

**В.Н.Ковнир, И.В.Чурзина**

# **ЭКОНОМИКА**

## **В ТЕРМИНАХ, ПОНЯТИЯХ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ**

*Рекомендовано Учебно-методическим объединением вузов России  
по образованию в области экономики и экономической теории  
в качестве учебного пособия для студентов высших учебных  
заведений, обучающихся по направлению 38.03.01 “Экономика”  
(квалификация — бакалавр)*



2016

Москва

Университетская книга

УДК 330.101(075.8)  
ББК 65.01я73  
К56

## Рецензенты

*А.С. Квасов*, доктор экономических наук, профессор,  
*Е.Н. Лобачева*, доктор экономических наук, профессор

### **Ковнир В.Н.**

К56

Экономика в терминах, понятиях и представлениях: учеб. пособие / В.Н. Ковнир, И.В. Чурзина. — 2-е изд. испр. и доп. — М.: Университетская книга, 2016. — 148 с.

ISBN 978-5-98699-165-8

Излагаются основные положения экономической теории. Реализован инновационный подход к структуре учебного материала. Он предусматривает последовательное по темам и внутреннему содержанию развертывание категорий теоретической экономики. Каждая тема содержит базовый набор категорий, определений и понятий, которые должен донести до студента преподаватель, а студент усвоить при изучении темы. Последовательное распределение категорий по темам курса закрепляет у студента понимание основной проблематики экономической теории, а для преподавателя является базовой понятийной структурой при лекционном изложении каждой темы. Такой подход даст четкий каркас знаний по изучаемому предмету, а для студентов будет важен при проверке остаточных знаний, контроле усвоения материала и подготовке к экзаменам. Пособие подготовлено на основе опыта преподавания теоретической экономики в ведущих вузах страны - Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова, Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова.

Для студентов высших учебных заведений, получающих образование по направлению (специальности) «Экономика». Может использоваться для изучения теоретической экономики по широкому кругу направлений и специальностей вузов.

УДК 330.101(075.8)  
ББК 65.01я73

ISBN 978-5-98699-165-8

© Ковнир В.Н.,  
Чурзина И.В., 2016  
© Университетская  
книга, 2016

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Предисловие</b> .....	5
<b>1. Введение в экономику</b> .....	8
1.1. Потребности и ресурсы .....	8
1.2. Методология экономической науки .....	11
1.3. Связь экономических исследований, теории и практики .....	14
1.4. Базовые понятия экономической теории .....	15
1.5. Экономическая организация общества .....	19
1.6. Экономические системы .....	24
1.7. Отношения собственности .....	41
1.9. Система рыночных отношений .....	44
<b>2. Микроэкономика</b> .....	49
2.1. Основные обозначения .....	49
2.2. Теория рыночного равновесия .....	50
2.3. Потребительское поведение .....	55
2.4. Структура рыночной системы .....	59
2.5. Производство и предложение .....	60
2.6. Эффективность производственной деятельности .....	68
2.7. Теория фирмы и предпринимательства .....	69
2.8. Основные типы и модели рынка .....	74
2.9. Основные формулы микроэкономики .....	75
<b>3. Макроэкономика</b> .....	77
3.1. Основные обозначения .....	77
3.2. Измерение макроэкономических характеристик .....	78
3.3. Доходы и потребление .....	84
3.4. Равновесие и экономический рост .....	86
3.5. Макроэкономическая нестабильность .....	93

3.6. Деньги и кредит .....	98
3.7. Финансовая система и политика государства .....	105
3.8. Налоговая система .....	107
3.9. Финансовые рынки .....	111
1.10. Социальная политика.....	115
3.11. Основные формулы макроэкономики .....	117
<b>4. Основы институциональной экономики.....</b>	<b>119</b>
<b>5. Международная экономика .....</b>	<b>122</b>
<b>6. История экономической мысли.....</b>	<b>130</b>
<b>Литература .....</b>	<b>145</b>

# ПРЕДИСЛОВИЕ

## Экономика как понятие и учебный курс

Термин «экономика» происходит от объединения греческих слов *oikos* — дом, хозяйство и *nomos* — учение, закон и в буквальном смысле означает учение о правильном ведении домашнего хозяйства.

Принято считать, что первую работу, название которой переводят как «Домострой» (от древнегреч. *Oikonomikós*), написал греческий мыслитель Ксенофонт (ок. 430–355 до н.э.). Широкую известность в античном и средневековом мире как «*Oeconomicus*» эта работа получила после перевода ее на латынь, сделанного Цицероном.

Сегодня понятие «экономика» имеет ряд значений:

1) *хозяйство*, т. е. совокупность всех отраслей, осуществляющих и обеспечивающих производство;

2) *совокупность экономических учебных дисциплин*, таких как менеджмент, маркетинг, экономика фирмы, экономика транспорта и т.д.;

3) *общая теоретическая дисциплина*. В этом качестве также используются ее другие наименования: «*Экономическая теория*», «*Основы экономики*», а также «*Экономикс*», которое получило широкое распространение после работы А. Маршалла «*Принципы экономикс*» (1890).

Как *теоретическая дисциплина* экономика включает следующие разделы:

- *Общие вопросы экономической науки* — рассматриваются базовые экономические понятия.

- *Микроэкономика* — посвящена изучению хозяйствующих субъектов, поведения экономического индивида или/и группы.

- *Макроэкономика* — изучает экономику национального хозяйства, страны в целом. Этот раздел также включает анализ экономики регионов, в настоящее время получивший название *мезоэкономика*.

В современных условиях, как с теоретической, так и практической стороны, все более значимым становится рассмотрение экономических проблем в институциональном аспекте. Это стимулировало развитие *институциональной теории* в рамках общего понимания предмета и методологии экономики как науки. Поэтому в данное учебное пособие включен соответствующий раздел. *Основы институциональной экономики.*

В разделе Международная экономика рассматриваются экономические связи между странами и объединениями, а также глобальные проблемы функционирования мировой экономики.

Самостоятельной частью теоретической экономики является раздел История экономической мысли.

Отличительной особенностью предлагаемого вниманию читателей пособия является последовательное по темам изложение категориальных представлений экономической теории. Главное внимание в работе уделено раскрытию содержания основных терминов, категорий и представлений теоретической экономики.

**Целями** освоения дисциплины «Экономика»: 1) воспитание у студентов экономического мышления и понимания сущности экономических процессов и явлений, 2) формирование целостного представления о них.

***Задачи учебного курса:***

- освоение базового набора категорий по темам курса;
- ознакомление с основными принципами функционирования экономики;
- формирование умения ориентироваться в постоянно развивающейся экономической действительности;
- выработка системного понимания проблем современной экономики.

В результате освоения дисциплины «Экономика» студенты должны

***1) знать:***

- содержание основных терминов и понятий экономической теории;
- основные характеристики базовых категорий экономики;
- характеристики различных экономических систем;
- структурно-элементное построение рыночной и смешанной экономики;

**2) уметь:**

- ориентироваться в современной экономической действительности;
- использовать понятийно-категориальный аппарат для выражения своих мыслей и мнений в межличностном, профессиональном и деловом общении;
- логически интерпретировать графики экономических процессов и состояний;

**3) владеть:**

- навыками самостоятельной работы с литературой по экономическим вопросам;
- навыками обобщения материала по конкретным экономическим проблемам;
- навыками графического построения экономических моделей.

# 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

## 1.1. Потребности и ресурсы

**ПОТРЕБНОСТЬ** — неудовлетворенность, нужда индивида, которую он стремится преодолеть: утолить жажду или голод, заняться спортом, приобрести навыки вождения машины и др.

У различных индивидов существуют свои индивидуализированные системы потребностей, их субординация и взаимосвязь, хотя и не всегда четко ими осознаваемая.

**БЛАГО** — средство удовлетворения потребностей человека.

*Неэкономическое благо* — дар природы.

*Экономическое благо* — редкое благо: 1) ограниченно доступное по сравнению с неэкономическими (воздух, солнце и т.д.) или 2) созданное с помощью ограниченно доступных факторов производства.

Блага, которые могут использоваться для производства других благ, называются *ресурсами*. Различают ресурсы:

- *располагаемые* — имеющиеся в распоряжении человечества, используемые им в своей деятельности или являющиеся запасом, и

- *потенциальные* — те, которые могут быть привлечены для производства благ в настоящем или при необходимости в будущем. Например, накопленные денежные средства, или разведанные и оцененные, но еще не используемые полезные ископаемые.

Вовлеченные в производство и используемые ресурсы называются *факторами производства*.

**ОГРАНИЧЕННОСТЬ (редкость) РЕСУРСОВ** — несоответствие имеющихся благ тому количеству, которое необходимо для удовлетворения безграничных потребностей производства, личности, общества.



В экономической теории ограниченность ресурсов рассматривается не вообще, а применительно к данным месту, времени и конкретным хозяйствующим субъектам. Так, например, рабочее время любого работника ограничено 24 часами в сутки.

Различают ограниченность ресурсов:

- *абсолютную* — выражается в том, что некоторые природные ресурсы не возобновляются, они исчерпаемы, (например, земля, месторождения полезных ископаемых);

- *относительную* — означает, что ресурсов меньше, чем необходимо для удовлетворения потребностей при данном уровне экономического развития. Поскольку потребности человека безграничны, то общество всегда сталкивается с относительной ограниченностью ресурсов.

**ПОЛЕЗНОСТЬ** — способность блага удовлетворять человеческие потребности. Важная, но нередко трудноуловимая категория, так как определяется не только потребительскими свойствами товара, но также самим процессом потребления.

Категория полезности субъективна, поскольку у каждого человека есть собственные представления о степени полезности того или иного товара. С интерпретацией полезности связано понимание мотивов поведения потребителей и вообще всех людей. Поскольку в основе потребительского выбора лежат субъективно оцениваемые полезности товаров, материальных и духовных благ, полезность одних и тех же товаров в разных жизненных ситуациях далеко не равнозначна и зависит от того, кто и как удовлетворяет свои потребности.

**ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ** — дополнительная полезность, которую получает потребитель блага при росте потребления блага на одну единицу (какую-либо измеряемую величину).

**РАЦИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ** (*рациональный выбор*) — стремление индивидуума получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченности используемых возможностей и ресурсов.

**ПОЛНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ** — использование всей имеющейся информации наилучшим образом для достижения максимума выгод при минимуме затрат — наибольший разрыв между достигнутыми результатами и произведенными затра-

тами. Представлению о полной рациональности соответствует *человек экономический*.

**«ЧЕЛОВЕК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ»** — по Адаму Смиту — это «рациональный эгоист», человек, который стремится максимально удовлетворить свои потребности, но достигнуть этого может, лишь удовлетворяя потребности других и действуя в условиях полной информации.

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ** — принятие рациональных решений на основе сопоставления издержек и выгод.

**ПРОЦЕСС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** — общественное воспроизводство в единстве всех его фаз. Включает: производство, распределение, обмен, перераспределение, потребление.

**ПРОИЗВОДСТВО** — превращение экономических ресурсов в материальные блага (товары) и услуги, удовлетворяющие потребности людей.

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ** — определение доли совокупного дохода (продукта), приходящегося на различные группы общества. Функциональное распределение дохода в производстве реализуется в соответствии с участием в нем владельцев экономических ресурсов (труда, земли, капитала).

**ОБМЕН** — взаимное перемещение экономических благ (ресурсов, конечных продуктов и т.д.) между пользователями. В результате обмена факторы производства распределяются среди производителей, а потребительские блага — между потребителями. В классической и марксистской концепциях представляет фазу общественного воспроизводства. В неоклассической теории обмен рассматривается как процесс, происходящий свободно без дополнительных затрат (издержек). Но институциональная теория, фиксируя изменения в экономических реалиях (платность информации, растущие затраты на продвижение товара и т.д.), ввела понятие *транзакционные издержки*, которые в современных условиях рассматриваются не только как издержки обмена, а шире — как издержки функционирования хозяйственного механизма.

**ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ** — новое распределение ранее уже распределенных факторов производства или доходов (вне связи с предшествующим процессом производства).

**ПОТРЕБЛЕНИЕ** — удовлетворение индивидуальных, семейно-групповых и производственных потребностей. В последнем случае обеспечивает воспроизводство факторов производства.

## 1.2 Методология экономической науки

**ПРЕДМЕТ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ** — изучение эффективного использования ограниченных производственных ресурсов, необходимых для удовлетворения потребностей общества, отдельных социальных групп и каждого человека.

**ПОЗИТИВНАЯ ЭКОНОМИКА** (*позитивная экономическая теория*) — совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что есть. Занимается сбором и анализом фактов (данных), на основе которых формулируются принципы (экономические законы).

**ПРИНЦИПЫ (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ)** — законы развития производства и другой экономической деятельности людей. Они характеризуют обобщенные мотивы практического поведения людей и организаций (фирм) и функционирование институтов.

**НОРМАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА** (*нормативная экономическая теория*) — совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что должно быть. Отрасль экономической науки, основанная на оценочных суждениях относительно того, какой должна быть экономика, цели экономического развития и экономической политики.

**МИКРОЭКОНОМИКА** — раздел теоретической экономики, в рамках которого анализируются экономические действия (поведение) обособленных экономических агентов в условиях ограниченности ресурсов. Объектами исследования микроэкономики являются отдельные экономические единицы: индивиды, семейные (домашние) хозяйства, фирмы, отрасли, отдельные рынки и конкретные цены.

В рамках микроэкономики формулируются принципы эффективного поведения продавцов и покупателей.

Основными направлениями изучения в *теоретической микроэкономике* являются:

- исследование закономерностей спроса, включая теорию предельной полезности;
- теория потребительского поведения;
- теория предложения — поведение отдельной фирмы и формирование ее издержек в конкретных рыночных условиях;
- анализ соотношения спроса и предложения в зависимости от различных форм рынков в условиях совершенной и несовершенной конкуренции;
- теория распределения — анализ рынков ресурсов и ценообразования на ресурсы (факторы) производства;
- теория фирмы и предпринимательства.

**МАКРОЭКОНОМИКА** — раздел теоретической экономики, который занимается изучением законов функционирования национальной экономики в целом и ее основных секторов: домашние хозяйства, частный и государственный секторы и др. Для этого используются агрегированные (обобщенные) показатели: ВВП, национальный доход, уровень безработицы, индекс инфляции, валютный курс и др.

В макроэкономике решаются следующие задачи:

- исследование экономики как целостной системы;
- формулировка целей экономической политики;
- определение инструментов, необходимых для ее реализации.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА** — комплекс мер, направленных на регулирование поведения экономических агентов (потребителей и производителей) или последствий их деятельности для эффективного достижения поставленных экономических целей: экономического роста, научно-технического прогресса, более справедливого распределения доходов, полной занятости.

**МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ** — совокупность способов, приемов познания экономических отношений и воспроизведение их в системе экономических категорий и законов.

