок, обеспечивающий его участкам наряду со свободной взаимной торговлей свободу миграции трудовых ресурсов и передвижения капиталов, а также проведение общей экономической и валютно-финансовой политики.

Интегрированная экономика обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон:

1) интеграция дает ее участникам более широкий доступ к разного рода ресурсам, технологиям, позволяет выводить продукцию на емкий рынок всей интеграционной группировки;
2) экономическое сближение стран в региональных рамках защищает фирмы-участницы экономической интеграции от конкуренции со стороны фирм третьих стран;
3) интеграция позволяет участникам совместно решать острые социальные проблемы.

Наиболее сильной интеграционной группировкой является Европейский союз.

ЭКОНОМИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ — такие экономические связи, в которых значительная роль в производстве общественных благ, удовлетворяющих потребности людей, принадлежит частной и индивидуальной формам собственности. В такой экономической системе частные собственники и потребители ведут себя определенным образом, их поведение мотивируется их личными интересами, где эгоистические наклонности и цели берут верх в отношениях между участниками производства. Целью каждой из экономических единиц в данной системе является максимизация собственного дохода, полученного в результате индивидуального управления хозяйственной деятельностью, бизнесом. Предоставление материальных благ основывается на принципах свободной конкуренции, где степень государственного вмешательства минимальна, роль государства в данной экономической системе ограничивается защитой института частной собственности, установлением и поддержанием надлежащей правовой структуры, что способствует нормальному функционированию свободного рынка. Экономика капитализма в чистом виде представляет собой экономику частных интересов.

ЭКОНОМИКА КОМАНДНАЯ - – хозяйственная система, в основе которой лежит директивное (централизованное) планирование; является нерыночной экономической системой.

В экономике господствует государственная собственность. Абсолютно централизованный план экономики представляет собой совокупность множества директив по регионам, отраслям (в том числе и в сельском хозяйстве). Непременным атрибутом рассматриваемой системы является административная коллективизация сельского хозяйства, в результате которой частная собственность на труд изымается, частные производители товаров и услуг насильственным путем объединяются в колхозы и совхозы, которые находятся под жестким контролем централизованного государства — монополиста экономики и власти. Директивы носят обязательный характер, плановое задание должны выполнять абсолютно все экономические субъекты планирования.

Общая схема взаимодействия государства и экономики в командной системе представлена на рисунке 109.

Очевидно, что в такой экономической системе все связи носят односторонний характер (от государственных предприятий до потребителей с отсутствием обратных связей).

ЭКОНОМИКА ЛАТЕНТНАЯ — агрегированная разновидность теневой экономики, которая носит острый криминогенный характер. Как правило, латентная экономика включает в себя скрытую противозаконную хозяйственную деятельность (в частности, несоблюдение и нарушение правил валютных и таможенных операций, мздоимство, приписки в отчетных документах, кражи, вымогательство и пр.).

ЭКОНОМИКА НАЦИОНАЛЬНАЯ -- систематизированная совокупность экономических отношений, явлений, процессов и законов, которые имеют место в масштабе одной страны.

Основой национальной экономики является общественное производство. Цель общественного производства — общественное благосостояние.

Общественное воспроизводство представляет собой непрерывный процесс производства товаров и услуг на благо обществу. Несмотря на сходство понятий «производство» и «общественное производство», выражения «эффективность производства» и «эффективность общественного производства» имеют принципиальные отличия.

Эффективность (результат) производства представляет собой совокупность произведенных за определенный промежуток времени товаров и услуг в масштабе всего общества. Показателями эффективности производства являются исключительно абсолютные величины, среди которых самые главные — ВВП

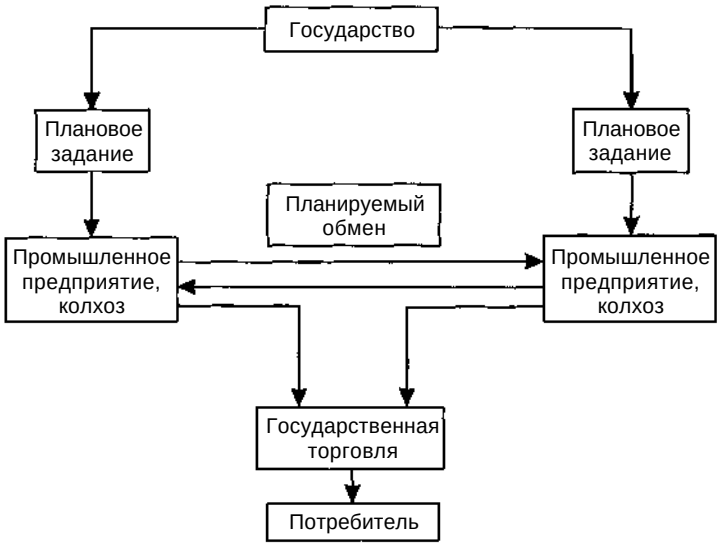


Рис. 109. Взаимодействия государства и экономики в командной системе

(валовый внутренний продукт), ВНП (валовый национальный продукт).

Эффективность (результат) общественного производства — отношение итогового результата к производственным издержкам товаров и услуг; является относительным показателем.

ЭКОНОМИКА НЕФОРМАЛЬНАЯ — предпринимательская деятельность, ориентированная на осуществление нормальных общественных потребностей, но осуществляемая в скрытой от государства форме. Базируется на личных контактах между экономическими субъектами, заменяющих официально установленную организацию экономических взаимосвязей.

Экономика неформальная является одной из разновидностей теневой экономики и включается в ее структуру.

ЭКОНОМИКА НОРМАТИВНАЯ — разновидность экономических отношений, в которых значительную роль играют правильные, нормативные суждения о том, что и как необходимо делать в той или иной ситуации.

Нормативная экономика ставит целью определить, что должно было бы происходить в экономике или ее отдельной части.

Положения нормативной экономики:

1) не могут быть доказаны или проверены;
2) основаны на индивидуальных ценностях (рецептах действий);
3) вызывают основные разногласия экономистов.

Нормативная экономика производит оценку итоговых результатов поведения и функционирования самой экономики и ее субъектов, предписывает последующее направление в национальной экономике, которого должны придерживаться ответственные лица. Кроме того, нормативная экономика сравнивает, в какой степени государственные программы соответствуют поставленным целям, определяет оптимальные программы реализации целей и задач.

ЭКОНОМИКА ОТКРЫТАЯ — хозяйствования, которая полностью противоположно закрытой экономике: т. е. в данной системе все субъекты (юридические и физические лица) хозяйствования имеют право (и реализуют его) на свободные действия на международном рынке товаров и капитала.

Открытая экономика предполагает участие страны в международном разделении труда через внешнеэкономическую деятельность, например через внешнюю торговлю, экспорт и импорт капитала. Степень интегрирования в мировой рынок определяется не только уровнем развития и эффективностью национальной экономики, но и емкостью внутреннего рынка.

Открытая экономика способствует обмену научно-техническими достижениями, развитию интеграционных процессов и страновой специализации.

Открытость сильной национальной экономики позволяет обогащать ее зарубежным опытом использования и применения современной техники и технологии, организации и управления на микроуровне и макроуровне, позволяет лучше и полнее удовлетворять потребности, эффективнее использовать капитал и инвестиционные ресурсы, специализируясь на выпуске определенных товаров для внутреннего и внешнего рынков.

ЭКОНОМИКА ОТКРЫТАЯ БОЛЬШАЯ — экономика, которая за счет собственных масштабов формирует процентную ставку под влиянием внутренних экономических процессов, экономика, которая может воздействовать на состояние и положение международного рынка товаров, услуг, капиталов и оказывает влияние на уровень мировой процентной ставки. Данная ставка не зависит от финансовых активов всего мира, а частично определяется проводимой в стране экономической политикой. Большая открытая экономика характеризуется следующим равенством:

$$Y = F(K,L),$$

где Y — объем производства,
F — фиксированные трудовые ресурсы,
(K, L) — количество капитала.

Из этого следует, что объем производства ограничивается фиксированными трудовыми ресурсами и количеством капитала в производственной функции. В следующем равенстве объем производства складывается из величины потребления, инвестиционных вложений, государственных закупок и экспорта в чистом виде.

$$Y = C + I + g + NX.$$

где Y — объем производства,
С — величина потребления,
/ — инвестиционные вложения,
g — государственные закупки,
NX — экспорт в чистом виде.

Кроме того, можно наглядно отразить зависимость потребления от реального дохода:

$$Y=C(Y-T),$$

где T — доход.

Объем инвестиций зависит от реальной ставки процента: $/ = f(r)$.

Состояние же текущего счета платежного баланса зависит от реального обменного курса:

$$NX = NX(E).$$

Состояние счета движения капитала зависит от внутренней ставки процента $CF = CF(r)$.

И, наконец, должен наблюдаться баланс между счетом движения капитала и счетом текущих операций:

$$NX+CF = 0$$

где NX — экспорт в чистом виде,
CF — состояние счета

ЭКОНОМИКА ОТКРЫТАЯ МАЛАЯ — экономика незначительных для мира масштабов, что говорит об отсутствии у нее возможности оказывать существенное влияние на экономические процессы на мировом рынке.

Основная идея модели открытой экономики заключается в следующем: потоки товаров и услуг на международном рынке (счет платежного баланса) зависят от денежных потоков для накопления капиталов (счета движения капитала). Счет движения капитала представлен разницей между инвестициями и сбережениями, по этой причине экономическая политика может влиять на денежные потоки за счет анализа воздействия определенной политики на инвестиции и сбережения. Политика, стимулирующая инвестиции, способствует положительному сальдо счета движения капитала, а также дефициту счета текущих операций. Модель малой открытой экономики напоминает модель совершенной конкуренции, т. е. фирмы не могут оказывать влияния на цены и на ставку процента. Малая открытая экономика характерна для таких стран, которые не в силах повлиять ни на цены мирового рынка, ни на потоки факторов производства, товаров и услуг.

ЭКОНОМИКА ПЕРЕХОДНАЯ — экономика, находящаяся на стадии перехода от одного состояния в другое (такие изменения могут происходить в пределах одного типа экономики) и от одного типа хозяйства к другому.

Переходная экономика значительно отличается от понятия «переходный период»: в переходный период происходит смена типов экономических отношений в развитии общества.