**ИНДУКЦИЯ** (от лат. *inductio* — наведение, возбуждение) — метод научного познания, состоящий в выведении общих суждений на основе изучения однородных частных процессов и явлений (от частного к общему).

**ДЕДУКЦИЯ** (от лат. *deduction* — выведение) — метод научного познания, состоящий в выведении частных суждений об экономическом явлении на основании знания класса, к которому принадлежит исследуемое явление (*от общего к частному!*) и позволяющий обосновывать частные явления и процессы на базе общих положений. С помощью дедукции гипотеза проверяется реальными экономическими фактами. В научном познании дедукция тесно связана с индукцией.

**АНАЛОГИЯ** — метод познания, предполагающий перенос свойств с известного явления или процесса на неизвестное.

**АБСТРАКЦИЯ** (*abstraction* — отвлечение) — метод научного познания, основанный на исключении из анализа всего случайного, второстепенного, единичного и предполагающий выделение и нахождение в объекте самого основного, главного, постоянного, сущностного.

**АНАЛИЗ** — метод научного исследования, основанный на разделении целого на составляющие элементы и изучении свойств каждого из них.

**СИНТЕЗ** — метод научного исследования, предполагающий, что знание об объекте получается путем мысленного соединения элементов и отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое связанное целое.

**«POST HOC, ERGO PROPTER HOC»** (— *после этого, следовательно, вследствие этого*) — логически ошибочное построение или некорректный ход рассуждений, согласно которому одно событие, предшествующее другому, рассматривается как его причина.

**ДОПУЩЕНИЕ «ПРИ ПРОЧИХ РАВНЫХ УСЛОВИЯХ»** (лат. — *ceteris paribus*) — допущение, согласно которому другие (внешние) факторы и условия за исключением, используемых в анализе, рассматриваются как постоянные.

**ГИПОТЕЗА** — научное предположение, выдвигаемое для объяснения какого-либо явления, требующее как проверки на опыте, так и теоретического обоснования, чтобы стать достоверной теорией.

**КОРРЕЛЯЦИЯ** — систематическая и обусловленная связь между двумя рядами данных (двумя видами явлений).

**ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ** — отражение принципа взаимной зависимости экономических явлений при помощи функций (переменных величин, зависящих от других переменных величин; зависимость функций от аргумента — независимой переменной).

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ** — теоретическое (абстрактное) представление о внутренних закономерных взаимосвязях между экономическими переменными, очищенное от исторических и других случайностей. Экономическая модель может быть представлена в форме графика, формулы, уравнения и др.

Экономические модели используются для объяснения законов функционирования экономических явлений, для задач прогнозирования, определения оптимального состояния предмета или явления и пр.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ** — подход к анализу всех социальных явлений и процессов общественной жизни на основе методологии неоклассической экономической теории.

### **1.3. Связь экономических исследований, теории и практики**

#### **1. Факты (экономическая действительность).**

1. Описательная экономическая наука занимается:

- сбором фактов, относящихся к конкретной проблеме или определенному аспекту экономики;
- сопоставлением гипотез с фактами для подтверждения теорий, для чего используются методы статистики, демографии, конкретные экономические дисциплины, эконометрический анализ;
- проверкой полученных теоретических и модельных выводов, проведением интроспективного и ретроспективного анализа.

Для перехода к теоретическим построениям используются методы *индукции, дедукции, абстракции, анализа и синтеза*.

## 2. Разработка принципов и формирование теорий.

В этом процессе реализуются специфические *функции экономической теории*:

- 1) выявление общих принципов экономического поведения;
- 2) разработка гипотез;
- 3) формирование научно-теоретических выводов;
- 4) разработка экономических программ.

На практическую деятельность *экономическая теория* влияет через:

- обучение;
- выработку экономических и социальных рекомендаций;
- стратегический, текущий и оперативный консалтинг.

## 3. Экономическая политика и практика..

- 1) осуществляют целеполагание;
- 2) воздействуют на экономическое поведение;
- 3) контролируют его и/или его последствия.

На основе разд. 1 и 2 складывается *позитивная экономическая теория* и одновременно на основе разд. 2 и 3 — *нормативная экономическая теория*.

## 1.4. Базовые понятия экономической теории

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ** — что производить, как производить и для кого производить.

**ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА** (*производственные ресурсы*) — используемые в производстве товаров и услуг ресурсы, от которых в определяющей степени зависят объемы выпускаемой продукции и хозяйственной деятельности в целом. Различают факторы:

- *первичные* — труд, земля.
- *вторичные* — капитал, Информация, предпринимательство.

Спрос на факторы производства является производным и существует лишь постольку, поскольку они участвуют в процессе производства.

**СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА** — созданные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг.

**ТРУД** (*labor*) — целесообразная деятельность человека по созданию экономических благ на основе использования своих физических и умственных усилий и психоэмоциональных способностей.

**ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ** (*labor theory of value*) — разработанная А. Смитом, Д. Рикардо и К. Марксом теория, согласно которой в основе стоимости любого товара лежит труд, затраченный на его производство.

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ТАЛАНТ** — способность человека рационально использовать производственные ресурсы, принимать ответственные решения, организовывать производство, активно участвовать в инновационных процессах в производстве и управлении, уметь рисковать и выигрывать в условиях рыночной неопределенности, неустойчивости и риска.

**ЗЕМЛЯ** (*land*) — все природные (естественные) ресурсы («даровые блага природы»), которые могут быть использованы для производства товаров и услуг: пространственные и электромагнитные (частотные), пахотные земли, полезные ископаемые, водные, лесные, биологические ресурсы и т.д.

**КАПИТАЛ** (*capital*) — совокупность разнородных, созданных человеком и воспроизводимых ресурсов, которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека, но используются для производства товаров и услуг. Включает инвестиционные (оборудование, орудия труда, и т.д.) и интеллектуальные ресурсы.

В учении К. Маркса «*капитал*» — это стоимость, которая в результате эксплуатации наемной рабочей силы приносит *прибавочную стоимость*, т.е. возрастает. В таком понимании капитал представляет специфическую экономическую категорию капитализма.

Современная экономическая теория выделяет *физический* (реальный), *финансовый* (ссудный) и *человеческий* виды капитала.

**ФИЗИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ** — здания, сооружения, машины, сырье, полуфабрикаты и др., используемые людьми в производственной деятельности. По характеру использования различают физический капитал:



- *Основной* — многократно используемые элементы физического капитала (здания, сооружения, механизмы и т.п.). В процессе длительной службы переносит свою стоимость на вновь создаваемый продукт по частям;

- *Оборотный* — сырье, топливо, материалы и др., а также авансируемая заработная плата, которые полностью используются в одном обороте и полностью входит в состав стоимости вновь созданных в данном обороте товаров.

**ФИНАНСОВЫЙ (ССУДНЫЙ) КАПИТАЛ** — деньги, акции и другие документы, являющиеся свидетельством собственности и приносящие доход в виде процента или дивиденда.

В марксистской теории термин «финансовый капитал» применяется для обозначения банковского монополистического капитала, слившегося с монополистическим капиталом промышленности.

**ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ** — в широком смысле это совокупность врожденных способностей, талантов, а также полученных и сформированных в результате инвестиций знаний, навыков, умений, личных качеств, которые потенциально могут приносить доход их обладателю.

Трудовые ресурсы могут быть преобразованы в человеческий капитал при условии их вовлечения в общественное производство и эффективного использования.

**ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ** — вложения в виде затрат времени, усилий и финансовых средств на обучение, специальную подготовку, адаптацию, развитие индивидуальных качеств и т.д. Они приносят длительный по времени, существенный и количественно оцениваемый социально-экономический эффект, поэтому являются наиболее выгодными с точки зрения человека, предприятия и общества.

**Информация** — знания, сведения, сообщения об условиях ведения производства, конъюнктуре рынка и т.д., на основе которых принимаются решения по организации экономической деятельности и ведению бизнеса. Как фактор производства приносит доход в виде роялти и/или платы за лицензию.

**АКТИВ** (от лат. *activus* — *деятельный*, англ. — *asset*) — все, что имеет денежную оценку и является собственностью государственного предприятия, частной фирмы или отдельного лица.

**ПРОИЗВОДСТВО** — целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. Заключается в превращении экономических ресурсов в товары и услуги, удовлетворяющие потребности людей.

**ТЕХНОЛОГИЯ** — определенный способ соединения экономических ресурсов (труда, техники, информации и природных факторов) при производстве экономических благ.

**АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ** — издержки (убытки), связанные с выбором варианта использования производственных ресурсов. Они измеряются потерями вследствие отказа от альтернативных вариантов применения данных ресурсов.

Если при выборе из двух возможных благ и их источников потребитель (покупатель) отдает предпочтение одному, жертвуя другим, то второе благо есть *альтернативная цена* первого. Таким образом, альтернативная стоимость блага есть цена потери, на которую готов идти потребитель, чтобы получить возможность приобрести желаемое благо.

**«ОПТИМУМ ПАРЕТО»** — критерий оптимальности экономики, свидетельствующий об эффективном использовании ресурсов в обществе. Оптимальное состояние экономики (отсутствие растраты ресурсов) означает, что никакое перераспределение ресурсов не может улучшить положение одного из участников хозяйственного процесса, не ухудшая положения других участников.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ** — увеличение реального объема продукции и/или его рост на душу населения.

**ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ** — уровень занятости, который исключает циклическую и застойную формы безработицы, но допускает фрикционную и структурную.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ** — отношение между затратами экономических ресурсов и тем объемом товаров и услуг, которые созданы в результате использования этих ресурсов.

**ПАРЕТО-ЭФФЕКТИВНОСТЬ** (*экономическая эффективность хозяйственной системы*) — состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потреб-

ностей хотя бы одного экономического субъекта, не ухудшая при этом положение другого.

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ** — товары и услуги, непосредственно удовлетворяющие потребности людей.

**БОГАТСТВО** — имеющиеся в распоряжении человека, разведанные и получившие стоимостную оценку запасы природных ресурсов и созданных (произведенных) материальных и нематериальных ценностей (или экономических активов), включая денежные средства.

Согласно трудовой теории ценности (А. Смит и Д. Рикардо) и теории стоимости (К. Маркс) богатством является воплощенный в материальных благах накопленный прошлый труд предшествующих и настоящих поколений.

### 1.5. Экономическая организация общества

**НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО** — форма организации экономической жизни людей, при которой продукты труда предназначаются для удовлетворения потребностей самих производителей и поступают к ним путем прямого распределения.

**СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ** — использование индивидом, фирмой, регионом или страной ресурсов для производства одного или нескольких определенных видов товаров и услуг.

**РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА** — обособление видов экономической деятельности людей, вызванное ограниченностью ресурсов и необходимостью повышения производительности труда.

Первые этапы общественного разделения труда — отделение земледелия, скотоводства, рыболовства; последующие — возникновение ремесел, развитие торговли; в дальнейшем — отраслевое разделение и специализация труда внутри отраслей на отдельные операции, выполняемые различными работниками.

**ИЕРАРХИЯ** — способ координации в экономике (командная система) или фирме (внутрифирменное соподчинение), предполагающий управление деятельностью на основе административных приказов сверху вниз или строгого подчинения на основе культурной или религиозной традиции.

**СПОНТАННЫЙ ПОРЯДОК (В ЭКОНОМИКЕ)** — способ хозяйственной координации, который предполагает отношения, складывающиеся без чьего-либо замысла и не подлежащие координации из единого центра. Примером спонтанного порядка является рынок, предоставляющий индивиду право свободно действовать на свой страх и риск. При этом передача информации для принятия решений происходит на основе ценовых сигналов и действия закона спроса и предложения.

**ТРАДИЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА (ТРАДИЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО)** — экономическая система, в которой практическое использование производственных ресурсов определяют традиции, обычаи, опыт.

**КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА** — общий тип экономик, в которых разделяются функции производства и управления, реализуемого путем принуждения, а также религиозного или идеологического авторитета. Основные типы — азиатская, феодальная, плановая.

**ПЛАНОВО-ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ ЭКОНОМИКА** — система, основанная на государственной собственности, развитием разделении труда и централизованных методах управления. Часто характеризуется как *административно-командная*.

**РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА** — система организации хозяйства, возникающая на основе общественного разделения труда и обмена экономических благ обособленными производителями в условиях ограниченности ресурсов. Основывается на частной собственности, а ее хозяйственное развитие регулируется исключительно ценовым механизмом. Производители и потребители в ней взаимодействуют благодаря децентрализованному, безличностному механизму ценовых сигналов, который А. Смит назвал *невидимой рукой рынка*.

**СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА** — экономическая система, основанная на различных формах собственности, развитие которой регулируется рынком, традициями и централизованными решениями. В смешанной экономике активную роль играет государство, взаимодействующее с рынком, дополняющее и корректирующее рыночные механизмы саморегулирования, компенсируя их недостаточность. Фактически

рыночная экономика в любой стране является разновидностью смешанной, различие состоит лишь в соотношении меры государственного регулирования и рыночного саморегулирования.

**ГИСТЕРЕЗИС** (от греч. ὑστέρησις — отстающий)) — свойство системы изменяться под воздействием приложенных сил с определенным отставанием. В экономике проявляется как инерционное состояние. Так, безработица, достигнув достаточно высокого уровня, может в определенной мере самовоспроизводиться и удерживаться на этом уровне.

**ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО** — основная структурная единица экономики, функционирующая в производительной и потребительской сферах. На ранних этапах развития человечества осуществляла воспроизводство и являлась поставщиком важнейшего фактора производства — труда. В настоящее время выполняет не только основную потребительскую функцию, но может являться собственником и поставщиком ряда других факторов производства в рыночной экономике.

**ПРАВИТЕЛЬСТВО** — совокупность структур управления, представленных главным образом различными бюджетными организациями, которые не имеют своей целью получение прибыли, а реализуют функции государственного регулирования экономики.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ** — обеспечение целостности хозяйственной системы и ее устойчивости к эндогенным кризисным явлениям и экзогенным шокам. Включает законодательное регулирование «правил игры» в сфере предпринимательства, содействие экономической стабильности, стимулирование роста эффективности экономики, решение социальных и общенациональных задач, создание общественных благ и оказание общественных услуг некоммерческого характера, а также финансирование части трансакционных издержек.

**СВОБОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА** — право использовать частные экономические ресурсы по своему выбору, открывать и закрывать производство в сферах и отраслях деятельности в соответствии с существующими законами и нормами хозяйственной жизни.

**ДЕНЬГИ** — актив, обладающий в определенных социально-исторических условиях абсолютной способностью к обмену (абсолютной ликвидностью) по номинальной ( нарицательной) стоимости.

В конкретных формах являются всеобщим эквивалентом при оценке и купле-продаже экономических благ; инструментом платежа и коммерческих расчетов. В условиях развитого рыночного обмена деньги являются одной из основных форм богатства и благосостояния людей.

**ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА** — экономика, претерпевающая на относительно коротком отрезке времени глубокие качественные изменения, которые приводят к коренному изменению социально-экономической и политической системы в стране.

**ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА** — экономика, сформировавшаяся в ходе промышленных революций XVIII-XIX вв., которые привели к широкому применению машин, распространению крупных форм производства под воздействием накопления капитала, использующего наемный труд, и испытывающая необходимость непрерывных технологических преобразований.

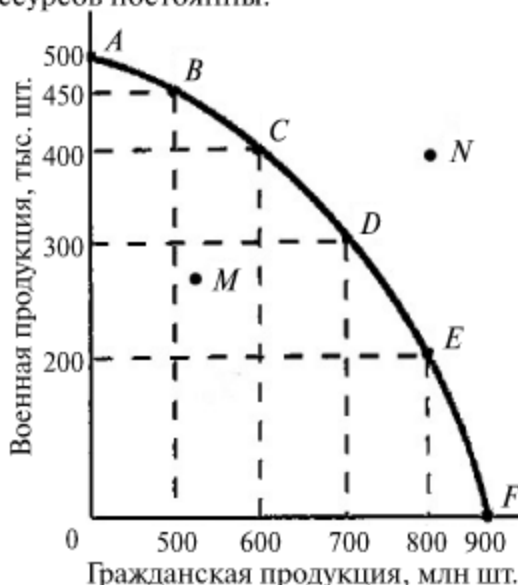
**ИНФОРМАЦИОННАЯ (ПОСТИНДУСТРИАЛЬНАЯ) ЭКОНОМИКА** — экономическая система, в которой Информация приобретает роль активного самостоятельного фактора развития производства, организации и управления за счет огромных возможностей ее накопления, передачи, комбинирования и переработки посредством компьютерной техники.

**ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ** — издержки функционирования хозяйственной системы или издержки по передаче прав собственности или свобод. Отражают издержки взаимодействия в экономической среде сверх основных затрат на производство и обращение.

Трансакционными также являются операционные издержки частных фирм по организации своей деятельности и взаимодействия в данной экономической среде сверх основных затрат на производство и обращение: расходы, связанные с организацией (регистрацией) дела, получением информации, ведением переговоров, поиском поставщиков, заключением

и оформлением контрактов, лицензий, обеспечением получения прав собственности, юридической защиты, преодолением барьеров входа на рынок и оппортунистического поведения.

**КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ (КРИВАЯ ТРАНСФОРМАЦИИ)** — графическая иллюстрация возможности одновременного производства двух продуктов с учетом ограниченности ресурсов, расходуемых на производство этих продуктов. Она показывает различные комбинации двух продуктов (групп продуктов) в условиях полной занятости и полного использования других факторов производства в экономике, для которой технологическая основа и запас ресурсов постоянны.



**Рис. 1.** Пример кривой производственных возможностей: A, B, C, D, E, F, M — возможные варианты выбора структуры производства, но в варианте M не используются все ресурсные возможности; N — невозможный при имеющихся ресурсах вариант

Кривая строится в системе координат, каждая из которых отражает объем производства одного из продуктов, и ограничивает область производственных возможностей, так что любая точка на кривой показывает предельно возможное по ресурсным ограничениям сочетание объемов производства двух продуктов (состояние Парето-эффективности).

## 1.6. Экономические системы

Экономические характеристики основных типов цивилизаций и экономических укладов, на которых они развиваются

Типы цивилизаций									
Характеристики	Доиндустриальные				Индустриальные				
	Экономические уклады (порядки)								
	Патриархальный	Мелко-товарный	Антично-рабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Плановый	Рыночный		
Генезис	Спонтанный	Установленный					Установленный	Спонтанный	
Тип развития	Традиционный							Протомодернизированный	Модернизированный
Факторы, лимитирующие развитие	Земля						Капитал, техника, людские и природные ресурсы	Капитал, технология	Информация, природно-климатические ресурсы
Ведущие сферы экономики	Сельское хозяйство					Военная промышленность		Промышленность, транспорт	Сфера услуг, наука, образование, информатика



Продолжение таблицы

Типы цивилизаций										
Характеристики	Доиндустриальные					Индустриальные		Постиндустриальные		
	Экономические уклады (порядки)									
	Патриархальный	Мелко-товарный	Антично-рабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Плановый	Рыночный	Рыночный		
Главная форма богатства	Сельскохозяйственный продукт					Промышленный продукт	Промышленный продукт, имеющий рыночную оценку	Информация, «социальный и человеческий» капитал		
Главные цели производителей	Удовлетворение материальных потребностей					Удовлетворение собственных материальных потребностей в условиях стабильного изъятия прибавочного продукта	Выполнение государственного плана	Максимизация прибыли	Достижение высокой степени устойчивости в меняющемся конкурентной среде	
Характер регулирования	Централизованное хозяйство	Свободный обмен	Централизованное хозяйство	Централизованно – управляемое хозяйство	Централизованное хозяйство	Централизованно управляемое хозяйство	Свободный обмен			

Продолжение таблицы

Типы цивилизаций								
Характеристики	Доиндустриальные				Индустриальные			
	Экономические уклады (порядки)							
	Патриархальный	Мелко-товарный	Антично-рабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Плановый	Рыночный	Рыночный
Роль государства	Минимальна	Регулирующая	Решающая	Меняющаяся от незначительности к абсолютизму	Решающая директивная	Значительна, как регулятора рынка и главного координатора деятельности социальных групп и бизнеса	Противоречива в условиях роста значения надгосударственных органов, глобализации экономических проблем и сетевой среды	ТНК, сети
Основная форма производственной деятельности	Домохозяйство	Домохозяйство	Домохозяйство-латифундия	Дворцовое и храмовое хозяйство	Поместьелатифундия, община, помещиков, домохозяйство	Государственное предприятие	Частное предприятие	

Продолжение таблицы

Типы цивилизаций									
Характеристики	Доиндустриальные					Индустриальные		Постиндустриальные	
	Экономические уклады (порядки)					Плановый	Рыночный	Рыночный	
	Патриархальный	Мелко-товарный	Антично-рабовладельческий	Азиатский	Феодалный				
Система хозяйства	Централизованное	Меновое	Централизованное	Централизованно-управляемое	Централизованное	Централизованно-управляемое	Меновое хозяйство	Меновое хозяйство в системе Централизованно-административного управления	
Хозяйственная форма	Простое Централизованное	Деньги как собственно деньги для обмена и обращения	Разделение денег (меры стоимости) и счетных единиц (средства обращения)	Централизованно-административное	Разделение денег (меры стоимости) и счетных единиц (средства обращения)	Централизованно-административное	Разделение денег (меры стоимости) и счетных единиц (средства обращения)		

Продолжение таблицы

Типы цивилизаций							
Характеристики	Доиндустриальные			Индустриальные			
	Экономические уклады (порядки)						
	Патриархальный	Мелко-товарный	Антично-рабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Плановый	Рыночный
Тип денежного хозяйства	Неденежное	Деньги как средство обмена и обращения		Централизованно управляемое свободным потребителем, который реализовывается на основе денежной оплаты	Деньги как средство обмена, обращения и возмещения при поставке товара или оказания услуги	Централизованно управляемое с подчинением всех отдельных хозяйственных субъектов центральному хозяйственному плану, где рынки свободного обмена играют второстепенную роль, дополняясь бартерным обменом на особо нужные предметы	Создания через кредитную систему всего многообразие денежных форм

Продолжение таблицы

Типы цивилизаций									
Характеристики	Доиндустриальные					Индустриальные		Постиндустриальные	
	Экономические уклады (порядки)								
	Патриархальный	Мелко-товарный	Антично-рабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Плановый	Рыночный	Рыночный	
Субъекты регулирования	Непосредственные участники		Свободные и рабовладельцы	Специализированное сословие, «Элита», чиновники	Иерархическая система	Специализированные группы («Элита», чиновники)	Непосредственные участники	Непосредственные участники. Специализированное сословие, «Элита», чиновники	
Технологии	Консервативные: ручные, аграрные	Консервативные: аграрные, ремесленные		Консервативные: ручные, аграрные, ремесленные и кооперационные	Консервативные: ручные, аграрные, кооперационные и ремесленно-мануфактурные	Консервативно-индустриальные и военно-модернизационные	Индустриально-модернизационные	Информационные, биотехнологические, виртуально-замещающие	

Продолжение таблицы

Типы цивилизаций										
Характеристики	Доиндустриальные					Индустриальные		Постиндустриальные		
	Экономические уклады (порядки)									
	Патриархальный	Мелко-товарный	Антично-рабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Плановый	Рыночный	Рыночный		
Экономические ограничения	Естественно-природные		Естественно-природные, людские	Естественно-природные и религиозные	Естественно-природные и сословно-религиозные	Ресурсы	Спросовые	Спросовые и ресурсно-регулируемые		
Базовое экономическое отношение	Бюджетно-продовольственная семья	Увеличение потребления	Изъятие прибавочного времени	Изъятие прибавочного продукта и времени для создания нового продукта	Изъятие прибавочного продукта	Изъятие прибавочного времени для создания нового продукта и технологий	Рост материального накопления, потребления и его диверсификация	Накопление «социально-гуманитарного капитала»		
Основной принцип производства	Обеспечение стабильных потребностей семьи	Рост потребления, превращающий рост затрат времени и труда	Получение прибавочного продукта от одушевленного орудия	Реализация решений центральной власти	Разделение экономических повинностей и работы на свою семью	Реализация политических решений центральной власти	Соответствие спроса и предложения			

Продолжение таблицы

Характеристики	Типы цивилизаций							Индустриальные	Постиндустриальные
	Доиндустриальные								
	Экономические уклады (порядки)								
	Патриархальный	Мелко-товарный	Античнорабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Плановый	Рыночный	Рыночный	
Масштаб обобществления производства	В семье		В поместьелатифундии	Региональное или национальное хозяйство	Община, поместье, домосельство	Огосударствление путем экспроприации различных видов частной собственности, насильственная коллективизация частных производителей	В рамках предприятия	Обобществление и огосударствление части хозяйства в национальном и интернациональном масштабах	
Основные формы собственности	Семейная, общинная		Рабовладельческая (домашняя и латифундиальная)	Дворцовая, храмовая, государственная	Сеньориальная (вотчинная, жалованная), общинная, муниципальная	Государственная, кооперативная	Частная и акционерная	Частная, акционерная, государственная, муниципальная, коллективные	

Продолжение таблицы

Типы цивилизаций											
Характеристики	Доиндустриальные					Индустриальные				Постиндустриальные	
	Экономические уклады (порядки)										
	Патриархальный	Мелко-товарный	Антично-рабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Плановый	Рыночный	Рыночный			
Координация	Через давление внешнеэкономических факторов	Через рыночный механизм	Внеэкономическое принуждение		Внеэкономическое принуждение и рыночный механизм	Через изменения центральных планирующих органов	Путем рыночного механизма и гибких цен		Рыночный механизм и государственное регулирование		
Стимулы экономической деятельности	Устойчивое потребление	Рост потребности	Угроза насилия	Насилие или администрирование	Регламентация повинностей	Социальное соотношение, внеэкономическое принуждение	Факторные доходы: заработная плата, прибыль и т.д.		Факторные доходы и социальная мотивация		
Социальная структура	Однородная	Слабо дифференцированная	Поляризованная	Иерархическая	Сословно-иерархическая	Внешняя уравновешенность при скрытой иерархии и поляризация общества	Наблюдаемая поляризация общества по экономическим характеристикам		Регулируемая дифференциация		



Окончание таблицы

Характеристики	Типы цивилизаций							
	Доиндустриальные			Индустриальные				Постиндустриальные
	Экономические уклады (порядки)							
	Патриархальный	Мелко-товарный	Антично-рабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Плановый	Рыночный	Рыночный
Элита	Биопроизводители в семье	Производители в производстве	Владельцы человеческих душ	Владельцы государственных фондов и распорядители аппарата принуждения	Владельцы земли и военное сословие, имеющее право на применение насилия	Распорядители государственных фондов и аппарата принуждения	Владельцы производственных фондов и вкладываемых в экономический оборот ресурсов	Носители знаний, информации, технологий корпораций и бюрократия виртуальной среды

Сравнительные черты основных типов современных экономических систем

Основные критерии и характерные черты	Либеральная рыночная экономика – «чистый» капитализм»	Социалистическая экономика – командно-административная	Корпоративная экономика – сословно-иерархический капитализм	Экономика индустриально-информационного перехода – смешанная
Генезис	Спонтанный	Установленный	Установленный	Спонтанный
Тип развития	Модернизационный	Протомодернизационный	Протомодернизационный	Модернизационный
Факторы, лимитирующие развитие	Капитал, технология	Капитал, техника, людские и природные ресурсы	Капитал, техника, людские и природные ресурсы, политические и военные факторы	Информация, природные ресурсы
Технологии	Индустриальные	Консервативно-индустриальные и во-енномодернизационные	Консервативно-индустриальные и во-енномодернизационные	Индустриально-модернизационные
Базовое экономическое отношение	Рост накопления и потребления	Изыятие прибавочного времени для создания нового продукта и технологий	Изыятие прибавочного продукта и времени для роста накопления и создания новых технологий	Рост накопления, потребления и их диверсификация
Основной принцип производства	Соответствие спроса и предложения	Реализация политических решений центральной власти	Реализация политических решений центральной власти	Соответствие спроса и предложения
Основная форма экономической деятельности	Единоличное и групповое предпринимательство	Плановое производство	Корпоративное предпринимательство при сращивании с доминирующим государством	Единоличное, групповое и государственное предпринимательство

Продолжение таблицы

Основные критерии и характерные черты	Либеральная рыночная экономика — «чистый» капитализм»	Социалистическая экономика — командно-административная	Корпоративная экономика — сословно-иерархический капитализм	Экономика индустриально-информационного перехода — смешанная
Масштаб обобществления производства	В рамках предприятия	Отчуждение: экспроприация различных видов частной собственности, насильственная коллективизация частных производителей	Отчуждение и частичная экспроприация	Обобществление и отчуждение части хозяйства в национальном и интернациональном масштабах
Ведущие сферы экономики	Промышленность, транспорт	Военная промышленность	Военная промышленность	Сфера услуг, наука, образование, информатика
Тип экономических ограничений	Спросоограниченный	Ресурсоограниченный	Ресурсоограниченный	Спросоограниченный
Система хозяйства	Меновое	Централизованно-управляемое	Меновое хозяйство в системе Централизованного административного управления	Меновое хозяйство в системе государственного административного и транснационального регулирования
Хозяйственная форма	Деньги в роли меры стоимости и средства обращения	Централизованно-административная	Централизованно-административная	Деньги во всех функциях

Продолжение таблицы

Основные критерии и характерные черты	Либеральная рыночная экономика – «чистый» капитализм»	Социалистическая экономика – командно-административная	Корпоративная экономика – сословно-иерархический капитализм	Экономика индустриально-информационного перехода – смешанная
Тип денежного хозяйства	Развитие всего многообразия денежных форм на основе кредитной системы	Подчинение всех хозяйственных субъектов центральному хозяйственному плану, рыночки свободного обмена играют второстепенную роль, но дополняются бартерным обменом и «черным рынком»	Подчинение всех отдельных хозяйственных субъектов центральной администрации, при второстепенной регулирующей роли рынков свободного обмена	Развитие всего многообразия денежных форм, включая системы альтернативной денежной эмиссии (электронные деньги и т.д.)
Преобладающие формы собственности	Частная и акционерная	Государственная и ограничительно кооперативная	Государственная, частная и акционерная	Частная, акционерная, государственная, коллективные
Основная форма производственной деятельности	Частное предприятие	Государственное предприятие	Государственные и частно-государственные предприятия	Транснациональные корпорации, производственные и информационные сети
Главные цели производителей	Максимизация прибыли	Выполнение государственного плана	Рост накопления в рамках выполнения государственных заданий и политических ограничений	Достижение высокой степени устойчивости в меняющейся конкурентной среде

Продолжение таблицы

Основные критерии и характерные черты	Либеральная рыночная экономика – «чистый» капитализм»	Социалистическая экономика – командно-административная	Корпоративная экономика – сословно-иерархический капитализм	Экономика индустриально-информационного перехода – смешанная
Главная форма богатства	Промышленный продукт, имеющий рыночную оценку	Промышленный продукт	Промышленный продукт	Финансовые и информационно-интеллектуальные ресурсы
Стимулы к экономической деятельности и производительному труду	Факторные доходы: заработная плата, прибыль и т.д.	Социалистическое соревнование, внесымовое принуждение	Факторные доходы и внесымовое принуждение	Факторные доходы и социальная мотивация
Социальная структура	Наблюдаемая поляризация общества	Внешняя уравнительность при скрытой иерархии и поляризация общества	Наблюдаемая поляризация общества по экономическим характеристикам	Регулируемая дифференциация
Власть капитала	Слабоограниченная	Отсутствует	Ограниченная	Ограниченная
Власть труда	Слабая	Отчуждение	Слабая	Сильная
Конкуренция	Есть	Нет	Практически нет	Есть
Ценообразование	Свободное, эластичное	Государственные фиксированные цены	Государственное регулирование	Гибкие цены в сочетании с государственным регулированием

Продолжение таблицы

Основные критерии и характерные черты	Либеральная рыночная экономика – «чистый» капитализм»	Социалистическая экономика – командно-административная	Корпоративная экономика – сословно-иерархический капитализм	Экономика индустриально-информационного перехода – смешанная
Заработная плата	Устанавливается путем спроса и предложения на рынке труда и социальной борьбы	Административное установление заработной платы	Административное установление	Устанавливается в процессе конкуренции на рынке труда при государственном установлении социальных нормативов (минимальная заработная плата и т.д.)
Социальные гарантии	Социальная защищенность граждан в случаях безработицы, болезни и старости	Гарантированное трудоустройство, государственная бюджетная медицина и образование, социальное обеспечение	Государственные социальные нормативы	Социальная защищенность граждан в случаях безработицы, болезни и старости. Создание государственных и частных фондов социального страхования и социального обеспечения
Координация	Путем рыночного механизма и гибких цен	Через центральную планирующую систему	Через центральную регулируемую систему	Государственное и межгосударственное регулирование рыночного механизма на основе индикативного планирования

Продолжение таблицы

Основные критерии и характерные черты	Либеральная рыночная экономика — «чистый» капитализм»	Социалистическая экономика — командно-административная	Корпоративная экономика — сословно-иерархический капитализм	Экономика индустриально-информационного перехода — смешанная
Воздействие государства	Саморегулирование индивидуальных предпринимателей в рамках институциональных ограничений	Жесткий контроль органов Централизованного планирования	Жесткое административное регулирование	Активное регулирование экономики для стимулирования экономического роста и предотвращения кризисов
Субъекты регулирования	Непосредственные участники	Специализированные группы (чиновники) в рамках иерархической системы	Собственники капитальных и финансовых ресурсов, инкорпорированные в административную систему	Непосредственные участники и специализированные элиты
Элита	Владельцы производственных фондов и финансового капитала	Распорядители государственных фондов и аппарата принуждения	Распорядители государственных фондов, аппарата принуждения, крупные собственники, корпоративная бюрократия	Корпоративная технократия, бюрократия виртуальной среды, медийные ньюсмейкеры, распорядители вовлекаемых в экономический оборот ресурсов, золотые воротнички» (носители знаний, информации)

Окончание таблицы

Основные критерии и характерные черты	Либеральная рыночная экономика – «чистый» капитализм»	Социалистическая экономика – командно-административная	Корпоративная экономика – сословно-иерархический капитализм	Экономика индустриально-информационного перехода – смешанная
Теневая экономика	Отсутствует	Присутствует	Практически отсутствует	В запрещенных государством сферах
Примеры	Европа XIX – начала XX вв.	СССР, другие страны периода социализма	Фашистская экономика Германии, Италии, режим Виши во Франции, ряд современных стран	Экономики с доминированием невенчественного (информационного и виртуального) производства



## 1.7. Отношения собственности

**СОБСТВЕННОСТЬ** — система исторически изменяющихся объективных отношений между людьми, группами людей, территориальными общностями или государствами по поводу владения, пользования и распоряжения материальными и нематериальными экономическими ресурсами и результатами экономической деятельности. Отношения собственности играют определяющую роль в системе экономических отношений.

По определению К. Маркса, собственность — отношение к условиям производства как своим и осуществляется оно через само производство, а также распределение, обмен и потребление, характеризующие присвоение материальных благ. В практической сфере собственность выражается как *принадлежность* вещей, материальных и духовных ценностей определенным лицам, *юридическое право* на такую принадлежность и *экономические отношения* между людьми по поводу принадлежности, раздела, передела объектов собственности.

**ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ** — совокупность юридических норм, закрепляющих и охраняющих принадлежность объектов собственности ее субъектам. В современной экономической теории собственность трактуется как пучок частичных правомочий.

Собственность находит свое проявление в отношениях *владения, распоряжения, пользования* объектами собственности, ответственности за их сохранность и рациональное применение.

**ПЕРЕЧЕНЬ ОНОРЕ.** Современные экономисты трактуют собственность не как некое благо, но пакет прав («пучок частичных правомочий») по использованию данного блага. Поэтому право собственности рассматривается как важнейшая экономическая категория, позволяющая говорить о первичности именно юридической ипостаси собственности перед ее экономическим содержанием. Для этого в современной экономической теории используется перечень, который был сформирован британским юристом А. Оноре, раскрывающий этот «пакет прав». Он существенно расширен по сравнению с классической триадой правомочий собственника. Благо-

даря этому в современной институциональной теории стало общепринятым представление об 11 компонентах, составляющих главные права собственности: владения, использования, управления доходом, суверена, безопасности, передачи благ в наследство, бессрочности обладания благом, запрета вредного использования, право ответственности в виде взыскания, право на остаточный характер, использования различных процедур восстановления прав собственности.

**ТЕОРЕМА КОУЗА** — одно из ведущих положений теории прав собственности. Также называется «теоремой Коуза—Стиглера», поскольку последнему принадлежит первая четкая формулировка данной теоремы: при нулевых транзакционных издержках и четком установлении прав собственности, независимо от того, как эти права собственности распределены между экономическими субъектами, частные и социальные издержки будут равны. *Иначе говоря, эффективное размещение ресурсов будет достигаться независимо от распределения прав собственности на данные ресурсы, достаточно лишь, чтобы издержки на установление и защиту прав собственности, осуществление переговоров и обеспечение соглашений по перераспределению этих прав были бы невелики. На основе таких переговоров все не учтенные ранее в рыночных расчетах ресурсы получают денежную оценку и их собственником становится (или остается) тот экономический субъект, которому это наиболее выгодно.*

**ОСНОВНЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ:** *владение* — фактическое владение; *пользование* — извлечение полезных свойств; *распоряжение* — действия по отчуждению имущества от владельца (продажа, дарение, обмен, аренда, залог и т.д.); *аренда* — владение и пользование; *траст* (в экономике, переходной от плановой, полное хозяйственное ведение) — управление по договору или на основе прав, установленных контрактом или уставом предприятия. Его осуществляют менеджер (портфельные инвестиции, ценные бумаги) и директор (полное хозяйственное ведение).

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ** — вид присвоения экономических ресурсов и результатов производства, при котором главным субъектом выступает государство.

**ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ** — вид присвоения, при котором главными субъектами выступают физические и юридические лица.

#### Современная типология собственности в Российской Федерации

Вид собственности	Государственная	Муниципальная	Общественных организаций	Частная
Форма собственности	Федеральная, субъектов Федерации	Района, города, округа, поселка и т.д.	Общественных, религиозных, партий, союзов, ассоциаций, церкви и др.	Граждан, предприятий

**ПРИВАТИЗАЦИЯ** — передача прав собственности государства непосредственным участникам экономической деятельности, а также другим субъектам негосударственного сектора с целью снижения государственных расходов и обеспечения более эффективного использования экономических ресурсов.

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ** — лицо, самостоятельно занимающееся хозяйственной (производственной) деятельностью в целях получения прибыли.

**БИЗНЕС** — деятельность, основанная на использовании экономических ресурсов, и осуществляемая с целью получения дохода (прибыли) или иных личных выгод.

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ (СЕМЕЙНЫЙ) БИЗНЕС** — дело, владельцем которого является одно лицо или семья, получающие весь доход и несущие ответственность перед кредиторами не только активами фирмы, но и своими личными активами.

**ПАРТНЕРСТВО (ТОВАРИЩЕСТВО)** — форма предпринимательской деятельности, основанная на объединении (паявом, долевом) финансовых ресурсов разных собственников, совместном владении и управлении предприятием.

**КОРПОРАЦИЯ** — ведущая форма предпринимательства, основанная на акционерном капитале и отделенная от конкретных лиц, владеющих ею. Владельцы корпораций (держатели акций) отвечают по своим обязательствам перед кредиторами только капиталом, вложенным в покупку акций.

## 1.9. Система рыночных отношений

**ОБМЕН** — 1) широко распространенная экономическая операция, состоящая в том, что одно лицо передает другому вещь, товар, получая взамен деньги либо другую вещь; 2) одна из стадий воспроизводственного цикла, заключающаяся в распределении факторов производства между производителями, потребительских товаров и услуг между потребителями.

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ** — разделение произведенного экономического продукта, дохода, прибыли на отдельные части, имеющие адресное назначение, предназначенные для передачи в отдельные фонды, отдельным лицам. Является одной из стадий единого воспроизводственного цикла, следующей за производством продукта, созданием дохода.

Различают операции *первичного распределения*, разделения доходов, непосредственно связанных с производственной деятельностью (заработная плата, прибыль, косвенные налоги, взносы в фонд социального страхования), и *вторичного распределения*, связанные с механизмом перераспределения первичных доходов (прямые налоги, дивиденды, субсидии, социальные выплаты).

В Централизованной экономике плановое распределение ресурсов, денежных средств, продукции служит важнейшим инструментом управления экономикой на макро — и микроэкономическом уровнях. В рыночной экономике основные функции распределения выполняет рынок, но частично они сохраняются и за государством.

**ПОТРЕБЛЕНИЕ** — использование (применение) продукции, благ, товаров, услуг в целях удовлетворения потребностей. Представляет конечную стадию воспроизводственного цикла. Различают потребление:

- *производственное потребление* (промежуточное) — расходование, использование ресурсов в процессе производства;
- *непроизводственное* (конечное) — осуществляется людьми, населением для удовлетворения жизненных потребностей.

**ПОТРЕБИТЕЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ (ИЛИ СТОИМОСТЬ)** — полезность блага, способность удовлетворять ту или иную потребность людей.

**РЫНОК** — механизм, соединяющий покупателя и продавца в виде любого набора соглашений, с помощью которых отдельные, самостоятельно принимающие решения продавцы и покупатели товаров (услуг) вступают в контакт по поводу купли-продажи данных товаров (услуг) и совершают соответствующие сделки.

### **ФУНКЦИИ РЫНКА**

- *ценообразующая* — формирование количественных ценностных оценок экономических благ и процессов, определяющих направление экономической деятельности и поиска выгоды, но при отсутствии гарантий;

- *информационная* — в ценах заключается важнейшая Информация, необходимая как покупателям, так и продавцам;

- *распределительная* — доходы рыночных агентов образуются в результате рыночного обмена;

- *регулирующая* — оптимизация и минимизация издержек путем формирования механизмов экономического принуждения:

**КОНКУРЕНЦИЯ** →

        → РОСТ / УТРАТА ПОЗИЦИЙ →

        → ВЫБЫТИЕ С РЫНКА/БАНКРОТСТВО →

        → ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ФИРМ НА РЫНКЕ.

«**НЕВИДИМАЯ РУКА РЫНКА**» — впервые описанный А. Смитом экономический механизм автоматической самонастройки рынка на основе свободы выбора, изменения цен и конкуренции участников рынка.

**ТОВАР** — экономическое благо, предназначенное для продажи или обмена.

**УСЛУГА** — экономическое благо, потребляемое в момент производства.

**ЦЕННОСТЬ** — категория, регулирующая обмен.

В классической теории интерпретируется как оценка затрат труда (трудовая теория ценности — А. Смит, Д. Рикардо) или факторов производства (Ж-Б. Сэй) на производство товара (стоимость); в марксизме (К. Маркс, Ф. Энгельс) воплощает затраты абстрактного труда (стоимость); в маржинализме отражает предельную полезность или предельные издержки.

**МЕНОВАЯ ЦЕННОСТЬ (стоимость)** — количественное отношение, в котором потребительные ценности одного рода обмениваются на потребительные ценности другого рода.

**БАРТЕР** — непосредственный обмен товара (услуги) на другой товар или услугу.

**ЛИКВИДНОСТЬ** (*легкореализуемость*) — способность финансовых (материальных) активов обмениваться на другие материальные (финансовые) активы или какие-либо другие ценности без потери номинальной ценности и существенных затрат времени.

**ДЕНЬГИ** — общепризнанное абсолютно ликвидное средство обмена, выполняющее в системе рыночных отношений функции всеобщего эквивалента (меры стоимости), средства обмена, платежа и накопления.

**ЦЕНА** — денежное выражение ценности (стоимости) блага (товара).

*Цена спроса* основана на представлении потребителя о полезности товара. Это максимально возможная цена, которую готов заплатить покупатель. *Цена предложения* основана на затратах (издержках) факторов производства. Это минимально возможная цена, за которую готов продать товар продавец.

**ЦЕНОВОЙ МЕХАНИЗМ** (*ценовая система*) — распределение и использование экономических ресурсов и потребительских благ с помощью денег и в соответствии с рыночной информацией.