Многие страны бывшего социалистического лагеря развиваются в условиях переходной экономики, перед ними реально существует достаточно много перспективных решений: они могут перестать деградировать в отстающей системе хозяйствования и занять статус новых индустриальных государств; на смену социалистических атрибутов приходят праволиберальные, в основу которых положена защита частной собственности. Кроме того, для всех переходных экономик каждой страны характерны три основные тенденции. Суть первой из них состоит в медленном и последовательном исчезновении так называемого мутантного социализма (реальности якобы проводимой социализации). Вторая тенденция заключается в зарождении отношений посткласси-ческого мирового капитализма. Третья тенденция заключается в усилении процесса социализации — возрастании роли общественных (групповых, национальных и интернациональных) ценностей в экономическом развитии и гуманизации общественной жизни как предпосылки любых современных трансформаций.

ЭКОНОМИКА РЕГИОНАЛЬНАЯ трактуется несколькими понятиями.

Во-первых, это способ организации экономической жизни производственного комплекса в территориальной структуре национальной экономики. Во-вторых, это признанная самостоятельной научная отрасль, предметом изучения которой являются территориально-функциональные аспекты в рамках хозяйственных отношений национальной экономики. Основное внимание в этой науке обращено на процессы территориального разделения труда и его интеграции, пространственной дифференциации и концентрации производства, сбыта и потребления продукции, образования регионального рынка, региональной динамики населения, на состояние природной среды и показатели уровня жизни.

В современном мире особое значение в экономической науке при анализе радикальных экономических реформ приобретает региональная экономика, поскольку в ней отражаются специфические особенности региона, такие как пространственная и территориальная протяженность, экономико-географическое положение, условия климата, трудовые ресурсы, производственный потенциал, численность и структура населения, национальные традиции, сложившиеся с течением времени.

Кроме того, нельзя не отметить значение региональной экономики в научном понимании в формировании экономических образований, обеспечении единого экономического пространствам отдельном государстве, оптимизации и рационализации связей между регионами, формировании региональных рынков.

ЭКОНОМИКА РЫНОЧНАЯ представляет собой такие экономические связи, в которых взаимосвязанно функционируют товарные и сервисные рынки, рынки ценных бумаг и труда.

Черты рыночной экономики:

1) механизм рынка решает вопросы, связанные с проблемой производства товаров и услуг, необходимых для людей и общества в целом;
2) непрерывно стимулирует повышение эффективности (результатов) производства;
3) максимальная эффективность механизма рыночной экономики достигается в обеспечении в условиях предпринимательства полной свободы:
   а) ценообразования;
   б) продавцов и покупателей;
   в) перемещения ресурсов по различным сферам применения.

Это говорит о минимальном вмешательстве государства в экономические отношения.

Пути формирования рыночной структуры:

1) приватизация;
2) макроэкономическая стабилизация;
3) поощрение предпринимательства;
4) либерализация внешнеэкономических связей;
5) социальная политика, направленная на защиту лиц с низкими доходами.

ЭКОНОМИКА СМЕШАННАЯ — экономическая система, в которой в чистом виде мы не наблюдаем ни спонтанного порядка, ни иерархии, ни правового режима частной собственности, ни государственной собственности.

Черты, присущие смешанной экономике:

1) информация передается главным образом в спонтанном порядке или с помощью механизма ценовых сигналов;
2) большая часть ограниченных ресурсов (в том числе капитал) находится в руках частных собственников.

В современных условиях экономические системы стран Запада называются «смешанной экономикой».

Стремление расширить границы государственного сектора неизбежно будет усиливать иерархические компоненты в данной системе хозяйственных связей, что может привести к нарастанию транзакционных издержек, которые могут перечеркнуть благие намерения, с чем и связано усиление роли государства в экономике. В этом смысле и следует понимать бескомпромиссное высказывание Л. Мизеса: «Производство может направляться либо рыночными ценами, либо правительственным советом по управлению производством. Третьего решения не существует...» (Людвиг фон Мизес. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М., 1993. С. 113).

ЭКОНОМИКА ТЕНЕВАЯ предполагает занятие определенной деятельностью (чаще всего предпринимательской) втайне от государства, которая приносит очень высокие доходы за счет сокрытия реальной прибыли, уклонения от налогов, обмана, подлога, осуществления противозаконных криминальных операций.

Структура современной теневой экономики.

1. Криминальная экономика, включающая экономическую и общеуголовную преступность.
2. Фиктивная экономика, сопряженная различного рода обманами, мошенничеством.
3. Неформальная экономика — это скрытая от государства форма осуществления предпринимательской деятельности в целях удовлетворения естественных материальных и духовных потребностей общества.
4. Нелегальную вторую экономику составляет несколько незарегистрированных и противозаконных видов деятельности (в том числе и предпринимательской).

По оценкам специалистов размеры теневой экономики в России составляют примерно 30% от внутривалового продукта.

Экономисты выделяют следующие причины существования теневой экономики:

1) нестабильность экономики;
2) противоречивость законодательства;
3) появление новых жизненных стандартов и утрата жизненных ориентиров.

ЭКОНОМИКА ТРАДИЦИОННАЯ — экономика, отличительной чертой которой является приспособление хозяйственной деятельности к условиям сложившихся обычаев, национальных и иных традиций. Все (и производственная техника, и принципы воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен, потребление) и др.) основывается на идеологических воззрениях предков, образе их мышления. В данном типе экономических отношений в управлении ими значительная роль принадлежит религии и культурным ценностям прошлых лет, кроме того, принципы данной экономики ограничивают активный научно-технический прогресс и инновационную систему.

ЭКОНОМИКА УЧАСТИЯ — совокупность характеристик трансформации отношений собственности и преобразовательных процессов в организации труда и управления на производстве. Удельный вес экономики участия в обществе определяется достигнутым уровнем социального партнерства на капиталистическом предприятии, степенью распространенности предприятий, находящихся под контролем работников, а также самоуправляемых предприятий и производственных кооперативов.

Наиболее развита в Японии, Германии, Франции, Испании, США.

Экономика участия бывает трех основных видов.

1. Участие в прибыли, когда трудовой доход распадается на две части: постоянную (заработную плату) и переменную (долю прибыли в виде премий или постоянных отчислений).
2. Участие в собственности — это программа, предполагающая, что наемные ра-

ботники предприятия, фирмы, организации наделяются акциями данной организации.

3. Участие в управлении предприятием представляет собой самую высшую степень участия наемных работников в руководстве фирмой, компанией, в принятии решений.

Периоды расцвета и спада экономики участия, трансформация ее моделей и принципов, колебания удельного веса в экономике зависят от степени преобладания государственных и рыночных рычагов регулирования экономических процессов.

ЭКОНОМИКС (англ. *economics)* — часть науки экономики, предметом изучения, исследования которой являются основы экономических процессов с теоретической точки зрения. Данный термин «экономике» вместо существующего термина «политическая экономия» в экономический оборот ввел британский ученый-экономист А. Маршалл, поскольку новый термин содержал практическую направленность. Объектом исследования не обнаружено в словаре является теория спроса и предложения, установление равновесия и поддержание конкуренции на рынке, поведенческие принципы производителей и потребителей на рынке.

Синонимами данного понятия являются:
1) экономика;
2) экономическая теория.

Предприятия, находящиеся в государственной собственности, действуют, отталкиваясь от директив государства, которое принимает самостоятельно все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении обществом материальных благ и услуг.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА — систематизированный и упорядоченный комплекс отношений социально-экономического и организационного характера между производителями благ (материальных, духовных) и услуг и их потребителями.

В основе выделения экономических систем могут лежать различные критерии:
1) экономическое состояние на определенной ступени развития общества (например экономическое состояние России эпохи Петра I, фашистской Германии);
2) стадии и уровни развития общества в социально-экономическом ключе (например в марксизме использовалась классификация по общественно-экономическим формациям);
3) хозяйственные системы, которые характеризуются направляющими мотивами экономической деятельности, ее структурой и так называемой в немецкой исторической школе субстанцией;
4) организационные типы, которые связаны с различными путями согласования действий экономических субъектов в ордолиберализме;
5) общественно-экономическая система, в основу которой положены две характеристики: форма собственности на экономические ресурсы и способ координации деятельности хозяйствующих субъектов. Данный критерий приобретает все большую актуальность в современной научной и учебной литературе. На его основе экономику классифицируют как традиционную, командную, рыночную и смешанную.

ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ — это такая категория населения, которая предлагает за вознаграждение свою рабочую силу для производственного процесса.

Занятые и безработные — две взаимодополняющие части экономически активного населения.

К занятым относятся лица обоего пола в возрасте шестнадцати лет и старше, а также лица более младшего возраста, которые в рассматриваемый период:
1) выполняют работу по найму за вознаграждение;
2) занимались поиском работы или предпринимали шаги к организации собственного дела;
3) были готовы приступить к работе.

Кроме того, к ним относят обучающихся по распоряжению (направлению) служб занятости лиц, студентов, учащихся, пенсионеров и инвалидов в случае их поиска работы и готовности приступить к ней незамедлительно.

Для определения уровня экономически активного населения территориальной единицы (страны, региона), необходимо провести статистическое обследование граждан в возрасте от шестнадцати до семидесяти двух лет. По данным полученных результатов обследования можно произвести оценку численности безработных, их распределение по обстоятельствам незанятости, их численность в зависимости от метода поиска работы, можно классифицировать и группировать по половозрастной структуре (полу, уровню образования, возрасту, виду предыдущей деятельности).

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ (ЭКОСОС) — главный орган, учрежденный Уставом и координирующий экономическую и социальную работу (деятельность) Организации Объединенных Наций и ее специализированных учреждений, институтов. Экономический и социальный совет представляет собой главный форум, на котором происходят регулярные обсуждения социально-экономических проблем на международном уровне, там же вырабатываются практические рекомендации для государств, являющихся членами ООН. Устав предполагает, что экономический и социальный совет должен по относящимся к его компетенции вопросам обращаться за консультациями в соответствующие неправительственные организации, которые, имея специальный статус консультанта, могут посылать наблюдателей на открытые заседания Совета и его вспомогательных органов и в письменном виде представлять заявления по поводу деятельности данного Совета. Кроме того, по вопросам взаимного интереса можно обращаться за консультациями в секретариат ООН. С течением времени различные неправительственные организации стали рассматриваться ООН как партнеры-консультанты по политическим и программным вопросам и как связывающие ООН с гражданским обществом важнейшие звенья.