**ПОКУПАТЕЛИ** — домохозяйства, индивидуальные потребители, государство, финансирующее социальные программы или закупки товаров (услуг), а также сами предприниматели, покупающие товары для своей инвестиционной деятельности.

**ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА** — совокупность институтов, организаций, предприятий и учреждений, обеспечивающих функционирование рынка.

**ИНСТИТУТЫ** — формальные и неформальные нормы, которые структурируют поведение людей, уменьшая неопределенность в их взаимоотношениях, что становится возможным, когда соблюдение этих эти норм подкрепляется соответствующим механизмом поощрения или наказания.

**РЫНОК РЕСУРСОВ** — совокупность относительно обособленных рынков труда, земли, капитала и производных от них факторов производства, выступающих объектом экономиче-

ских отношений найма, аренды или купли-продажи. Продавцами и покупателями на этих рынках выступают собственники ресурсов и владельцы факторов производства: государство, фирмы, домохозяйства, частные лица. Их предназначение — направление от домохозяйств к предпринимателям ресурсов (факторов производства).

**РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ** — совокупность относительно обособленных рынков экономических благ, выступающих объектом купли-продажи на принципах коммерческого ценообразования и предназначенных для удовлетворения личных запросов покупателей.

На рынках потребительских товаров предприниматели (фирмы-продавцы или сами фирмы-производители) продают, а семейные хозяйства покупают необходимые продукты и услуги.

#### Структура кругового оборота в рыночной экономике

СПРОС → (потребительские расходы) <b>ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ</b> ← <b>ФОНДЫ</b>	<b>Рынок</b> <i>произведенных товаров и услуг</i>	← <b>ПРЕДЛОЖЕНИЕ</b> (товары и услуги) <b>ДОХОДЫ</b> производственных единиц →
Домохозяйства, индивидуальные и групповые потребители	<b>ОБЩИЕ</b> <b>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ</b> <b>УСЛОВИЯ</b> <b>РЫНОЧНОГО</b> <b>ХОЗЯЙСТВА</b>	Производственно — предпринимательский сектор
<b>ПРЕДЛОЖЕНИЕ</b> → (ресурсы домохозяйств) ← <b>ДОХОДЫ</b> домохозяйств	<b>Рынок</b> <i>факторов производства</i>	← <b>СПРОС</b> (издержки на факторы производства) <b>ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ</b> <b>ФАКТОРЫ</b> →

**СВОБОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА** — право использовать частные экономические ресурсы по своему выбору, открывать и закрывать производство по своему желанию, самостоятельно выбирать сферу деятельности и определять ее масштабы.

**КОНКУРЕНЦИЯ** — экономическое соперничество производителей и потребителей за получение максимальной выгоды на рынке. С точки зрения формы может быть ценовой и неценовой, с точки зрения моральной и правовой допустимости —

добросовестной и недобросовестной. Идеальное состояние — совершенная конкуренция.

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА** — материальные блага или услуги, которые не могут исключаться из потребления и поэтому являются неконкурентными. Производятся в рамках государственного сектора при условии, если приносит признаваемую общественную пользу (например, обеспечение внешней и внутренней общественной безопасности).

**ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ (ЭКСТЕРНАЛИИ)** — побочные результаты экономической деятельности, не отражающиеся на цене производимого блага. Они достаются как положительный или навязываются как негативный эффект третьим лицам, не являющимся ни продавцами, ни покупателями данного блага.



## 2. МИКРОЭКОНОМИКА

### 2.1. Основные обозначения

Буквенный символ	Английское прочтение	Русское прочтение
$U$	Utility	Полезность
$TU$	Total Utility	Общая полезность
$MU$	Marginal Utility	Предельная полезность
$Q$	Quantity	Объем, количество
$P$	Price/Product	Цена/Продукт (в зависимости от контекста изложения)
$P_d$	Demand Price	Цена спроса
$P_s$	Supply Price	Цена предложения
$TP$	Total product	Общий выпуск продукции
$D$	Demand	Спрос
$S$	Supply	Предложение
$E$	Elasticity	Эластичность
$e$	Equilibrium	Равновесие
$Q_d$	Quantity of Demand	Количественный объем спроса
$Q_s$	Quantity of Supply	Количественный объем предложения
$Q_e$	Quantity equilibrium	Равновесный объем
$R$	Rent, Revenue	Рента, доход
$C$	Costs	Издержки /затраты
$TC$	Total cost	Совокупные (валовые) издержки, общие затраты
$TVC (VC)$	Total variable cost	Общие переменные издержки /затраты
$TFC (FC)$	Total fixed cost	Общие постоянные издержки /затраты
$ATC, AFC, AVC$	Average /total, fixed, variable/ cost	Средние, соответственно, общие, постоянные и переменные издержки /затраты
$MC$	Marginal cost	Предельные /маржинальные/ издержки
$AP$	Average product	Средний продукт /средний объем выпуска
$MP$	Marginal product	Предельный продукт
$TR$	Total revenue /return/	Общий доход (выручка)
$AR$	Average revenue /return/	Средний доход
$MR$	Marginal revenue /return/	Предельный (маржинальный) доход
$P_\pi$	Profit	Прибыль
$TP_\pi$	Total Profit	Общая (суммарная) прибыль
$MP_\pi$	Marginal Profit	Предельная прибыль
$L$	Labor	Труд /численность работников
$w$	Wage	Ставка заработной платы (номинальная)
$r$		Ставка процента (реальная)

## 2.2. Теория рыночного равновесия

**СПРОС** (*demand*) – теоретическое представление в обобщенном (агрегированном) виде поведения фактических и потенциальных потребителей на каком-либо определенном рынке.

В экономических взаимодействиях спрос выражается как платежеспособная потребность покупателей, определяемая их доходами, субъективными предпочтениями, модой, размерами рынка данного товара, ценами и наличием взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров (товаров-субститутов), условиями послепродажного, гарантийного и послегарантийного сервиса, ожиданиями покупателей, включая инфляционные, и рядом других факторов.

**КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ ОБЪЕМ (ВЕЛИЧИНА) СПРОСА** (*платежеспособность*) – количество товаров, которое потребитель хочет и может купить по данной цене.

**ЗАКОН СПРОСА** – обратная зависимость между ценой и величиной спроса при прочих равных условиях.

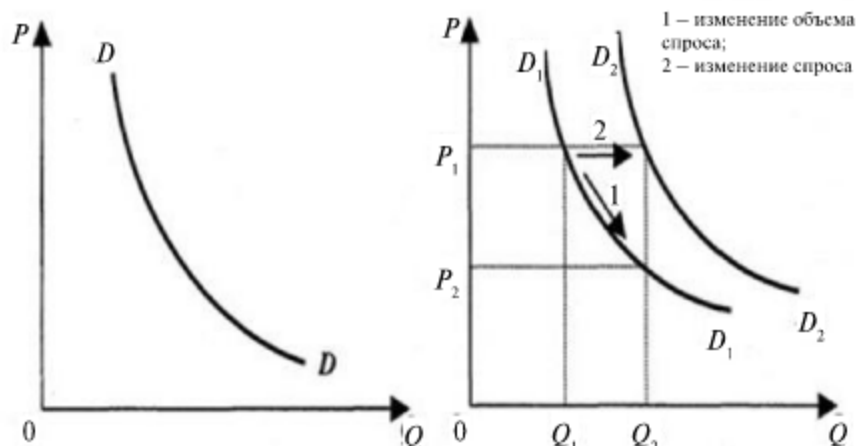


Рис. 2. Графики кривой спроса:  $D$  – кривая спроса;  $P$  – цена;  $Q$  – количество товаров

**КРИВАЯ СПРОСА** – график зависимости между ценой ( $P$ ) и количественной величиной спроса ( $Q$ ). Отражает закон спроса (график  $D$  от англ. demand).

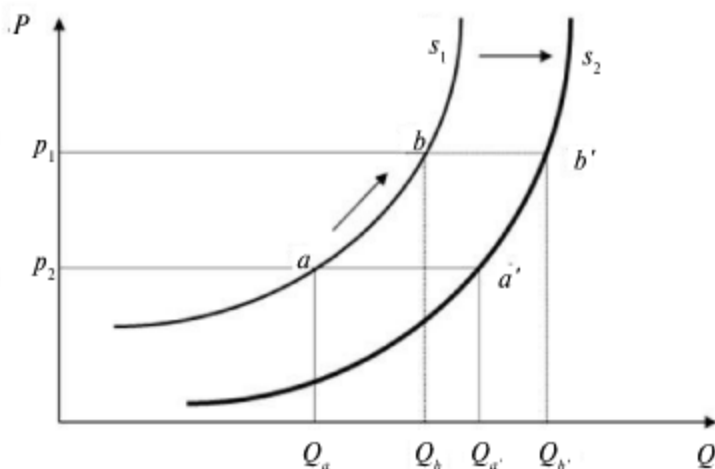
**НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА** — 1) денежные доходы потребителей; 2) психологические факторы (мотивация); 3) потребительские ожидания будущих цен и доходов; 4) вкусы (предпочтения) покупателей; 5) количество потребителей на рынке; 6) цены конкурентов; 7) цены на товары заменители; 8) внешнеэкономические факторы.

**ПРОИЗВОДНЫЙ СПРОС** (*derived demand*) — спрос на товар или услугу, которые находятся в зависимости от спроса на какой-либо другой товар или услугу. Это спрос на сырье и материалы, зависящий от спроса на продукты, которые из них можно произвести.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ** — агрегированное представление поведения фактических и потенциальных продавцов на определенном рынке. Определяется как объем товаров и услуг, который производители хотят и могут продать при сложившихся ценах на товары и ресурсы для их производства, технологии, количестве товаропроизводителей, а также других сопряженных факторах.

**ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ** — прямая зависимость между ценой и величиной предложения при прочих равных условиях.

**КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ** — количество товаров, которое производитель готов (имеется в продаже) и может продать по данной цене.

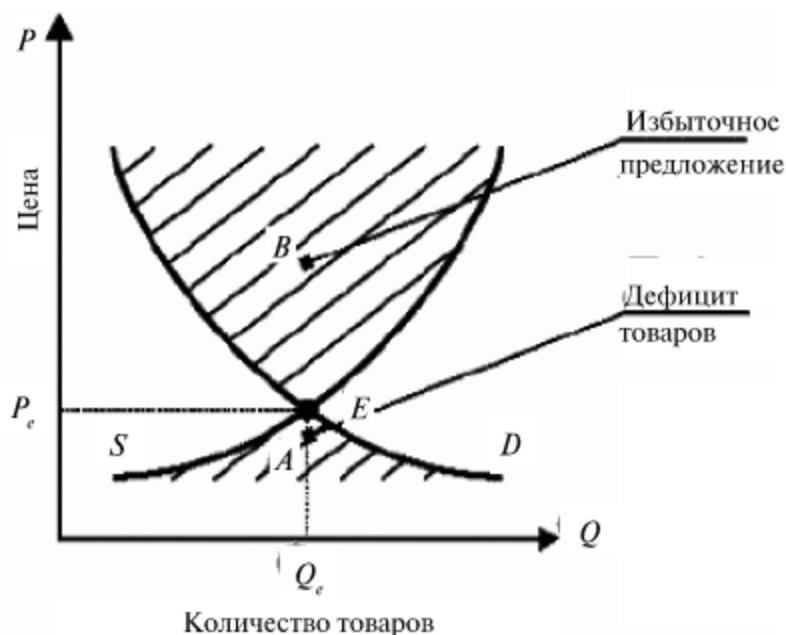


**Рис. 3.** Кривая предложения и ее изменение:  $S$  — кривая предложения;  $P$  — цена;  $Q$  — количество предлагаемого товара,  $a \rightarrow b$  — рост объема предложения в краткосрочном периоде;  $S1 \rightarrow S2$  — рост предложения в долгосрочном периоде

**КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ** — график зависимости цены от количества товаров, отражающий закон предложения (график  $S$ , от англ. *supply*).

**НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ** — количество производителей на рынке; 2) цены на ресурсы; 3) рост производительности труда; 4) цены на товары-заменители; 5) ожидание изменения цен; 6) налоги и дотации.

**ЦЕНА РАВНОВЕСИЯ** — цена, при которой величина спроса количественно равна величине предложения. Тогда на рынке нет ни излишка, ни дефицита. Рыночное равновесие устанавливается лишь относительно фиксированного момента времени.



**Рис. 4.** Формирование рыночного равновесия:  
 $E$  — точка равновесия;  $P_e$  — цена равновесия;  
 $Q_e$  — объем реализации в условиях равновесия

**ЧАСТИЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ** — равновесие на рынке отдельного товара; ограниченное количество имеющегося в обществе товара распределено между возможными его потребителями.

**ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ** — равновесие на совокупности взаимосвязанных рынков: внешнем и внутреннем, или рынке товара и рынке труда или других факторов, необходимых для его производства.

**НОРМАЛЬНЫЕ ТОВАРЫ** — спрос на них увеличивается по мере роста дохода потребителя.

**НИЗКОКАЧЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ** — те, на которые потребитель снижает спрос по мере роста своих доходов.

**ТОВАРЫ ГИФФЕНА** — товары, занимающие основную долю в структуре потребления малоимущих слоев населения (картофель, хлеб, макароны, дешевые сигареты и др.). С повышением цен и снижением реальных доходов спрос на них растет, но с ростом доходов от их потребления отказываются или снижают их долю в потреблении.

**ЦЕНА СПРОСА** — верхняя граница рыночной цены — максимально возможная цена, по которой потребители, имея субъективные оценки полезности товара, еще могут его купить.

**ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ** — нижняя граница рыночной цены — минимальная цена, по которой фирма еще хочет продавать свой товар, что определяется издержками фирмы на производство предельной единицы товара.

**ЭЛАСТИЧНОСТЬ** — измерение соотношения взаимообуславливающих переменных: цены, дохода и др. и объема продажи товаров. Рассчитывается как процентное изменение одной переменной (функции) при 1%-ном изменении другой (аргумента).

### **ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ**

Отношение %-го изменения количественного объема спроса к 1%-му изменению цены.

**ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ДОХОДУ** — показатель, выражающий реакцию функции спроса на фактор изменения цены — отношение процентного изменения количественного объема спроса к 1%-ному изменению дохода.

**ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА** — отношение процентного изменения спроса на товар А к процентному изменению цены на товар В, который является его заменителем или дополняющим товаром.

**ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ** — процентное изменение количественного объема предложения по отношению к 1%-ному изменению цены.

**МГНОВЕННОЕ РАВНОВЕСИЕ** — единственно возможная реакция производителя на изменение спроса в виде изменения цены, когда производитель товара еще не приспособился к изменению спроса.

**КРАТКОСРОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ** — достигается в результате реакции производителя на изменение спроса путем изменения предложения товара за счет изменения времени работы того же оборудования и количества труда, а также увеличения использования и переработки объема сырья.

**ДЛИТЕЛЬНОЕ РАВНОВЕСИЕ** — предполагает, что производитель полностью приспособился к изменению цен и изменяет объемы производства, перестраивая предприятие (весь бизнес).

**ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ** (*substitution effect*) — взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса потребителя. При снижении цен эффект замещения всегда положителен и проявляется в том, что при уменьшении (увеличении) цены товара покупатели уменьшают (увеличивают) покупки товаров-заменителей.

**ЭФФЕКТ ДОХОДА** — взаимосвязь между изменением реального дохода потребителя и его спроса при изменении цен на товары. Является следствием эффекта замещения. В зависимости от эластичности по доходу выделяются качественные (нормальные), низкокачественные товары и товары Гиффена.

**ЭФФЕКТ ВЕБЛЕНА** — рост спроса на качественные эксклюзивные товары во взаимосвязи с повышением цен. Такие товары потребители покупают, прежде всего, по престижным соображениям.

**ЭФФЕКТ СНОБА** — сокращение потребителем спроса на товар при росте доступности товара, поскольку такой потребитель-сноб не желает быть как все.

**КРИВЫЕ ЭНГЕЛЯ** — графики зависимости потребления от уровня дохода при условии, что цена блага остается постоянной. Названы по имени немецкого ученого Э. Энгеля, впервые изучившего их. Они выражают *однофакторную функцию* зависимости спроса от уровня семейных доходов.

### 2.3. Потребительское поведение

**ПОЛЕЗНОСТЬ** — способность блага удовлетворять потребность отдельного индивида. Оценивается им с собственной субъективной позиции.

**ОБЩАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ** — с позиции *классической школы политической экономии* — полезность для всего общества, человечества, с позиции *маржиналистов* — суммарная полезность набора благ в конкретной ситуации места и времени для конкретного потребителя.

**ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ** — дополнительная полезность, которую получает потребитель от дополнительной единицы товара или услуги. Представляет собой наименьшую полезность последнего экземпляра из имеющегося набора благ.

**ПАРАДОКС А. СМИТА** — «почему полезная вода стоит так дорого, а бесполезный алмаз так дешево?» приводится им в доказательство неприменимости категории полезности как основы ценообразования. По Смиту, общая полезность воды выше общей полезности алмазов!

Теория предельной полезности показывает, что предельная полезность алмазов выше предельной полезности воды в связи с их большей редкостью, в конкретной же ситуации места и времени вода может иметь большую предельную полезность.

**НАБОР БЕЗРАЗЛИЧИЯ** — набор вариантов потребительского выбора, каждый из которых обладает одинаковой полезностью для конкретного потребителя.

**КРИВЫЕ БЕЗРАЗЛИЧИЯ** — кривые, показывающие различные комбинации двух продуктов, имеющих одинаковую полезность для потребителя. Являются геометрическим местом точек, каждая из которых представляет собой одинаковую полезность или равный объем удовлетворения потребностей. На одной кривой безразличия располагаются точки, соответствующие наборам благ, удовлетворяющих один и тот же уровень потребности (благополучия) «безразлично» от соотношения количества благ в наборе.

Графически предпочтение покупателем, потребителем одних комбинаций товаров по отношению к другим выражается наклоном кривой безразличия (см. *предельная норма заме-*

ния) и является графической иллюстрацией взаимозаменяемости товаров.

**КАРТА КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ** (*карта изоквант*) — множество кривых безразличия для отдельного потребителя, отражающее различные уровни удовлетворения потребностей (уровень полезности  $Q$ ) посредством различных наборов двух благ.

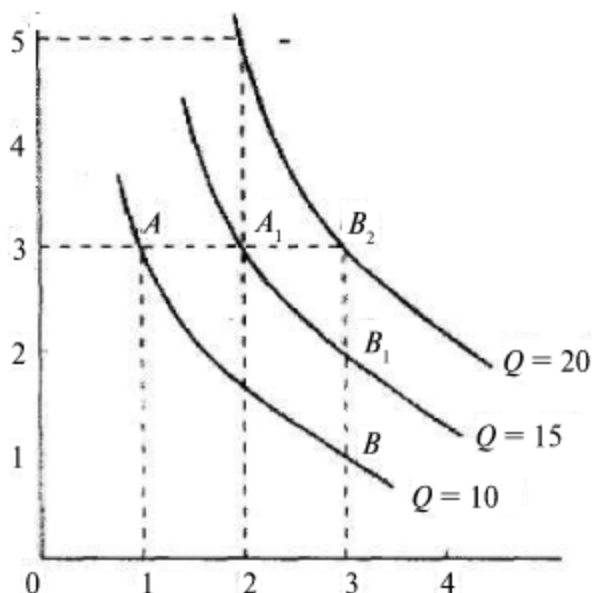


Рис. 5. Карта изоквант:  $Q$  — уровень достигаемой потребителем полезности

**ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ЗАМЕЩЕНИЯ** (*marginal rate of substitution*) — соотношение, в котором одно благо может быть заменено другим без изменения уровня полезности для потребителя. Отражает предельную степень готовности потребителя заменить один товар или услугу другим товаром или услугой, если при этом уровень удовлетворения потребностей остается неизменным (потребитель остается на той же кривой безразличия).

При равновесии потребителя каждый дополнительный рубль, затраченный на приобретение любого из благ, обеспечивает равную удовлетворенность, следовательно, при таких условиях потребитель может выбирать между благами и покупать более дешевый товар или услугу, трансформируя структу-



ру потребления, в зависимости от изменения относительных цен и уровня собственного дохода.

Товар  $Y$



Рис. 6. Бюджетная линия и ее трансформация

**БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ** — линия, графически отображающая множество наборов продуктов, приобретение которых требует одинаковых затрат. Это линия платежеспособных возможностей потребителя при данном уровне дохода и цен. Иначе, если отложить на оси абсцисс количество единиц одного товара, которое можно купить на имеющиеся средства, а на оси ординат — то же самое для другого товара, то прямая линия, соединяющая указанные точки, покажет любую комбинацию этих двух товаров, которую можно купить за данную сумму денег.

**ИЗЛИШЕК ПОТРЕБИТЕЛЯ** — разница между той суммой денег, которую потребитель был бы согласен уплатить, и той суммой, которую он реально уплатил.

**РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ** — состояние потребителя, при котором он покупает товары по данным ценам в таких объемах, что расходует весь располагаемый доход и максимизирует полезность.

Условие равновесия потребительского выбора предполагает, что предельная полезность одного товара равна предельной полезности другого товара для последней единицы каждого приобретенного блага или последний рубль, затраченный на любой из товаров потребительского набора, должен принести потребителю такую же дополнительную полезность, что и рубль, затраченный на любой товар из этого набора.

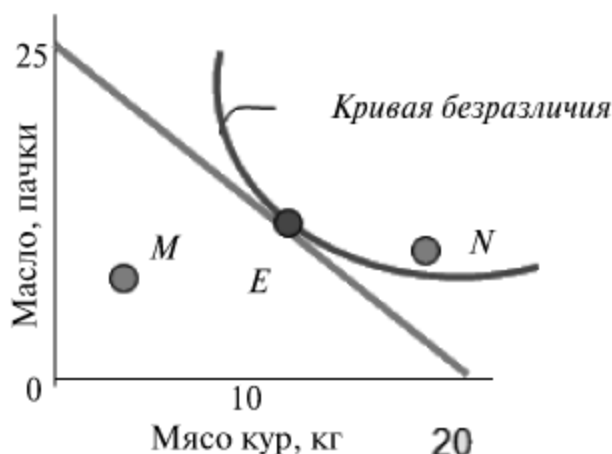


Рис. 7. Графическая интерпретация равновесия потребителя

**ЭФФЕКТ ДОХОДА** — доля изменения величины спроса на данный товар, вызванная изменением реального дохода.

**ЭФФЕКТ ЗАМЕНЫ** — доля изменения величины спроса на подешевевший товар, вызванная замещением этим товаром других благ.

**КРИВАЯ «ЦЕНА–ПОТРЕБЛЕНИЕ»** — кривая, соединяющая при изменении цен все точки потребительского равновесия на карте безразличия.

**КРИВАЯ «ДОХОД–ПОТРЕБЛЕНИЕ»** — кривая, соединяющая все точки равновесия на карте безразличия по мере увеличения дохода.

## 2.4. Структура рыночной системы

**СТРУКТУРИРОВАНИЕ РЫНКА** — деление системы рыночных отношений на специфические группы элементов, определяемые по избранным критериям.

**СТРУКТУРА РЫНКА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ НАЗНАЧЕНИЮ:**

- *рынки товаров и услуг* — товаров текущего потребления и длительного пользования, потребительских услуг, военных товаров;

- *рынки факторов производства* — труда, земли, капитала, информации, предпринимательских услуг;

- *финансовые рынки* — денежные (кредитные), валютные, ценных бумаг.

**ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РЫНКА** — разделяется на мировые, национальные, региональные и местные рынки.

**КЛИЕНТСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА** — определяется *составом клиентуры*: потребители, производители, посредники, государственные и муниципальные учреждения, государственные международные заказчики и потребители.

**КОНКУРЕНТНАЯ СТРУКТУРА РЫНКА** — определяется наличием и соотношением рынков *совершенной и несовершенной конкуренции*.

Рынками несовершенной конкуренции являются монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, монопосония и т.д.

**ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА** — совокупность предприятий и учреждений, обеспечивающих функционирование рынка, которая включает:

- 1) *торговые площадки* — биржи, аукционы, ярмарки, торговые сети, самостоятельных продавцов;

- 2) *финансово-обеспечивающие структуры* — банки, клиринговые центры, страховые компании, консультативные и аудиторские фирмы;

- 3) *информационные системы* — СМИ, рекламные и информационные агентства, средства деловой коммуникации, системы экономического образования;

4) структуры организационно-политического обеспечения — объединения субъектов рынка, лоббистские организации и т.д.

**БИРЖА** — форма организации постоянно действующего рынка (учреждение, некоммерческая организация), на котором производится торговля, главным образом оптовая. Основные типы бирж: *товарная, фондовая, валютная, труда.*

## 2.5. Производство и предложение

**ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ** (*marginal product*) — дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы переменного ресурса при постоянном количестве всех других используемых ресурсов.

**ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ** (*marginal revenue product*) — изменение общего размера выручки фирмы, когда она использует дополнительную единицу ресурса при сохранении количества всех других ресурсов неизменным. Рассчитывается, как изменение общего размера выручки, деленное на изменение количества используемого ресурса.

**ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЗАМЕЩЕНИЯ** (*marginal rate of technical substitution (MRTS)*) — отношение изменения одного фактора производства к изменению другого фактора при условии неизменности объема производства.

$$MRTS = \Delta K / \Delta L,$$

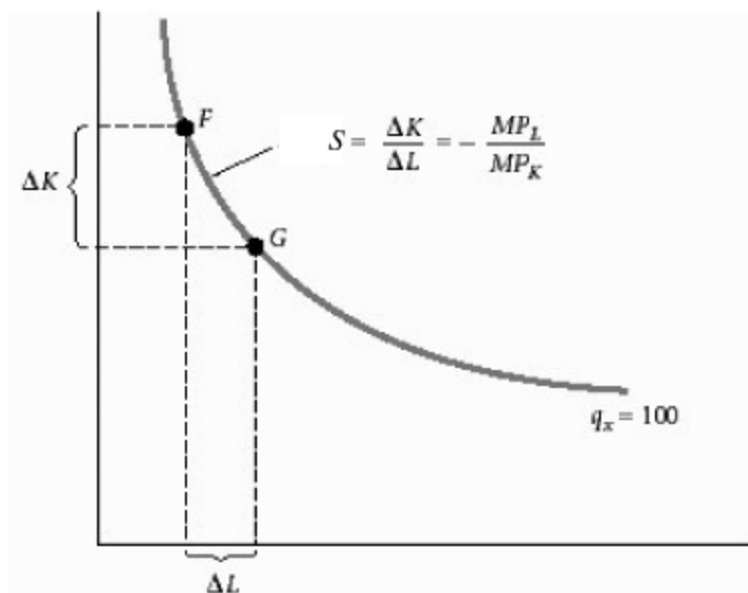
где  $\Delta K$  — изменение капитала;  $\Delta L$  — изменение труда.

В такой пропорции представлена предельная норма технологического замещения капитала трудом при условии, что объем производства остается неизменным, т.е. уровень производства расположен на одной и той же изокванте.

Предельная норма технологического замещения имеет тесную связь с предельными продуктами факторов производства. Если сокращать количество одного из факторов, будет уменьшаться объем выпуска продукции. Поэтому для того чтобы объем производства оставался неизменным, необходимо увеличивать количество другого фактора.

Изокванта всегда имеет выпуклую форму по отношению к точке начала координат. По мере движения вниз по изокванте предельная норма технологического замещения имеет

тенденцию к уменьшению. Это происходит из-за того, что по мере увеличения количества одного из факторов (например, капитала) его предельный продукт уменьшается относительно предельного продукта другого фактора (труда).



**Рис. 8.** Предельная норма технологического замещения на графике изокванты:  $S$  (от англ. slope) — наклон изокванты, равен тангенсу угла наклона касательной на данном отрезке изокванты

**КРАТКОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД** (*short run*) — в микроэкономике это период времени, в течение которого увеличение объема производства возможно осуществить только лишь за счет увеличения *переменных издержек* и невозможно заменить оборудование, а также иные *основные средства* (*постоянные издержки*). Также период, за который фирма или домохозяйство не успевают в полной мере приспособиться к изменению внешнего уровня цен.

**ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД** (*long run*) — в микроэкономике это период, достаточно длительный для того, чтобы фирма под влиянием изменившейся рыночной ситуации могла изменить объемы используемых факторов производства, или же достаточный для того, чтобы она полностью приспособилась

к внешнему изменению цен. В этот период все издержки переменные.

**ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА** — затраты фирмы на производство товаров и услуг.

**ФАКТОРНЫЕ ДОХОДЫ** — получают собственниками в зависимости от количества и качества принадлежащих им ресурсов, использованных в производстве. Труд обеспечивает получение *заработной платы*; земля — *ренды*; капитал — *процент* или *прибыль*; предприимчивость — *плату за экономический риск*; Информация — *плату за лицензию и роялти*.

**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА** — вознаграждение за труд. Может измеряться как *номинальная* и *реальная* заработная плата.

**НОМИНАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА** — сумма денег, которую получает работник за свой труд.

Основные формы заработной платы: повременная и сдельная.

*Повременная* заработная плата определяется продолжительностью труда. При *сдельной* оплате заработок зависит от количества произведенной продукции. Также используются различные сочетания форм заработной платы: *сдельно-прогрессивная*, *сдельно-премиальная*, *многофакторная* и др.

**РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА** — масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Расхождение между номинальной и реальной зарплатами возникает под влиянием динамики цен на товары и услуги, а также налогов и обязательных сборов.

**РЕНТА** — исторически — это плата за пользование землей. В настоящее время рента преимущественно трактуется как плата за пользование ресурсом с неэластичным предложением.