ЭКОНОМИЯ ОТ МАСШТАБА ВЫПУСКА (от греч. *oikonomia* — «бережливость при расходовании чего-либо») — один из способов, предпринимаемый в случае необходимости повысить производство и предпринимательскую деятельность. Эффективность производства определяется главным образом объемом выпуска товаров и услуг, масштабом предпринимательства (размером предприятия), наличием всех производственных факторов в необходимых количествах и пропорциях и сроком эксплуатационного периода эффекта экономики на масштабах.

Возможны три варианта экономики на масштабах:
1) возрастающая;
2) постоянная;
3) отрицательная (убывающая).

Возрастающая экономика происходит, когда долгосрочные средние издержки уменьшаются по ширине увеличения выпуска продукции. При этом с ростом размеров фирмы (предприятия) эффект от увеличения выпуска продукции будет возрастать, поскольку долгосрочные средние издержки у крупных фирм (заводов, фабрик, предприятий) ниже, чем у небольших фирм. Постоянная экономика наблюдается в том случае, когда долгосрочные средние издержки не зависят от объема выпуска продукции. Отрицательная экономика, или убывающая отдача от масштабов, имеет место, когда долгосрочные средние издержки растут по ширине увеличения выпуска.

Экономика на масштабах, или возрастающий эффект масштаба, возникает в том случае, если выпуск продукции увеличивается более чем в два раза при удвоении качества всех используемых факторов производства, т. е. рост выпуска продукции должен превышать рост затрат всех факторов производства. Наоборот, если удвоение затрат всех факторов производства сопровождается увеличением выпуска продукции менее чем в два раза, то имеет место отрицательная экономия на масштабах, или падение отдачи от масштаба.

ЭКС-ДИВИДЕНДНЫЙ СРОК — период времени, на протяжении которого осуществляется реализация акций как экс-дивидендных. Иными словами, при сделке купли-продажи за продавцом сохраняется право на дивиденды, а покупатель пока его еще не получил. Как правило, начало экс-дивидендного срока отмечается за четыре рабочих дня до наступления дивидендной переписи.

До наступления экс-дивидендного срока все покупатели акций одного типа после трансакции имеют равные права на получение дивиденда. Если сделка осуществилась в течение экс-дивидендного срока, это значит, что дивиденд по данной ценной бумаге выплачивается ее предыдущему владельцу. По этой причине с началом экс-дивидендного срока наблюдается падение цены на данную акцию на рынке ценных бумаг.

ЭКСИМБАНК «EXIMBANK» АО — основан 29.04.1994 г. Указом Президента Рее-

публики Молдова на базе Операционного управления по операциям с валютой Национального банка Молдовы (бывшего Кишиневского отделения Внешэкономбанка СССР), один из лидеров на рынке финансовых услуг среди коммерческих банков Молдовы. Банк категории В (в соответствии с лицензией Национального банка Молдовы) предоставляет множество банковских услуг, среди которых имеются все услуги, характерные для банков: расчетно-кассовое обслуживание, открытие депозитов, предоставление банковских кредитов и гарантий, осуществление операций в иностранной валюте, в том числе переводы денежных средств в рамках международной системы платежей «Western Union». Кроме того, банк состоит в членстве международных платежных систем «MasterCard International» и «VISA International», это значит, что банк вправе эмитировать и обслуживать кредитные и дебетовые карточки в рамках этих систем. Также банк участвует в международной системе SWIFT, он является дилером на первичном рынке государственных ценных бумаг, имеет брокерскую контору, аккредитованную на фондовой бирже Республики Молдовы, а также в рамках Международного фонда сельскохозяйственного развития при ООН (IFAD) кредитует сельскохозяйственные малые предприятия.

ЭКСПЕДИТОР — физическое или юридическое лицо, которое официально представляет перевозчика (является его агентом), действует в соответствии с договором поручения и осуществляет транспортно-экспедиторское обслуживание, при этом непосредственно в перевозочном процессе не участвует. Экспедиторы практически незаменимы при оформлении несоответствующих нормам транзита отправок мелкими партиями, а также при их консолидации. Кроме того, роль экспедиторов заключается в их участии в оформлении перевозочных документов, претензионно-исковой работе и пр.

ЭКСПЕРТИЗА (от лат. *expertus* — «сведущий, опытный») — это исследование и анализ, проводимые опытными специалистами по определенным вопросам, для решения которых необходимы специальные знания и навыки в области науки, техники, экономики, искусства или остальных отраслей знаний.

В зависимости от предмета и назначения экспертизы определяют место ее проведения: это могут быть различные государственные органы, ведомственные учреждения и негосударственные организации. Вопросы, предоставленные экспертам для решения, разнообразны. Их постановка зависит от потребностей практики органов государственной власти, коммерческих и некоммерческих организаций, должностных лиц и интересов простых граждан.

Экспертиза представляет собой анализ, исследование определенного объекта экспертизы для достижения прикладного, а не научного знания. Характерная черта экспертизы — использование особых, специализированных методик, определяемых в соответствии с требованиями проверяемости. По этой причине такое исследование осуществляется согласно определенному регламенту, порядку проведения, в зависимости от специфики объекта экспертного исследования и сферы применения специальных знаний.

ЭКСПЕРТИЗА ВРАЧЕБНО-СТРАХОВАЯ — это:

1) предварительное медицинское освидетельствование лиц, которые намерены заключить договор личного страхования. Целью данного освидетельствования является выявление у граждан хронических и сопутствующих заболеваний, которые способны принести повышенный риск или которые сопряжены с достоверным прогнозом летального исхода. Осуществление врачебно-страховой экспертизы необходимо при наличии и учете данных из копий и выписок из медицинской документации (медицинской книжки, справок и пр.) потенциального страхователя;
2) медицинское освидетельствование страхователей, проводимое в случае травмы, долговременного расстройства здоровья, перенесенных заболеваний, осуществляется для определения и выявления причинно-следственной связи со страховым случаем, застрахованным в договоре гражданского страхования. Проводить экспертизу вправе врачебно-экспертная комиссия или доверенные врачи страховщика. Результаты, полученные в итоге медицинского освидетельствования, регистрируются соответствующим актом врачебно-страховой экспертизы, в нем же присутствуют рекомендации в адрес страховщика по поводу принятия окончательного решения.

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА — оценка компетентного в своей сфере знаний специалиста, приглашаемого для исследования и разрешения вопроса, требующего специальных знаний.

Основными методами экспертных оценок являются экспертный опрос и анкетирование.

Особенности экспертного опроса:

1) особое построение самих вопросов и анкеты;
2) участники экспертных опросов всегда полностью осведомлены о целях, задачах проведения опроса;

При проведении экспертных опросов используются следующие приемы:

1) метод парных сравнений: эксперту в определенной последовательности предлагаются альтернативные варианты решения какой-либо проблемы, в итоге получается список возможных вариантов решения проблемы;
2) метод множественных сравнений: предлагаются не два, а несколько вариантов (четыре — пять), из которых эксперт выбирает один, наиболее оптимальный;
3) метод ранжирования альтернатив: предлагается множество вариантов, эксперт должен их проранжировать по степени их предпочтительности.

ЭКСПИРАЦИЯ (от англ. *expiration date)* — имеет два экономических понятия:

1) истечение срока действия электронной кредитной карты;
2) истечение срока действия опциона.

ЭКСПЛЕРЕНТ — предприятие, которое является новатором на данном рынке и выходит на него со знанием о своем высоком риске, который, однако, компенсируется получением потенциальной прибыли от реализации новых товаров и технологий в зависимости от одаренности работающих в фирме интеллектуалов, необычных, плодотворных идей и необходимости общества в данной новинке. Его роль в развитии научно-технического прогресса (НТП) значительна и велика.

ЭКСПЛУАТАЦИЯ (от фр. *exploitation* — «использование, извлечение выгоды») — это:

1) разработка и использование природных богатств (месторождений природных ископаемых, континентального шлейфа);
2) использование средств труда (оборудования, машин, заводов, транспорта);
3) как социальное явление заключается в присвоении результатов чужого труда собственниками средств производства посредством принуждения: внеэкономического (в докапиталистических социально-экономических системах) и экономического (в капиталистической системе). Эксплуатация может существовать в условиях не только частной собственности, но и других форм собственности (коллективной, государственной).

Социально-экономические условия эксплуатации человека человеком возникли в период разложения первобытно-общинного строя, появления и развития частной (неотрудовой) собственности и раскола общества на антагонистические классы.

В современных условиях механизм эксплуатации претерпел изменения и существенно модифицировался. Здесь следует отметить социальные правительственные программы, становление минимального размера заработной платы в соответствии с законом за свой рабочий день.

В современных условиях для общества характерен особый вид эксплуатации: эксплуатация иностранной рабочей силы. Причиной такому положению является отсутствие защиты государством иностранных лиц, поскольку они не являются гражданами данной страны-эксплуататора, а также тот факт, что большинство иностранных лиц находятся в стране нелегально, чем способствуют усиленной их эксплуатации.

ЭКСПОНЕНТА (от лат. *exponens,* — «выставляющий напоказ, показывающий») — элементарная трансцендентная (аналитическая) функция в экономике, применение которой имеет место в экономико-математических исследованиях. Экспоненту можно записать в виде: $y = e^{a}$

где: $e = Lim(I + l/n)n = 2,7I828l8...$ — основание натуральных логарифмов;

a — показатель экспоненты, зависящий от природы объекта исследования. При изучении различных форм движения материи величина *a* может отражать некоторый харак-

терный период развития явления (например темп прироста экономической системы).

Свойства экспоненты:

1) при $a = 0$ $y = 1$;
2) при $a > 0$ y монотонно возрастает;
3) при $a < 0$ y монотонно убывает;
4) при* = 0y = /;
5) является частным случаем показательной функции $y = e'' = If$ при Ь = $e°$.

Последнее свойство используется в экономико-математических исследованиях в связи с непрерывным характером производства, дискретным режимом учета и отчетности, т. е.

$$y_t = e''' = (l+ г)',$$

где i — темп прироста показателя y_t;
t — время, выраженное, например, в годах.

ЭКСПОРТ — производство товаров с целью их перевоза за территориальные пределы российской таможни с условием, что обратно эти товары на национальный рынок не возвратятся. Для осуществления производства экспортного товара экспортеру необходимо представить таможенные документы, удостоверяющие внесение им таможенных платежей, иногда возникает необходимость в предоставлении лицензии на вывоз товара.

Экономическая эффективность экспорта заключается главным образом в факте минимальных во всем мире производственных издержек для выпуска данной продукции.

Показатели, характеризующие степень включенности страны во внешнеэкономические связи:

1) экспортная квота; представляет собой отношение стоимости экспортного товара к стоимости ВВП за данный финансовый год. В зависимости от объема душевого экспорта (на душу населения) конкретной страны определяется степень открытости ее экономики;
2) экспортный потенциал: объем определенной продукции, при реализации которой на мировом рынке страна не понесет убытков и не причинит ущерба собственной экономике (за вычетом потребностей внутри страны).

ЭКСПОРТ КАПИТАЛА — передвижение капитала (предпринимательского и ссудного) из данной страны в другие или на рынки иностранных государств.

Предпринимательский капитал разделяется на прямые и портфельные инвестиции, а ссудный капитал представляет собой займы, кредиты, по которым в страну начисляется ссудный процент. При экспорте предпринимательского капитала и создании в других странах производственных и дочерних филиалов перед концернами высокоразвитых стран встает возможность усиленного экспорта своих товаров, достаточно легкого прохождения таможенных барьеров, применения дешевых трудовых ресурсов, использования емких зарубежных рынков.

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЕ БАНКИ — банковские учреждения на государственной или полугосударственной основе, которые выполняют функции предоставления кредитов для экспорта в долгосрочной перспективе, рефинансирования кредитов частных банков и предоставления им гарантий на страховые кредиты. Государство путем функционирования таких банков стимулирует преимущественно вывоз товаров, особенно это характерно для экономики США: таким образом Экспортно-импортный банк (ЭИБ) США предоставляет кредиты порядка 6% американского экспорта оборудования и средств отраслей промышленности и транспорта. Однако вообще администрация США ставит ограничения на масштабы кредитования экспортерами, но все же рассматривает кредиты ЭИБ как главное оружие в кредитном соперничестве, сроки предоставления которых достигают порядка 15—20 лет. Значительная часть кредитов предоставляется коммерческими и государственными банками, которые функционируют в тесном в сотрудничестве. Государство в отдельных видах финансовых сделок значительную долю риска принимает на себя, чем и способствует привлечению частного капитала в такие сферы кредитования, которые принято рассматривать как малоприбыльные или чреватые высоким риском по причинам низкой прибыльности, длительных сроков погашения или низкого кредитного статуса (имиджа) заемщика. Таким образом, экспортно-импортные банки являются одним из главнейших инструментов поощрения экспорта, поскольку они субсидируют экспорт не без использования средств государственного бюджета.

ЭКСЦЕДЕНТ — порядок перестрахования, который предусматривает передачу в перестрахование части застрахованных рисков страховой организации. Как правило, сумма эксцедента представляет собой умноженную в определенное число раз сумму собственного удержания передающей компании. В случае недостаточности эксцедента для полного перестрахования риска сверх удержания передающей компании имеет место следующий (второй, третий и т. д.) эксцедент до того момента, пока перестраховываемый риск не будет полностью перестрахован. Существует несколько разновидностей эксцедентов:

1) эксцедент риска — условие договора, в котором говорится о перестраховании убытка по определенной рисковой категории;
2) эксцедент суммы предполагает такое перестрахование, при котором возмещение перестраховки выплачивается только в определенном случае: когда эта сумма превышает установленный лимит, при этом эксцедент суммы показывает только это превышение (в отличие от безусловной франшизы);
3) эксцедент убытка — определенная часть суммы страхования, которая переходит границы определенного лимита в пределах одной категории риска.

ЭКСЦЕДЕНТ УБЫТОЧНОСТИ — перестраховочный договор, эксцедент убыточности или договор *(Excess Loss Ratio Treaty or Stop of Loss Treaty)*. Согласно условиям договора эксцедента убыточности страховая компания предоставляет защиту общих результатов прохождения дела по конкретному виду страхования только в том случае, когда наблюдается превышение убыточности своего обусловленного в договоре размера или процента. Цель такого договора заключается в обеспечении защиты страховой компании от возможных дополнительных или чрезвычайных потерь, а не в возможности получения ею прибыли, в подтверждение этого имеется факт: размер убыточности, при превышении которой действует договор, должен определяться так, чтобы у передающей компании не было возможности извлечь для себя хоть какую-нибудь финансовую выгоду от своей ответственности. Пределы ответственности перестраховщиков согласно условиям договора эксцедента убыточности определяются в абсолютной сумме или в рамках некоторого процента убыточности, например от 100 до 105% убыточности за один год.

ЭКЮ — европейская коллективная валютная (счетная) единица, созданием которой занимались страны Европы. Десять европейских стран оценивают ее на основе своих валют, они для обеспечения экю депонировали 2800 т золота(только в записях)и американские доллары. Постепенно вместо статуса единицы экю получает статус реальных денежных средств, которые, как известно, являются инструментом урегулирования международных расчетов.

Коллективные валютные единицы получили распространение в результате кризиса мировой валютной системы, приведшего к замене золота в качестве мировых денег различными суррогатами. Необходимость введения таких валютных единиц определяется тем, что их применяют в целях сопоставления курсов национальных валют как счетные деньги. Национальные валюты отличаются от коллективных тем, что последние эмитируются не в виде бумажных банкнот или металлических монет, а только записываются на счетах деньгами (book money). Курс таких денег определяют те страны-учредительницы, которые не имеют конечного кредитора. С конца 1970-х гг. стала проявляться четкая тенденция, в которой страны стремились превращать коллективные валюты в мировые деньги с тем, чтобы с помощью последних можно было обслуживать международные счета.

Экю была признана полноправной евровалютой, которая вправе принимать участие на международном частном рынке ссудных капиталов.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ — показатель степени реакции одной величины, возникающей вслед за изменением другой величины. Самым частым примером эластичности является показатель изменения объема спроса сразу после изменения рыночных цен. Кривые спроса и предложения будут менять свою форму в зависимости от того, насколько сильна (или слаба) такая реакция.

Эластичность спроса по ценам характеризует коэффициент соответствующего спроса:

$$E^P_L = \frac{G}{Q} \cdot \frac{AP}{P},$$

где E^P_L — эластичность спроса,
P — цена товара,

Q — количество товара,
AP — изменение цены,
AQ — изменение количества товара

Влияние дохода на спрос определяют коэффициентом эластичности спроса по доходу:

$$E_I^I = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I}.$$

Перекрестная эластичность спроса:

$$E_{x,y} = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} : \frac{\Delta P_y}{}.$$

Понятие эластичности также можно использовать для определения реакции предложения товара на изменение цены на данный товар:

$$E_S^{P} = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}.$$

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — относительный показатель изменения величины рыночного предложения в соответствии с изменением цены на товары, сложившейся в результате конкуренции. Коэффициент эластичности предложения (EPS) — это отношение динамики предложения к изменению цены, которое послужило причиной изменения первого:

$$E_S^r = \frac{AQ}{Q} : \frac{AP}{PP}$$

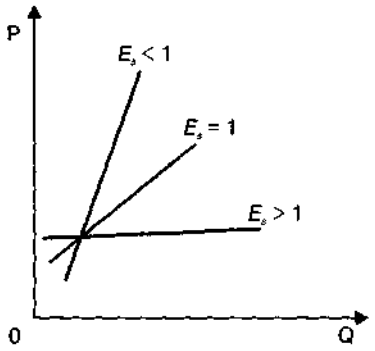


Рис. 110. Линии предложения с разной эластичностью

На рис. 130 показаны три линии предложения с разной эластичностью. Эластичность предложения товара не является независимым показателем, поскольку на нее оказывают огромное влияние такие факторы, как различие индивидуальных затрат на разных предприятиях, уровень использования производственных мощностей, наличие свободных трудовых ресурсов, скорость перелива капитала из отрасли в отрасль, а также множество других причин.

Кроме того, важную роль для характеристики эластичности предложения играет временной фактор, это подтверждается тем, что после изменения уровня цен проходит определенный срок (как правило, краткосрочный), прежде чем предложение полностью к нему адаптируется.

Например, можно рассмотреть ситуацию, когда увеличивается спрос на какой-либо товар. Это сразу отразится на изменении цены на данный товар, а предложение сразу измениться не может. Изменение цены в данном случае иллюстрируется на рис. 111 а. Кривая предложения 5, — вертикальная линия с нулевой эластичностью, и сдвиг кривой спроса в положение D_2 увеличивает цену равновесия до /",.

Если устанавливается недолговременное краткосрочное равновесие (рис. 111 б), то количество функционирующих на данном рынке предприятий пока не изменится. Но стоит только увеличиться предложению, и кривая предложения S_2 становится чуть наклонной, поскольку большая часть предпринимателей смогут интенсивнее применять и загружать имеющиеся в наличии производственные мощности. Объем предложения поднимется до Q_3, а равновесная цена P, немного опустится.

При длительном равновесии (рис. Шв) наблюдается полное приспособление предложения к изменяющемуся спросу. Благодаря высоким ценам появляется возможность создания и привлечения к производству новых мощностей, а отрасль пополняется вновь прибывшими предпринимателями, что способствует росту объема предложения до величины Q_4 и еще большему росту равновесной цены.

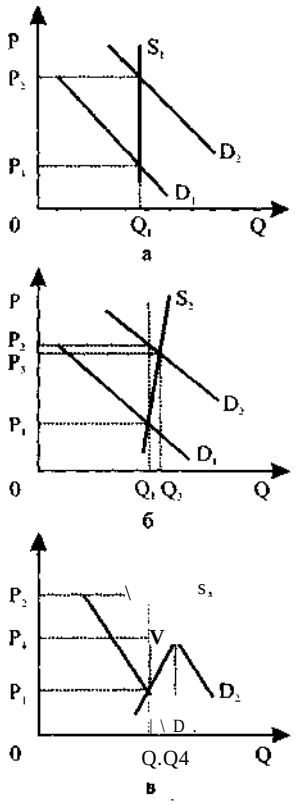


Рис. 111. Согласование спроса и предложения с учетом фактора времени

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА — уровень изменения величины спроса, причиной которого служит ценовое изменение.

Разновидности эластичности спроса:
1) эластичность спроса по цене;
2) эластичность спроса по доходу;
3) эластичность спроса перекрестная.

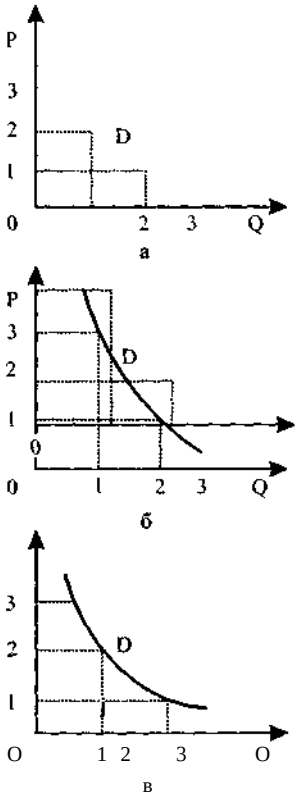


Рис. 112. Графики цены и выручки
P — цена; Q — количество проданного товара

Различные товары в разной степени реагируют своими спросом и предложением в ответ на изменение цен. В общем виде выручка продавца всегда равняется произведению P (цены товара) на Q (объем продаж). На рис. II 2а представлен случай, когда падение цены в два раза вызвало рост спроса в той же пропорции, что совсем не сказалось на общей выручке. А сокращение общей выручки вслед за снижением цены в три раза и увеличением закупок в два раза отражено на рис. 1126. Если же спрос увеличивается немного больше, чем падает цена, то наблюдается увеличение выручки продавца, что показано на рис. 112в.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПЕРЕКРЕСТНАЯ — отношение изменения спроса (и его величины) на определенный товар к изменению спроса (или его величины) на взаимозаменяемые и взаимодополняемые товары (субституты и комплементы):

$$E_{yx} = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} : \frac{\Delta P_y}{P_y}.$$

В случае положительного значения коэффициента перекрестной эластичности спроса имеет место взаимозаменяемость исследуе-

мых продуктов (товаров). И с ростом значения коэффициента такой эластичности усиливается степень взаимозаменяемости товаров. Самый яркий и часто применяемый пример — сливочное масло и маргарин. Если же значение коэффициента перекрестной эластичности отрицательно (меньше нуля), то это говорит о взаимодополняемости товаров, входящих в один комплект (речь идет о комплементарных товарах).

Если значение коэффициента перекрестной эластичности очень мало (максимально приближено к нулю), то о взаимодополняемости и взаимозаменяемости речи быть не может: два товара совершенно независимы друг от друга.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ — отношение изменения величины спроса к изменению величины дохода.

Влияние дохода на спрос определяют коэффициентом эластичности:

$$\frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{\Delta I}{I}$$

где £/ — коэффициент эластичности спроса по доходу;

/ — доход покупателей.

Для большинства товаров прямая зависимость между доходами и спросом увеличивается, т. е. с ростом доходов спрос увеличивается. Однако в некоторых случаях зависимость может быть обратной, что касается товаров низкого качества с низкими потребительскими свойствами, которые потребляются наиболее бедными слоями населения. С ростом доходов также обычно падает спрос на такие продукты питания, как хлеб и картофель, поскольку потребители получают возможность включать в свой рацион больше мяса, овощей и фруктов.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ — характеристика степени изменения величины спроса в ответ на изменение цены: как изменяется рост спроса на товар при снижении цены на него или, наоборот, как влияет повышение цены на снижение потребительского спроса. Коэффициент эластичности спроса по цене E^{1}, представлен как отношение динамики спроса к динамике цены, которая вызвала это изменение спроса на данный товар:

$$E_d^p = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}}.$$

Коэффициент эластичности является процентным показателем изменения величины спроса на потребительский товар в ответ на однопроцентное изменение цены на него. Если при снижении цены точно в той же величине растет спрос, что обеспечивает неизменность общей выручки, то речь идет о единичной эластичности спроса (E_d = /). Если снижение цены вызывает меньший рост спроса, спрос неэластичен (£, < /). Когда снижение цены вызывает больший рост спроса, говорят об эластичном спросе ($E_d > 1$).

ЭЛИТА (от фр. *elite* — «лучшее, отборное»).

Проблематика элиты сформировалась уже в античное время. Позднее, в Средних веках, Н. Макиавелли было теоретически доказана нужда и полезность мудрых обособленных советников (элиты) при государственном дворе.

В классическом виде теория элит сформировалась в начале XX в. Одним из родоначальников этих теорий был В. Парето. По его мнению, общество неизбежно делится на элиту ввиду разных способностей людей. Для анализа элит он применил методы статистики, с их помощью он предложил определять индекс человека как сумму параметров, в число которых входят образование, социальное положение, талант, интеллектуальные способности, авторитет, материальное состояние и др. По его мнению, пользуясь этой методикой, можно заведомо вычислить, будет ли человек относиться к элите.

В любом обществе элита неоднородна, в нее входят экономическая, финансовая, военная, торговая, административная, культурная, криминальная, спортивная элиты.

На сегодняшний день общепринятым является то, что необходимо не бороться с элитами, а решать проблему формирования эффективной и полезной для общества элиты.

ЭМБАРГО (от исп. *embargo* — «наложение ареста, запрещение») — это:

1) в международном праве первоначально означало установление государственной властью запрета на выход из морских портов страны судов других стран или своих собственных и на заход иностранных судов в морские порты страны либо их принудительное задержание в территориальных водах как акт реторсий или репрессалий (ответных мер на неправомерные действия другого государства);
2) установленный государственными органами власти запрет на экспорт или импорт валютных ценностей или товаров для определенных стран;
3) согласно Уставу ООН, эмбарго представляет собой одну из репрессивных мер, применяемых к государству, которое своими действиями представляет угрозу международной безопасности.

ЭМБЛЕМА (от греч. *emblema* — «вставка, выпуклое украшение») — это пояснение определенного понятия с помощью условных знаков, изображений. Например, всем известно, что голубь символизирует мир и является эмблемой движения сторонников мира. Иногда эмблема представляется как изображение определенного символа вместе с указанием краткого девиза и подробного текста. Специальные сборники эмблем различных богословских, политических и этико-бытовых понятий были очень популярны ми во второй половине XVI—XVIII вв. Их влияние на литературу, изобразительное и декоративно-прикладное искусство эпохи маньеризма и барокко весьма значительно.

ЭМИССИЯ (от лат. *emissio* — «выпуск») — выпуск в обращение денежных средств и ценных бумаг. Эмиссия денежных средств регулируется законодательством и осуществляется государством, которое распределяет эту функцию между центральным банком и казначейством. Центральный банк выпускает кредитные деньги — банковские билеты (банкноты). Казначейство выпускает казначейские билеты и разменные монеты.

Для различных стран характерны свойственные только им эмиссионные системы, в которых устанавливаются правила и размеры (объемы) эмиссии государственных банкнот, принципы и формы обеспечения выпуска банкнот.

Эмиссионная система России функционирует с 1897 г. Согласно законодательным актам по данному вопросу Росбанк имеет право выпускать:

1) не покрытые золотом кредитные билеты на сумму до 300 млн руб.;
2) кредитные билеты, выпущенные сверх этих сумм, подлежали обязательному 100%-ному обеспечению золотом.

В начале XX в. золотое обеспечение банковской эмиссии утратило прежнее значение, и на первый план вышла проблема обеспечения эластичности денежного обращения в связи с острыми кризисами денежно-весельного обеспечения эмиссии.

Первая мировая война вызвала огромное увеличение выпуска не обеспеченных золотом бумажных денежных средств.

Главным средством обеспечения банковской эмиссии стали государственные ценные бумаги, т. е. одни бумаги обеспечивались другими бумагами. Такое бумажное обеспечение эмиссии открыло широкую дорогу инфляции.

Эмиссию ценных бумаг (акций, облигаций) осуществляют частные и государственные акционерные компании в промышленности, торговле, сельском хозяйстве, в сфере услуг, кредита и финансов, а также государство.

ЭМИССИЯ АКЦИЙ БОНУСНАЯ — выпуск новых акций с целью их последующего безвозмездного распределения между акционерами в соответствии с имеющимися пропорциями (так называемая капитализация прибыли или резервов). При получении акционерами бесплатных новых акций не происходит увеличения их благосостояния. Например, если пропорции бонусной эмиссии 1 : 3, то это значит, что к каждым трем имеющимся акциям акционер получает новую, что способствует снижению стоимости акций на 25%, а это необходимо для удовлетворения акционеров, поскольку они стремятся иметь дешевые акции. Также это увеличивает надежды акционеров на постепенный рост цены акций до их первоначального уровня, так как это вызовет увеличение благосостояния на 25%.

ЭМИССИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ — выпуск в обращение ценных бумаг.

Процесс эмиссии ценных бумаг включает следующие этапы:

1) принятие общим собранием акционерного общества решения о размещении ценных бумаг;

2) принятие эмитентом (утверждение советом директоров) решения о выпуске ценных бумаг;
3) подготовку проспекта эмиссии ценных бумаг;
4) регистрацию выпуска и проспекта эмиссии (осуществляется Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг — ФКЦБ);
5) раскрытие информации, содержащейся в проспекте эмиссии, т. е. публикацию в средствах массовой информации;
6) изготовление сертификатов ценных бумаг;
7) размещение эмиссионных ценных бумаг;
8) регистрацию отчета об итогах выпуска ценных бумаг;
9) раскрытие информации, содержащейся в отчете-сообщении, в средствах массовой информации;
Ю)регистрацию изменений в уставе.

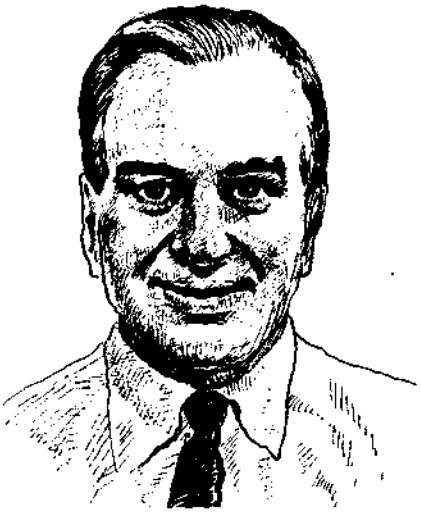
Проспект эмиссии ценных бумаг содержит три раздела:
1) данные об эмитенте;
2) данные о финансовом состоянии эмитента;
3) сведения о предстоящем выпуске ценных бумаг.

ЭМИТЕНТ — государственный орган, предприятие, банк, акционерное общество, которые в соответствии с законом имеют право на выпуск в обращение денежных средств, ценных бумаг, чеков, кредитных карт, платежно-расчетных документов.

ЭМИТЕНТ КАРТОЧКИ — кредитная организация (в том числе банки, финансовые организации, крупные магазины и пр.), осуществляющая эмиссию карт как платежных средств. Эмитент предоставляет гарантию на выполнение финансовых обязательств, имеющих отношение к применению эмитированной пластиковой карты. Значительную часть пластиковых карт эмитируют банки. Эмитент ведет банковские счета держателей (а не владельцев, поскольку они имеют право только на пользование) карточек, осуществляет авторизацию и гарантирует свою ответственность по обязательствам перед другими банками — членами платежной системы. Карточка в течение всего срока действия считается собственностью банка-эмитента. В рамках платежной системы держатели карт могут оплачивать с помощью карточек покупки товаров и услуг, суммы которых банк-эмитент списывает со счета своего клиента. Кроме того, банк-эмитент может предоставлять держателю карточки выписку с карт-счета по всем произведенным операциям за отчетный период, а также с указанием сумм и сроков погашения задолженности перед банком (если таковая имеется).

ЭРРОУ КЕННЕТ (1921) — американский экономист родом из Нью-Йорка. Получил высшее образование в Колумбийском университете, изучал современную экономику.

В первой своей научной работе К. Эрроу «Социальный выбор и индивидуальные ценности» (1951 г.) выдвинул некоторые условия, в рамках которых решения группы могут рационально или демографически выводиться из предпочтений каждого индивида. Однако в экономике сложно выявить истинные



Эрроу Кеннет

предпочтения даже при условии наличия точной информации о выборе покупателей, поскольку их предпочтения изменяют уровень доходов и цен. Но К. Эрроу предлагает свою демократическую «функцию благосостояния», которой необходимы некоторые социальные условия (например отсутствие диктатуры, независимость выбора и пр.). Автор заметил постоянное противоречие между этими социальными условиями, что делает невозможным одновременное соответствие ни одной социальной схемы благосостояния этим требованиям. В начале 1950-х гг. К. Эрроу стал разрабатывать множество направлений экономической теории. Например, в его труде «Расширение базовых теорем классической экономики благосостояния» (1951 г.), базирующемся на теории итальянца В. Парето, описывались условия для равновесия на конкурентном рынке. Он считал, что оптимальное влияние на экономику — это применение только налогов, трансфертов и прочее, но не более того, чтобы не ограничивать свободы действия экономических субъектов.

К. Эрроу использовал в своих исследованиях сложный аппарат математики, что затрудняет их восприятие даже специалистами, например, С. Кузнец, В. Леонтьев, Г. Мюрдаль прямо заявили о чрезмерной сложности анализа не только Эрроу, но и многих других теоретиков — экономистов послевоенного периода.

ЭТАП ЗРЕЛОСТИ — одна из стадий жизненного цикла товара, на которой наблюдается увеличение количества реализованных товаров, а прибыль сравнивается с производственными издержками, т. е. товар самоокупаем.

ЭТАП УПАДКА — это такая стадия жизненного цикла товара, в период которой характерно снижение объема спроса как такового (вероятно даже снижение до нуля), причиной которого может послужить множество факторов: длительная неблагоприятная обстановка (демографическая и экономическая), устаревание товара как продукта и спад его потребления.

Если технология способна дать серию усовершенствованных изделий, фирма будет ориентироваться на разработку товаров на базе дальнейшего улучшения и доработки этой технологии. Здесь важно определить появление первых признаков технологического устаревания товара, падения его конкурентоспособности, чтобы вовремя прекратить выпуск технически устаревших изделий или, наоборот, предложить усовершенствованные и модернизированные изделия.

ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА — жизненный цикл товара, который представлен в виде графика (рис. 113).

I стадия — стадия внедрения, товар еще убыточен. Главные направления деятельности: повышение качества товара, снижение себестоимости, реклама.

II стадия (роста) характеризуется увеличением объема продаж.

III стадия (зрелости) — количество проданных товаров значительно. Прибыль равна издержкам.

IV стадия (насыщения) — когда прибыль и объем продаж стабилизируются.

V стадия (спада). Здесь все зависит от квалификации работников и финансовых возможностей организации.

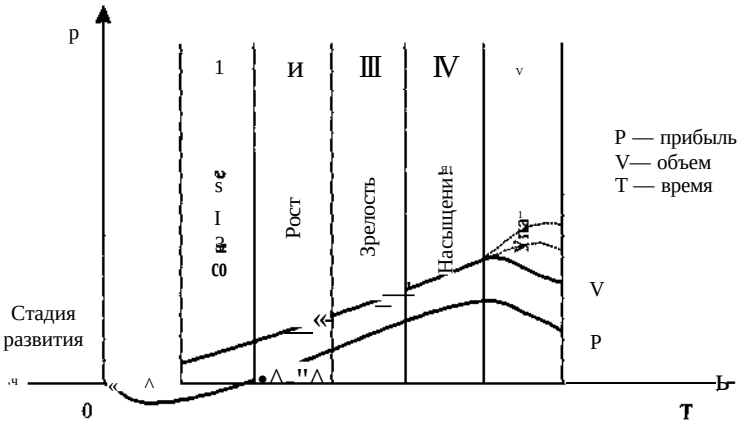


Рис. ИЗ. Этапы жизненного цикла товара

На стадии насыщения может быть сделана ориентация на новую сферу применения товара, новая реклама, новая упаковка, новые каналы, приемы сбыта товара.

ЭТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА предполагает соблюдение обязательных элементов кодекса чести предпринимателей — профессиональной чести и достоинства. Особенность современной этики предпринимателя заключается в том, что понятие деловой морали дискредитируется общим кризисным состоянием общества. Профессиональная честь и достоинство — это показатели моральной ценности человека, которые, как правило, выступают мерой профессионализма в любой области. Порядочность, честность, принципиальность всегда были главными нравственными качествами, служащими основой для оценки любой личности. В случае отсутствия у менеджера, руководителя достаточно высоких нравственных качества очевидна скудность его других деловых качеств (как правило, объективности, организаторского профессионализма, дисциплинированности).

Знание делового этикета — основа предпринимательского успеха.

Правила этикета соединяют морально-этическую (выражение нравственности) и эстетическую (изящество поведенческих форм) стороны своих форм облачения. Воспитанный предприниматель должен обладать всеми правилами этикета, прежде всего уважением к личности.

ЭТИКЕТ — это установленный порядок поведения людей. Формирование этикета тесно связано с нравами (моральными нормами права) и обычаями (традициями, общественным мнением) общества. Современный этикет выступает как система норм поведения, при помощи которой человек обучается считаться с достоинством других людей и, следовательно, защищать собственное достоинство, создавать условия для преодоления конфликтов и достижения намеченных целей. Несоблюдение требований этикета в повседневной жизни, сознательное и бессознательное унижение другого человека приводят не только к нравственному конфликту, но и к сильному психологическому дискомфорту.

В ходе исторического развития общества изменялись смысл и значение этикета. В XVI в. Ф. Бекон (1561—1626) отметил значение этикета как богатства, которым необходимо пользоваться как средством эквивалентного обмена. Несколько позднее в обществе с отношениями рынка этикет получил статус средства обмена, применяемого, помимо отношений подчинения, в контактах и соглашениях между равными по положению людьми.

ЭФФЕКТ ВОЗДУШНОГО ШАРА — термин, характеризующий последовательную эмиссию облигаций, по которым в начале действия должны погашаться меньшие доли основной суммы долга, а в последующие годы срока действия, наоборот, погашаются значительные доли основной суммы долга.

ЭФФЕКТ ИМПОРТНЫХ ЗАКУПОК — связан с тем, что на объемы импорта и экспорта влияют ценовые соотношения данной страны и иностранного государства. При прочих равных условиях при общем росте цен на товары на внутреннем рынке данной страны экспорт будет сокращаться, а импорт — увеличиваться. И наоборот, при уменьшении уровня цен внутри определенной страны наблюдается эффект сокращения импорта и увеличения экспорта, что ведет к росту доли чистого экспорта X_n в совокупном спросе. Движение от одной точки до другой вдоль кривой *AD* характеризует изменение совокупного спроса в ответ на изменение общего уровня цен. Кроме того, кривая *AD* находится под влиянием неценовых факторов (государственных и семейных расходов, благосостояния потребителей, их ожиданий, ставок процентов, субсидий, кредитов инвесторам, колебаний курсов валют и пр.), при изменении которых на графике наблюдается сдвиг кривой *AD*. Например, увеличение денежного предложения и рост платежеспособного спроса граждан на графике в экономике отразятся как сдвиг вправо кривой *AD* (рис. 114).

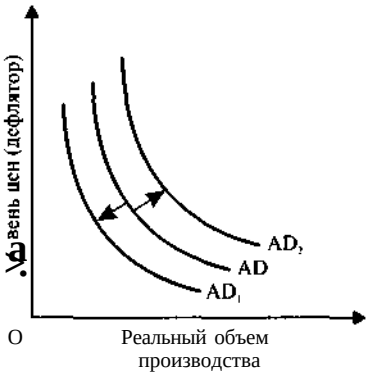


Рис. 114. Сдвиг кривой AD вправо в зависимости от увеличения предложения денег и соответствующего роста платежеспособного спроса в экономике

При повышении налоговых сборов и уменьшении спроса кривая AD сместится влево. А вправо кривая сместится в случае роста и расходов государства, и инфляционных ожиданий у населения.

ЭФФЕКТ ОТ МАСШТАБА — изменение размера фирмы, обусловленное изменением объема выпускаемой продукции.

Положительным эффектом от расширения масштаба производства является весомое уменьшение средних производственных издержек фирмы по степени роста выпуска продукции. Эта экономия производственных расходов в расчете на единицу продукции достигается за счет:

1) относительного сокращения условно-постоянных издержек фирмы (управления, аренды и т. д.), которые не изменяются при увеличении или уменьшении объема выпускаемой продукции;
2) преимуществ более крупных и совершенных технических средств;
3) специализации труда и производства, повышающей производительность труда.

Неизменный эффект от масштаба имеет место в том случае, если долгосрочные средние издержки фирмы не зависят от изменения объема выпускаемой продукции.

Отрицательный эффект от масштаба производства образуется, когда долговременные средние издержки растут быстрее объема выпуска продукции.

ЭФФЕКТ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ — результат, который означает, что кривая совокупного спроса определяется и изменяется в зависимости от изменяющегося уровня цен на ставку процента (а значит, и на потребительские расходы и инвестиции). То есть при неизменном количестве денежной массы в обращении с ростом уровня цен растет и процентная ставка, что ведет к сокращению инвестиций и расходов потребителей. Возросший уровень цен поднимает спрос на деньги, что взвинчивает цену, взимаемую за пользование денег в предпринимательской и иной деятельности. Данная цена и является процентной ставкой. При высоких процентных ставках фирмы (предприятия) и домашние хозяйства быстро реагируют (сокращают расходы) на изменение ставки процента. Таким образом, при повышенном уровне цен, что взвинчивает спрос на деньги и повышает процентную ставку, наблюдается уменьшение спроса на реальный объем национального продукта.

ЭФФЕКТ РЕАЛЬНОГО БОГАТСТВА (реальных кассовых остатков; эффект Пигу) — результат снижения реальной покупательной способности накоплений (при условии, что все финансовые активы — облигации, срочные счета — были куплены по фиксированной цене) при повышении ценового уровня. Это ведет к сокращению расходов населения, а значит, к усилению его бедности. И наоборот, если цены снижаются, то реальная стоимость накоплений увеличится вместе с расходами населения.

ЭФФЕКТ СНОБИЗМА — та величина, на которую произойдет упадок спроса по причине употребления другими этого же товара и вследствие увеличения потребления данного товара. Он является показателем того, что все люди стремятся быть исключительными и индивидуальными, отличными от толпы.

В данном случае спрос каждого потребителя находится в зависимости от цены и от общего спроса на рынке, однако индивидуальный спрос человека находится в обратной зависимости от совокупного спроса на рынке. Эффект внешнего потребления должен достигнуть предела, хотя предел может быть достигнут только там, где сноб — единственный покупатель. Однако для большинства покупателей по большинству товаров побудительные мотивы к исключительности не так велики, поэтому предельное влияние внешнего потребления станет равным нулю гораздо раньше этого момента. Если же этот

товар приходится все же покупать, предельное влияние внешнего потребления должно достигнуть предела там, где объем спроса имеет положительное значение. Из этого следует, что после какого-то момента должен проявиться принцип уменьшения предельного влияния внешнего потребления. Таким образом, наблюдается противоположная (однако симметричная) взаимосвязь между эффектом сноба с эффектом присоединения к большинству.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВАЛЮТНАЯ — понятие, которое характеризуется своим главным показателем — покупательной способностью, которая определяется эффективностью национального хозяйства и производительности всех производственных факторов. Следовательно, покупательная способность национальной валюты — непостоянная величина. Для анализа ее изменения строится индекс цен, по которому соотносятся уровни цен определенного (единого для всех) набора товаров и услуг за рассматриваемые периоды. Для международного сравнения строят соответственно международный индекс цен, который основывается на информации об уровне национальных цен, товарной структуре расходов населения, затратах на капитальное строительство, экспортных поставках и пр.

При любой внешнеторговой сделке, при долгосрочных или краткосрочных инвестициях за границу возникает необходимость установления определенного соотношения между валютами. Валютный курс является характеристикой взаимодействия экономик на национальном и мировом уровнях экономик, с помощью которой оцениваются внешнеэкономические операции и определяется качество функционирования всей национальной экономики.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГА — представляет собой совокупность всех приемов управления фирмой, целью которых является анализ рыночного спроса для ориентации производства на выпуск конкурентоспособных товаров, которые отвечают стандартным технико-экономическим характеристикам. Здесь же рассчитывается, что продажа и сбыт намеченного ассортимента товаров будут способствовать обеспечению максимальных прибылей фирмы и ее стабильному положению на рынке. Другими словами, производитель должен выпускать такую продукцию, которой заранее обеспечен сбыт и получение предприятием (фирмой) намеченного уровня рентабельности и массы прибыли. В этом и состоит задача маркетинга,

Маркетинговая деятельность осуществляется по причине объективной необходимости в ней. Главной специфической особенностью маркетинга является принятие с помощью него решений на основании многовариантных экономических расчетов. Данная деятельность имеет целью ориентацию и создание необходимых условий (организационных, экономических, правовых) для эффективного функционирования и развития предприятий.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА — фактор, который оценивается с помощью множества различных показателей, но самый главный и общий — установление соотношения затрат и выпуска продукции.

Используются также частные показатели, которые производят оценку эффективности национального производства по определенному ресурсу. Например, ресурс — электроэнергия, тогда получим энергоотдачу, обратным показателем которой является энергоемкость, отражающая необходимость в затратах энергии для производства одной единицы продукции.

Для основных производственных фондов существует показатель «фондоотдача» (противоположный — фондоемкость):

Для металлов — металлоотдача (противоположный показатель — металлоемкость).

Под ростом эффективности национального производства (важнейшего фактора, определяющего развитие страны в целом) подразумевается сокращение производственных издержек для единицы продукции, а также увеличение совокупного предложения.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОРГОВОГО ПЕРСОНАЛА.

В процессе маркетинговой деятельности проблема сбыта решается уже на стадии разработки политики фирмы. Выбор каналов и способов сбыта на рынке практически всецело определяется характером товара.

Торговый персонал, работающий в крупных фирмах, оснащен собственной сбытовой сетью в лице дилеров, материально-технической базой в виде складов, магазинов, демонстрационных залов, сервисных и ремонтных мастерских. Постоянный учет и контроль реализованной продукции, наличия на складах тех или иных видов продукции облегчается применением компьютерной техники.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — состояние экономики (его называют еще парето-эффективным состоянием), в котором увеличение степени удовлетворения одного потребителя невозможно без ухудшения удовлетворения для другого человека. Американские экономисты Э. Долан и Д. Линдсей поясняют состояние парето-эффективности так: «Если существует способ улучшить ваше положение, не нанося никому ущерба, то проходить мимо такой возможности бессмысленно (неэффективно)».

Понятие «экономическая эффективность» применяется в целях предоставления общей оценки результативности (эффективности) общественного производства. Эффективным считается такое состояние экономики, в котором потребности потребителей в максимальной степени удовлетворены при условии ограниченности ресурсов.

Эффективность экономическая в относительных единицах (отношение результата к затратам — эффект на единицу затрат).

Государство способно управлять общим уровнем экономической эффективности при помощи кредитно-денежной, бюджетной, налоговой политики, разработки текущих и перспективных планов социально-экономического развития страны, оказывающих влияние на инвестиционную стратегию предприятий и их экономическую эффективность.

В качестве результата могут выступать валовой выпуск, валовая добавленная стоимость, чистая добавленная стоимость, накопления, чистая и валовая прибыль. В качестве затрат используют материальные затраты, амортизацию, оплату труда, потери. Вместо затрат можно использовать и ресурсы производства (основной и оборотный капитал, стоимость рабочей силы).

ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОРТФЕЛЬ — определенный набор ценных бумаг, который в целом виде создается и управляется его владельцем с целью оптимизации условий инвестирования. Инвестиционный портфель представляет собой целостность нескольких видов ценных бумаг, которые в совокупности обладают максимальной эффективностью так, что обеспечить владельцу по отдельности каждая ценная бумага не в состоянии, а только в комбинации. Состав портфеля определяется входящими в него ценными бумагами и их соотношением рискованности и доходности.

Классификация портфелей:

1) портфель роста формируется из акций компаний с растущей курсовой стоимостью;
2) портфель дохода ориентирован на получение высокого текущего дохода (процентных и дивидендных выплат);
3) портфель роста и дохода — сочетание первых двух видов.

Управление портфелем означает использование по отношению к совокупности различных ценных бумаг конкретных приемов, методов и технологий, при правильном применении которых можно сохранить первоначально инвестиции, достичь максимального дохода, обеспечить инвестиционную направленность инвестиционного портфеля.

Различают активное и пассивное управление портфелем. Активное управление предполагает, с одной стороны, пристальное изучение и приобретение наиболее эффективных ценных бумаг, с другой — ротацию портфеля и быстрое избавление от неэффективных ценных бумаг.

Пассивное управление характеризуется формированием максимально диверсифицированного портфеля, для которого фиксируется величина риска, а сам портфель остается в прежнем состоянии.

ЭФФЕКТЫ ВНЕШНИЕ — это:

1) эффекты, воздействующие на фирмы и потребителей извне при выпуске потребительских товаров и услуг;
2) эффекты, по которым доля издержек или выгод от сделки переносится на счет безучастных к сделке лиц. Различают общественные, внешние и частные издержки (выгоды). Общественные включают всю стоимость сделки, внешние — частные -

общественные - внешние. Таким образом, представлены соотношения:

$$MSC = MPC + MEC:$$
$$MSB = MPB + MEB,$$

где: *MSC (MSB)* — предельные общие издержки (выгоды);

MPC (MPB) — предельные частные издержки (выгоды);

MEC (MEB) — предельные внешние издержки (выгоды).

Отрицательные внешние эффекты представляю! собой отнесение на счет третьих лиц внешних издержек.

Положительные внешние эффекты представляют собой отнесение на счет третьих лиц внешних выгод.

Пример отрицательных внешних эффектов — нештрафуемое загрязнение внешней среды. Блага, производство которых сопряжено с положительными внешними эффектами *(MEB > 0)*, являются коллективными (например общественный парк), блага, для которых *MEB = 0*, являются частными.

Ю

ЮЖНОАМЕРИКАНСКИЙ ОБЩИЙ РЫНОК (МЕРКОСУР) — был основан в 1991 г. В него входят Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай, что касается ассоциированных участников (членов данного рынка), то в их лице выступают страны Боливия и Чили.

История образования

В 1986 г. образовался *Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР)*, в состав которого вошли Аргентина и Бразилия; в 1991 г. к нему присоединились Парагвай и Уругвай. В 1996 г. члены МЕРКОСУР заключили с Чили соглашение о свободной торговле между этими странами, аналогичная ситуация произошла и с Боливией: с 1997 г. она также является ассоциированным членом МЕРКОСУР. В период с 1990 г. по 1997 г. доля международной торговли в рамках интегрированного МЕРКОСУР достигла 25% от общего экспорта (наблюдается увеличение торговли в пять раз), чего нельзя упомянуть при перечислении положительных результатов и серьезности интеграции. Значительная роль в стимулировании и интенсификации данного объединительного процесса в Латинской Америке принадлежит двум вновь созданным конкурирующим центрам интеграции — американскому (НАФТА) и бразильскому (МЕРКОСУР).

Начиная с 1950-х гг. замечен неслабый интерес США к интеграционному процессу в Латинской Америке. В 1994 г. президент США Дж. Буш-старший предложил создать зону свободной торговли для всех стран Западного полушария (ФТАА), что поддержал следующий президент США Б. Клинтон: в 1998 г. на саммите двух Америк президент вынес на обсуждение вопрос ускоренного образования ФТАА, а это не встретило одобрительную поддержку Бразилии и Аргентины. Но несмотря на это, страны Латинской Америки готовятся к созданию ФТАА; в настоящее время актуален вопрос о формирования новых двусторонних и многосторонних интеграции.

Перспективы

Среди главных перспектив необходимо отметить следующее: как предложило Правительство США, в процессе разработки находится проект создания зоны свободной торговли всех западных стран; не исключено возникновение Трансконтинентальной зоны свободной торговли, в которой будут принимать участие Евросоюз и объединение стран южного конуса во главе с Бразилией (МЕРКОСУР); кроме того, возможно появление Трансатлантической зоны свободной торговли в составе ЕС и Северной Америки.

ЮМ ДЭВИД (1711—1776) — английский философ и экономист.

Д.Юм

Краткая биография

Родился в Англии в 1711 г. Получил высшее образование на факультете юриспруденции в Эдинбургском университете. Непродолжительное время самостоятельно осуществлял предпринимательскую деятельность. 1734—1737 гг. отмечены в жизни философа командировкой во Францию, там он исследовал философские проблемы. Результатом явился «Трактат о человеческой природе».

Главные достижения

Основные произведения — «Трактат о человеческой природе», «Естественная история религии» (1757 г.), «Исследования человеческого разумения» (1748 г.), «Эссе» («Опыты»), главной тематикой которых были морально-политические, философские и экономические вопросы, эти работы философа публиковались в 1750-е гг.

Д. Юм, будучи классиком монетаризма, оставался всегда сторонником свободной торговли. Основной труд — «Очерк о деньгах» (1752 г.), где в противовес господствовавшему в то время и широко распространенному меркантилизму (главная цель которого заключалась в поддержании положительного сальдо торгового баланса между импортом и экспортом в пользу последнего), Д. Юм разработал и предложил теорию автоматического регулирования сальдо торгового баланса. В основе его теории лежало предположение о том, что свободная торговля на международном уровне вполне может автоматически регулировать торговый баланс, кроме того, для этого нет необходимости в государственном вмешательстве (как при меркантилизме) и введении тарифов для поддержания равновесия между импортом и экспортом. Д. Юм был первым, кто заметил наличие временных лагов (отставания) в процессе ценового роста вследствие увеличения денег в обращении, более того, он отметил, что заработная плата рабочих (цена труда) повышается в самую последнюю очередь среди цен всех товаров. В политэкономии Д. Юм считается одним из основоположников количественной теории денег.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА (от англ. *legal responsibilities of business)* — это:

1) неизбежная обязанность руководства фирм и менеджеров придерживаться законодательных актов и нормативов вне зависимости от того, центральными или местными органами власти они приняты, а также надлежащим образом выполнять условия договоров и соглашений;
2) три группы обязанностей менеджеров:
   а) перед советом директоров, избираемым акционерами акционерного общества. Совет директоров представляет собой исполнительный орган юридического лица, который занимается решением принципиальных вопросов управления компанией в промежутках между собраниями акционеров и обеспечивает оперативное управление делами фирмы;
   б) перед клиентами;
   в) перед собственным персоналом.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОСТАВКА ЦЕННЫХ БУМАГ — такая поставка ценных бумаг, при которой фактически не соблюдаются все правила оформления (как при совершенной поставке), например по причине неправильной регистрации сертификатов.

При юридической поставке ценных бумаг получателю выдается сертификат, который подтверждает законно юридические права на эти ценные бумаги.

ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС — адрес предприятия, организации, фирмы и иных юридических лиц, который официально зарегистрируется и заносится в реестр (книга, как правило, ведущаяся в регистрационной палате на определенной территории, которая необходима при регистрации документов, поскольку в ней содержится реестровый список).

Зачастую юридический адрес не является одновременно фактическим адресом расположения юридического лица по причине несовпадения формальных требований с реальными возможностями выбора осуществления профессиональной деятельности, однако в уставе организации, предприятия, в свидетельстве о регистрации и в карточке с образцами подписей, необходимых для открытия расчетного счета в банке, юридический адрес должен быть в обязательном порядке одинаковым.

Я

ЯВЛЕНИЕ ОРЕОЛА — ситуация, когда неожиданно происходит завышение оценки работника предприятия, причиной которой является его формальная характеристика.

ЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ — денежные платежи предприятий, фирм поставщикам производственных ресурсов, подлежащие непосредственной денежной оплате.

ЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ — затраты фирмы, связанные с оплатой применяемых производственных факторов (природных ресурсов, труда, капитала, предпринимательской способности), которые не входят в собственность данной фирмы согласно договорам купли-продажи и формированию хозяйственных связей на различных уровнях (региональном, межрегиональном, межгосударственном).

ЯВНЫЙ СГОВОР — реально заключенное соглашение, участниками которого являются фирмы-производители (обычно это фирмы-монополисты или олигополистические фирмы, предоставляющие уникальный продукт) из одной и той же отрасли, договаривающиеся об установления фиксированных цен (как правило, достаточно высоких) и объемов выпуска. Иногда целью явного сговора является ограничение каким-то другим методом соперничества между этими фирмами.

«ЯМА» — часть биржевого помещения, на которой расположение пола значительно ниже, чем во всем торговом зале. На месте «ямы» члены биржи могут заключать биржевые сделки, дополнительные названия такого места — «биржевое кольцо», «ринг», «пол». Вокруг «ямы» имеются брокерские кабинки, оснащенные необходимыми средствами связи. Кроме того, в окрестности «ямы» имеется небольшое возвышение: на нем сидят служащие биржи, которым делегирована функция регистрации сделок и цен.

ЯПОНСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА — концепция, основной принцип которой заключается в принятии во внимание и учете потребительских пожеланий и запросов потребителя, избегая критики, когда производитель анализирует данные пожелания как свои собственные; главный лозунг: «Пусть за себя говорят товары и услуги» — вместо американского лозунга: «Пусть говорят продавцы».

ЯПОНСКИЙ ЦЕНТР ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ — неправительственная организация, функционирующая с 1955 г. по трем основополагающим принципам, которые должны присутствовать в деятельности промышленных предприятий: во-первых, рабочие нанимаются на работу в промышленные отрасли на пожизненный срок, во-вторых, имеется практика проведения совместных консультаций рабочих с руководством компаний, в-третьих, достигаемый эффект распределяется между всеми участниками. Благодаря именно таким принципам центра производительности Япония вышла на передовые позиции в мировом производстве.

ЯППИ — американское слово — человек молодого возраста, как правило, проживающий в городской среде, который считается профессионалом с широким кругом амбиций, для которого характерно быстрое и сравнительно легкое продвижение по службе, такие люди практически всегда следят за состоянием своего здоровья и внешним видом.

ЯРЛЫК (от тюрк, «приказ») — вид товарного знака, обозначение на товаре в виде наклейки, этикетки или на прикрепленном к нему талоне, в котором указаны данные о товаре (вес, количество, цена, изготовитель, дата изготовления и др.).

ЯРМАРКА — 1) определенное место, на котором время от времени (периодически или регулярно) осуществляется торговля; 2) регулярно организованный рынок широкого значения. Согласно определению Союза международных ярмарок, ярмарка — «... международная экономическая выставка образцов, которая... в соответствии с обычаями страны... представляет собой крупный рынок..., действует... в течение ограниченного периода времени в одном и том же месте и на которой экспонентам разрешается представлять образцы... продукции для заключения торговых сделок ... <...> ... не разрешается продажа с выносом».

ЯРМАРКА ОПТОВАЯ (нем. *Jahrmarkt)* — крупный рынок, на котором регулярно, периодически или разово организовывается торговля товаров широкого потребления, на таких рынках представляются образцы крупных товаров для ознакомления покупателей с ними и последующего заключения сделок по выставленным образцам в оптовых крупных масштабах. Как показывает практика, на ярмарках оптовой продажи обычно после завершения демонстрации образцов товара последние раскупаются посетителями. Городами, где проводятся самые крупные ярмарки на международном уровне, являются Париж, Торонто, Дамаск, Лейпциг.

ЯРМАРКА РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВАЯ — 1) организованная в определенном месте временная или ежедневная торговля, в процессе которой по позволению местных властей представители предприятий и частные торговцы (как правило, это челноки) реализуют привезенный ими товар по розничным ценам; 2) базар, рынок, расположенный в сельской местности, на котором осуществляется торг необходимыми товарами широкого потребления.

ЯСАК — дань, уплачиваемая в виде мехов (а затем и денежных средств) в государственную казну северными народами (с XVII в.) и населением Поволжья (с XVIII в.). С XVIII в. вместо него стали собирать подушную подать.

ЯСЕЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ — финансовые вложения инвесторов, их капитальные инвестиции, осуществляемые во вновь созданные частные компании, которые находятся на первоначальном этапе своего развития.

ЯСЕЛЬНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС — совокупность мастерских небольшого масштаба, которые сдаются в кредит.

«ЯЩИК» — сейф, с помощью которого осуществляется хранение ценных бумаг фирмы и который находится непосредственно в кассовом отделе данной компании.

БОЛЬШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ

Вы держите в руках уникальное издание — созданную в лучших традициях книгоиздательского дела современную Большую экономическую энциклопедию. Составленная опытным коллективом специалистов, она содержит объяснение более чем семи тысяч основных и вспомогательных экономических терминов и понятий. Энциклопедия дает представление о структуре современных экономических знаний и включает в себя такие основные отрасли, как мировая экономика, менеджмент, налогообложение, страхование, предпринимательство, финансы. Издание предназначено как для специалистов — экономистов, финансистов, бухгалтеров, аудиторов, сотрудников банков, руководителей предприятий и организаций, студентов экономических вузов, — так и для самого широкого круга читателей.

Наша энциклопедия должна быть в каждом доме!

ISBN 978-5-699-14788-5

9 785699 147885 >

Эксмо