**ПРОЦЕНТ** — доход от капитала, отданного в ссуду.

**ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ** (*fixed cost/FC*) — расходы, остающиеся в краткосрочном периоде неизменными, как бы ни изменялся объем производства.

**ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ** (*variable cost/VC*) — затраты, величина которых изменяется в прямой зависимости от объема производства. Они связаны в основном с затратами по закупке сырья и рабочей силы.

**ОБЩИЕ (ВАЛОВЫЕ) ИЗДЕРЖКИ** (*total cost/TC*) – сумма постоянных и переменных издержек фирмы при каждом конкретном уровне производства.

**СРЕДНИЕ ИЗДЕРЖКИ** (*average cost/AC*) – общие издержки в расчете на единицу продукции или денежной выручки при конкретном уровне производства.

**ЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ** (*explicit cost*) – денежные выплаты поставщикам факторов производства. Аналогичны бухгалтерским издержкам.

**НЕВОЗВРАТНЫЕ ИЗДЕРЖКИ** (*sunk cost*) – одноразовые издержки, которые не могут быть возвращены через систему образования цен. Обычно оплачиваются из прибыли и не включаются в себестоимость продукции.

**СЕБЕСТОИМОСТЬ** – выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на изготовление и реализацию продукции.

**ПРЯМЫЕ ЗАТРАТЫ** – затраты, связанные с изготовлением конкретного изделия.

**КОСВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ** – затраты, связанные с производством нескольких видов продукции, а также подготовкой и освоением продукции, проектированием и конструированием нового изделия, новых материалов, изготовлением опытного образца.

**АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ** (*opportunity cost*) – Издержки упущенных возможностей, связанные с выбором между различными экономическими решениями. Альтернативная стоимость ресурсов, принадлежащих фирме, при наилучшем альтернативном варианте их применения.

**НЕЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ** (*implicit cost*) – альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих фирме или самому предпринимателю. Так, при использовании труда предпринимателя по управлению собственной фирмой вместо найма его управляющим в другую фирму они будут равны потере зарплаты управляющего.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ** – затраты, которые необходимо произвести, чтобы обеспечить привлечение нужного для производства количества таких ресурсов (капитал, сырье, рабочая сила и предпринимательская способность).

Для фирмы равны сумме внешних и внутренних издержек, т. е. явных и неявных, которые оцениваются путем сопоставления альтернативных затрат.

**БУХГАЛТЕРСКИЕ ИЗДЕРЖКИ** (англ. — accounting cost)

Явные издержки — денежные платежи поставщикам факторов производства, относимые на себестоимость продукции.

**ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ** — объем производства и выручки, которые покрывают фирме все ее затраты, а цена реализации равна *минимуму средних общих (валовых) издержек* предприятия. Поскольку оценка полных издержек должна включать в себя полные экономические издержки (в том числе неявные и нормальную прибыль), то реализация по ценам и объему выше точки безубыточности будет обеспечивать предприятию *экономическую прибыль*.

Если же цены реализации ниже точки безубыточности, но выше точки закрытия, это означает, что предприятие может не только покрывать переменные издержки, но частично компенсировать постоянные издержки. Стратегия выживания предприятия в таком случае может быть различной: снижение издержек, согласие со снижением нормальной прибыли, отказ от компенсации неявных (внутренних) издержек, техническая реконструкция с целью изменения уровня затрат по сравнению со сложившимся уровнем цен.

**ТОЧКА ЗАКРЫТИЯ** — объем выпуска, при котором предприятие в условиях сложившихся на рынке цен становится экономически неэффективным, т. е. цена реализации снижается до уровня, равного *минимуму средних переменных издержек* предприятия. Если при этом предприятие будет продолжать работу с выпуском больше (или меньше), чем объем производства в точке закрытия, то каждая выпущенная единица продукции будет приносить операционный убыток (равный разности между средними переменными издержками и ценой реализации), при том что для покрытия постоянных издержек уже не будет средств.

В таких условиях предприятие должно начать процедуру банкротства или продажи активов (и обязательств), т. е. предприятия в целом, новому собственнику, который должен принять на себя обязательства данного предприятия.



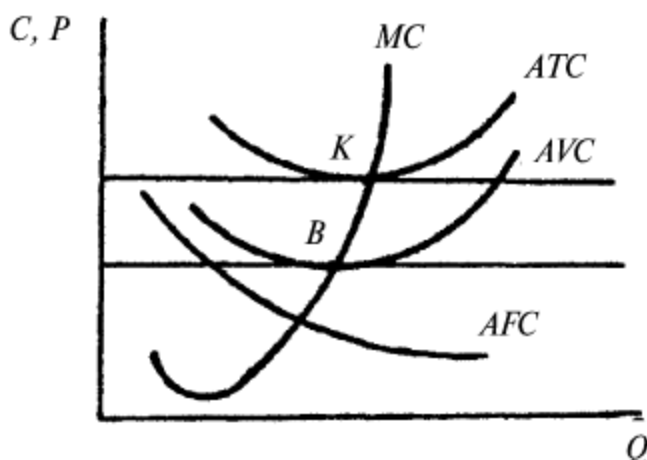


Рис. 9. Точки безубыточности и закрытия на графике издержек фирмы:  $K$  — точка безубыточности;  $B$  — точка закрытия

**БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРИБЫЛЬ** (*accounting profit*) — разница между общим доходом фирмы и ее явными издержками. Она должна покрывать: 1) явные издержки, относимые на чистую прибыль; 2) неявные издержки; 3) нормальную прибыль; 4) экономическую прибыль (при ее получении).

**ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ** (*total profit*) — сумма прибыли от реализации продукции (работ и услуг), основных фондов, иного имущества предприятия и доходов от внереализованных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

**ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ** (*net profit*) — валовая прибыль после уплаты налога на прибыль.

**НОРМА ПРИБЫЛИ** — отношение прибыли к авансированному капиталу, выраженное в процентах.

**НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ** (*normal profit*) — минимальный доход предпринимателя для удержания данного производственного ресурса (предпринимательской способности) в этом секторе рынка. Альтернативой собственного использования факторов служит возможность их предложения на рынке факторов производства (например, процент на собственный капитал, арендная плата за не сдаваемую собствен-

ную недвижимостью или доход от использования собственных услуг труда).

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ** — разница между общей выручкой фирмы (валовым доходом) и экономическими издержками, включающими явные и неявные издержки.

#### **СООТНОШЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК и ПРИБЫЛИ**

ВАЛОВАЯ ВЫРУЧКА (ДОХОД)	Бухгалтерские издержки	Явные издержки — денежные платежи поставщикам факторов производства, относимые на себестоимость производства продукции	ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ
	Бухгалтерская прибыль	Явные издержки, относимые на чистую прибыль (бухгалтерскую)	
		Неявные издержки — альтернативные использования ресурсов, принадлежащих самой фирме	
		Нормальная прибыль — минимальная прибыль, удерживающая предпринимателя в данной отрасли	
	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ		

**ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ** (*marginal cost*) — дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции наиболее эффективным способом. Рассчитываются как разность между издержками производства  $N$  единиц и издержками производства  $N-1$  единиц.

**ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСА** (*marginal resource cost* — MRC) — прирост общих издержек на использование ресурса, когда фирма использует дополнительную единицу этого ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным), равную изменению общих издержек на оплату (приобретение) ресурса, деленному на изменение количества используемого ресурса.

**ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ** (*проявляемый в производственном процессе*) — влияние, которое оказывает изменение цены ресурса на количество этого ресурса, используемого фирмой при условии, что фирма не изменит объем своего производства.

**ЭФФЕКТ ВЫПУСКА (ОБЪЕМА) ПРОДУКЦИИ** (*output effect*) — воздействие изменения цены ресурса на количество продукции, которое фирма считает наиболее выгодным про-

известии, и результирующее воздействие на количество ресурса (а также других ресурсов), используемое фирмой после принятия (или непринятия) в расчет последствий эффекта замещения.

**СООТНОШЕНИЕ РЕСУРСОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЕ НАИМЕНЬШИЕ ИЗДЕРЖКИ** — комбинация ресурсов, при которой соотношения между предельными продуктами ресурсов и их ценами одинаковы для всех применяемых ресурсов, если ресурс используется на конкурентном рынке.

**СООТНОШЕНИЕ РЕСУРСОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЕ МАКСИМАЛЬНУЮ ПРИБЫЛЬ** — комбинация ресурсов, при которой предельный продукт каждого ресурса в денежном выражении равен предельным издержкам использования данного фактора или его цене, если фактор используется на конкурентном рынке.

Фирма для максимизации экономической прибыли (или минимизации убытков) должна применять такое количество ресурса, при котором предельный продукт в денежном выражении равен предельным издержкам на использование этого ресурса.

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В СООТВЕТСТВИИ С ТЕОРИЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ** — теория, согласно которой каждый ресурс (и соответственно, его владелец) оплачивается на уровне его предельного вклада в доход фирмы, чем и обеспечивается справедливое распределение доходов.

**КВАЗИРЕНТА** — сверхприбыль, существенное превышение прибыли фирмы по отношению к прибыли конкурирующей фирмы вследствие более высокой эффективности производства или других локальных условий.

**ВАЛОВОЙ ДОХОД (ВАЛОВАЯ ВЫРУЧКА)** (*total revenue*) — суммарная денежная выручка предприятия от реализации произведенных товаров, работ, услуг, а также собственных материальных ценностей.

**ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД (ПРЕДЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА)** (*marginal revenue*) — дополнительный доход от производства (реализации) дополнительной единицы продукции.

**ИЗЛИШЕК ПРОИЗВОДИТЕЛЯ** — сумма разницы между рыночной ценой товара и предельными издержками производства по всем единицам реализованной продукции.

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА** — порядок деления чистой прибыли между акционерами в виде дивидендов и направления ее части на развитие производства и в резервы.

## 2.6. Эффективность производственной деятельности

**ЦИКЛ СПРОСА** — включает пять фаз: 1) становление новой услуги (продукции) и острой борьбы конкурентов на рынке; 2) рост спроса с опережением предложения; 3) замедление спроса, насыщение рынка данным товаром (услугой) и превышение предложения над спросом; 4) зрелость, когда спрос насыщен и появляются избыточные мощности; 5) затухание, или снижение, объемов спроса.

**СТАБИЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ** — технология, эффективная в течение всего цикла спроса на продукцию. Конкуренция идет за счет изменения цен и качества продукции.

**ПЛОДОТВОРНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ** — сохраняющаяся базовая технология, позволяющая в течение цикла спроса разрабатывать сменяющие друг друга поколения продукции с лучшими характеристиками и более широким диапазоном применения.

**ИЗМЕНЧИВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ** — появление новых базовых технологий и новых изделий за один период цикла спроса.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА** — сопоставление результатов производства и произведенных для их достижения затрат. Отражает степень приближения фактических результатов экономической деятельности к идеально возможным.

**ЛИКВИДНОСТЬ ФИРМЫ** — способность фирмы вовремя оплатить свои обязательства или возможность превращения основных и оборотных средств, ценных бумаг и других активов в деньги для оплаты обязательств.

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ К ОБЪЕМУ ПРОДАЖ (ОБОРОТА), К ОСНОВНОМУ КАПИТАЛУ, К СОБСТВЕННОМУ КАПИТАЛУ** — относительные показатели, характеризующие эффективность хозяйственной деятельности фирмы. Рассчитываются как отношение прибыли соответственно к объему продаж, основному и собственному капиталу.

**КОЭФФИЦИЕНТ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ АКТИВОВ** — показатель эффективности использования всех средств фирмы. Рассчитывается как отношение объема продаж к сумме всех активов.

**КОЭФФИЦИЕНТ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ** — отношение себестоимости реализуемой продукции к стоимости товарно-материальных средств.

**ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ДОЛГОСРОЧНОГО КАПИТАЛА (ИНВЕСТИЦИЙ)** — отношение дохода от реализации к долгосрочному капиталу.

**СТЕПЕНЬ НЕМЕДЛЕННОГО ПОКРЫТИЯ ДОЛГОВ** — отношение объема немедленно реализуемого имущества к объему срочных долгов и необходимых краткосрочных наличных затрат.

**ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ФИРМЫ** — способность выполнять свои внешние (краткосрочные и долгосрочные) обязательства, используя свои активы.

**КОЭФФИЦИЕНТ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ (ПОКАЗАТЕЛЬ ФИНАНСОВОГО РИСКА)** — отношение собственного капитала фирмы к ее общим обязательствам.

**КОЭФФИЦИЕНТ СРОКА ПОГАШЕНИЯ ДЕБИТОРСКИХ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ** — отношение объема счетов дебиторов к объему дохода от реализации.

**КОЭФФИЦИЕНТ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА** — отношение объема заемного капитала к долгосрочному капиталу.

## 2.7. Теория фирмы и предпринимательства

**ФИРМА** — юридически самостоятельная форма бизнеса. Основное организационно-экономическое звено рыночной экономики.

**ПРЕДПРИЯТИЕ** — производственно-технический комплекс, предназначенный для создания товаров или услуг в любой отрасли.

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО** — деятельность собственника или уполномоченных им лиц по рациональному соединению ресурсов, организации разработки, производства и реализации товаров и услуг с целью получения прибыли или дохода в условиях неопределенности, которая не может быть застрахована.

**УСЛОВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА** — неопределенность, неустойчивость, риск.

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА** — 1) производство товаров и услуг; 2) коммерция (торговля); 3) инновационная деятельность; 4) финансовые операции.

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:**

- *коммерческие организации* — преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности;

- *некоммерческие организации* — не имеют извлечение прибыли в качестве основной цели и не распределяют полученную прибыль между участниками.

**КОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ:**

- *хозяйственные товарищества* — полные, товарищества на вере (коммандитные);

- *хозяйственные общества* с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью и акционерные (ЗАО, ОАО);

- *производственные кооперативы;*

- *государственные, муниципальные унитарные предприятия:* на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления (федеральные казенные предприятия).

**НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ:**

- *потребительские кооперативы;*

- *общественные или религиозные организации (объединения);*

- *благотворительные фонды;*

- *учреждения;*

- *ассоциации и союзы.*

## ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКОВ ПО ТИПУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

		СПРОС: количество покупателей		
		Много	Небольшое	Один
<b>ПРЕДЛОЖЕНИЕ:</b> количество продавцов	<b>Много</b>	Совершенная конкуренция	Олигопсония	Монопсония
	<b>Небольшое</b>	Олигополия предложения	Двухсторонняя олигополия	Ограниченная монопсония
	<b>Один</b>	Монополия	Ограниченная монополия предложения	Двухсторонняя монополия

**БИЗНЕС-ПЛАН ФИРМЫ** — документ, отражающий основные цели организуемого производства (дела), показывающий пути их достижения, источники инвестиций, рынки сбыта и другие необходимые аспекты реализации экономического проекта.

**ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ** — организационно-производственная структура отдельных отраслей, где имеет место возможность снижения издержек по мере роста масштаба производства (эффект масштаба) в течение длительного времени, что приводит к господствующему положению одной (естественная монополия) или нескольких (естественная олигополия) фирм или корпораций.

**СОВЕРШЕННАЯ (ИЛИ ПОЛНАЯ) КОНКУРЕНЦИЯ** — модель рынка однородных товаров с большим количеством независимых продавцов и покупателей, имеющих право свободного входа на рынок и выхода из него, где все экономические агенты имеют свободный доступ к полной и бесплатной информации и ресурсам в соответствии со своей покупательной способностью.

**НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ** — модель рыночной структуры, в которой ограничено число покупателей и/или продавцов и отсутствует свободный вход на рынок. Такая структура позволяет отдельным рыночным агентам оказывать влияние на уровень цен и масштабы производства.

Разновидностями несовершенной конкуренции являются следующие:

- *монополистическая конкуренция* — рыночная структура, при которой множество фирм конкурируют, продавая на рынке дифференцированный товар;

- *олигополия* — тип рынка, на котором оперируют небольшое количество крупных фирм;

- *дуополия* — модель рыночной структуры, при которой два продавца-конкурента являются единственными, кто предлагает на рынке идентичный товар;

- *монополия* — предприятие или группа предприятий, занимающая господствующее положение на рынке, что позволяет им диктовать цены;

- *монопсония* — рыночная структура, при которой множество фирм конкурируют, продавая на рынке товар одному покупателю.

**КАРТЕЛЬ** — группа фирм, заключивших между собой соглашение об ограничении объемов производства с целью контроля над ценами.

**ТАЙНЫЙ СГОВОР** — ситуация, когда фирмы, не прибегая к открытому соглашению, тайно согласовывают цены и объемы выпуска продукции.

**КОНЦЕНТРАЦИЯ РЫНКА** — степень преобладания на рынке одной или нескольких больших фирм.

**ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОДУКТА** — действительные или мнимые различия между аналогичными товарами различных фирм.

**ЦЕНОВОЙ ЛИДЕР** — фирма на олигополистическом рынке, которая повышает или понижает цену, в то время как другие фирмы на рынке следуют в ценообразовании за лидером.

**ВИОЛЕНТЫ** — крупные, мощные компании.

**ФРАНЧАЙЗИНГ** — система различных продавцов (дилеров) продукции крупных компаний. Обозначает передачу комплекса исключительных прав (торговая марка, технологии и др.), возникающих в результате заключения лицензионного договора (или договора концессии).



**ПАТИЕНТЫ** — средние, специализированные компании с узким профилем производства, ориентированные на выпуск новинок, специфических товаров, удовлетворяющих растущие или сформированные под действием моды, рекламы и других факторов требования покупателей.

**КОММУТАНТЫ** — малые предприятия, легко приспособливающиеся к конъюнктуре локального рынка.

**ЭКСПЛЕРЕНТЫ** — фирмы-первооткрыватели, концентрирующие свои усилия на коммерциализации нововведений.

**ВЕНЧУРИНГ** (*венчурный бизнес*) — коммерческая деятельность фирм, занимающихся коммерческим освоением нововведений или работающих в сфере особо рискованных начинаний.

**МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД** — организация планирования производства, управления и НИОКР, основанная на том, что все мероприятия (организационно-производственные, научно-технические, коммерческие, сбытовые) рассматриваются комплексно с учетом положения фирмы на рынке.

**«ЛОМАНАЯ» КРИВАЯ СПРОСА** — кривая спроса на продукцию олигополиста, основанная на предположении, что конкуренты присоединятся к его решению о снижении цен, а не примут решение о повышении цен.

**ЦЕНОВАЯ ВОЙНА** — последовательное снижение цен фирмами, конкурирующими на олигополистическом рынке.

**ТЕОРИЯ ИГР** — теория, анализирующая поведение лиц или фирм с конфликтующими интересами.

**ДОМИНАНТНАЯ СТРАТЕГИЯ** — стратегия игрока, дающая наилучший результат независимо от действий конкурента.

**МАТРИЦА РЕЗУЛЬТАТОВ** — таблица, показывающая результаты для каждой возможной стратегии одного игрока и каждой возможной реакции другого игрока.

**РАВНОВЕСИЕ НЭША** — решение игры, при котором стратегия каждого игрока оптимальна в условиях стратегии, выбранной его конкурентами.

## 2.8. Основные типы и модели рынка

<div> <div>Типы</div> <div>Признаки</div> </div>	Основные модели рынка			
	Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция		
	Редкая модель рынка	Распространенные модели рынка		Редкая модель рынка
	Свободная конкуренция в условиях рыночного капитализма	Монополистическая конкуренция (полиполия)	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	Очень много мелких фирм	Множество мелких и средних фирм	Небольшое количество, есть крупные	Одна
Тип продукта	Стандартизованный, однородный	Дифференцированный, разнородный	I – стандартизованный; II – дифференцированный	Уникальный без близких заменителей
Контроль над ценой	Отсутствует, действуют цены спроса и предложения	Незначительный контроль в узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью и значительный при тайном сговоре	Значительный контроль
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, препятствия отсутствуют	Сравнительно легкие	Существенные препятствия	Блокированы
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Значительный упор на рекламу, торговую марку, бренд	Типична, особенно при дифференциации продукта	В основном PR-реклама связи с потребностями общества и общественными организациями
Доступность информации	Равный доступ ко всем видам информации	Определенные затруднения	Некоторые ограничения	Ограничения
Примеры	Сельское хозяйство, фондовая биржа, рынок валюты, рынок зерна	Розничная торговля, производство одежды, обуви, косметики	Чистая олигополия: производство металлов, цемента, минудобрений и т.д. Дифференцированная: автомобилестроение, сельхозмашиностроение, производство бытовой электроники и т.д.	Естественная: уникальные сырьевые предприятия, местные предприятия общественного пользования, коммунальных услуг, издание учебников, кабельное телевидение

## 2.9. Основные формулы микроэкономики

$$TC = TVC + TFC \text{ при } Q = 0 \rightarrow TC = TFC$$

$$TVC = TC - TFC$$

$$AC = TC / Q \rightarrow AC = AVC + AFC$$

$$MC = dTC / dQ = (TC_i - TC_{i-1}) / (Q_i - Q_{i-1})$$

$$TR - \text{выручка общая} \rightarrow TR = \sum(Q_i \times P_i);$$

$$AR - \text{выручка средняя} \rightarrow AR = TR / Q.$$

$MR$  – прирост выручки на дополнительную единицу продукции

$$MR = dTR / dQ = (TR_i - TR_{i-1}) / (Q_i - Q_{i-1})$$

$$W (\text{фонд оплаты труда} - \text{элемент переменных издержек}) = w \times L$$

Правило $MRP = MRC$ ( $MRP = MRC$ rule)	Для максимизации экономической прибыли (или минимизации убытков) фирма должна применять такое количество ресурса, при котором предельный продукт в денежном выражении равен предельным издержкам на использование этого ресурса
$MRS_{xy} = -(\Delta y / \Delta x)$	Предельная норма замещения
$MRS_{xy} = MU_x / MU_y$	Предельная норма замещения при ординалистском подходе к теории полезности
$MRTS_{KL} = -\Delta K / \Delta L$	Предельная норма технологического замещения одного ресурса другим (труда – капиталом)
$\frac{MP \text{ труда}}{\text{Цена труда}} = \frac{MP \text{ капитала}}{\text{Цена капитала}}$	Пропорция, обеспечивающая наименьшие издержки при использовании различных производственных ресурсов на любом уровне производства продукции
$\frac{MRP \text{ труда}}{\text{Цена труда}} = \frac{MRP \text{ капитала}}{\text{Цена капитала}} = 1$	Равенство цены каждого используемого ресурса его предельному продукту в денежном выражении, обеспечивающее максимальную прибыль предприятию

$MP(C) = \frac{dTP}{dC} = \frac{TP_i - TP_{i-1}}{C_i - C_{i-1}}$	Предельный продукт на единицу затрат ресурсов
$MP(L) = \frac{dTP}{dL} = \frac{TP_i - TP_{i-1}}{L_i - L_{i-1}}$	Предельный продукт труда (1-го работника)
$K = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{(Q_2 - Q_1)(P_1 + P_2)}{(Q_1 + Q_2)(P_2 - P_1)}$	Расчет дугового коэффициента эластичности по цене

### 3. МАКРОЭКОНОМИКА

#### 3.1. Основные обозначения

Буквенный символ	Английское прочтение	Русское прочтение
$AD$	Aggregated Demand	Совокупный спрос
$AS$	Aggregated Supply	Совокупное предложение
$C$	Consumption	Потребление (домохозяйств)
$I$	Investment	Инвестиции
$IG$	Gross Investment	Валовые инвестиции
$IN$	Net Investment	Чистые инвестиции
$G$	Government	Государственные расходы
$NX$ или $X_n$	Net Export	Чистый экспорт
$GDP$	Gross Domestic Product	Валовой внутренний продукт
$GNP$	Gross National Product	Валовой национальный продукт
$d$	Depreciation	Амортизация (в системе национальных счетов)
$i$	Interest	Ставка процента (номинальная)
$k$	Expenditure multiplier	Мультипликатор расходов
$m$	Money multiplier	Денежный мультипликатор
$r$	1. Rate (real interest rate); 2. Reserve rate	1. Реальная ставка процента; 2. Обязательная норма резервирования
$Y$	Yeld	Доход, выпуск
$D$	Deposits	Депозиты

<i>S</i>	Savings	Сбережения
<i>MPC</i>	Marginal propensity to consume	Предельная склонность к потреблению
<i>MPS</i>	Marginal propensity to save	Предельная склонность к сбережению
<i>P</i>	Price	Общий уровень цен
<i>Q</i>	Quantity	Количество сделок в формуле $MV = PQ$
<i>M</i>	Money	Деньги; денежное предложение; денежная масса
<i>V</i>	Velocity of Money	Скорость обращения денег
<i>IS/LM</i> model	«Investment–Saving ↔ Liquidity–Money» model	Модель «Инвестиции–сбережения ↔ ликвидность–деньги»
<i>t</i>	Tax	Ставка налогообложения
<i>T</i>	Tax revenues	Налоговые поступления
<i>U</i>	Unemployment	Безработица
<i>U<sub>n</sub></i>	Unemployment natural	Естественная безработица
<i>NAIRU</i>	Non-Accelerating-Inflation-Rate of Unemployment	Естественный уровень безработицы, не вызывающий инфляцию

### 3.2 Измерение макроэкономических характеристик

**Система национальных счетов (СНС)** – стандартная система сбора и обработки статистических данных по измерению главных макроэкономических показателей. Показатели СНС используются для расчета внутренних показателей и международных сопоставлений.

#### Сводные счета системы СНС

Счет производства	
1. Валовой выпуск (в основных ценах)	4. Промежуточное потребление
2. Налоги на продукты	5. Валовый внутренний продукт
3. Субсидии на продукты	(в рыночных ценах ( $5 = 1 + 2 - 3 - 4$ ))

<b>Счет образования доходов</b>	
1. Валовый внутренний продукт 2. Субсидии на производство и импорт	3. Оплата труда 4. Налоги на производство и импорт 5. Валовая прибыль (валовые смешанные доходы ( $5 = 1 + 2 - 3 - 4$ ))
<b>Счет распределения первичных доходов</b>	
1. Валовая прибыль 2. Оплата труда 3. Чистые налоги на производство и импорт 4. Доходы от собственности, полученные от «остального мира»	5. Доходы от собственности, переданные «остальному миру» 6. Сальдо первичных доходов (валовой национальный доход) ( $6 = 1 + 2 + 3 + 4 - 5$ )
<b>Счет вторичного распределения доходов</b>	
1. Сальдо первичных доходов (валовой национальный доход) 2. Текущие трансферты, полученные от «остального мира»	3. Текущие трансферты, переданные «остальному миру» 4. Валовой национальный располагаемый доход ( $4 = 1 + 2 - 3$ )
<b>Счет вторичного распределения доходов</b>	
1. Валовой национальный располагаемый доход	2. Расходы на конечное потребление: а) домашних хозяйств б) госучреждений в) некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства 3. Валовое национальное сбережение ( $3 = 1 - 2$ )
<b>Счет операций с капиталом</b>	
1. Валовое национальное сбережение 2. Капитальные трансферты, полученные от «остального мира»	3. Капитальные трансферты, переданные «остальному миру» 3. Валовое накопление основного капитала 4. Изменение запасов 5. Чистое кредитование или чистое заимствование ( $6 = 1 + 2 - 3 - 4 - 5$ )
<b>Финансовый счет</b>	
1. Чистое кредитование или чистое заимствование 2. Принятие финансовых обязательств	3. Приобретение финансовых обязательств

**ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП)** — основной макроэкономический показатель, измеряющий экономическое развитие общества.

Совокупная рыночная стоимость конечных товаров и услуг, учтенных и имеющих денежную оценку, произведенных фирмами и домохозяйствами в данной стране за определенный

период времени, как правило за год, независимо от их национальной принадлежности, предназначенная для конечного потребления и накопления.

В ВВП включаются продажи только конечных продуктов, но исключаются продажи промежуточных продуктов, поскольку в стоимость конечных продуктов уже входят все имевшие место промежуточные сделки.

При подсчете величины ВВП также учитывается любой прирост запасов, поскольку в его рамках измеряется вся текущая продукция независимо от реализации. Из ВВП исключаются продажи подержанных товаров, поскольку они либо не отражают текущего производства, либо включают двойной счет, а также трансфертные платежи населению, представляющие собой форму перераспределение созданного продукта.

ВВП не включает в себя поступления от международных экономических операций и используется для сопоставления уровней развития экономики различных стран.

**Общая схема показателей производства  
и использования национального продукта**

Показатель	Сфера производства продукции (товаров)	Сфера производства и оказания услуг	Национальная экономика в целом
Валовой выпуск продукции и услуг	$A_1$	$A_2$	$A_1 + A_2$
Промежуточное потребление:			
• в сфере производства товаров	$A_{11}$	$A_{21}$	$P_1$
• в сфере производства и оказания услуг	$A_{12}$	$A_{22}$	$P_2$
Амортизационные отчисления	$A_{13}$	$A_{23}$	$P_3$
Конечное потребление товаров и услуг:			
• личное	$A_{14}$	$A_{24}$	$P_4$
• коллективное	$A_{15}$	$A_{25}$	$P_5$
• капитальные вложения и прирост запасов	$A_{16}$	$A_{26}$	$P_6$
Сальдо экспорта и импорта	$A_{17}$	$A_{27}$	$P_7$



**ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД (ВНД)** — сумма первичных доходов, полученных резидентами страны за их участие в производстве ВВП данной страны и стран остального мира. От ВВП он отличается на величину первичных доходов, полученных резидентами от остального мира, за вычетом первичных доходов, выплаченных данной страной нерезидентам (так называемый «чистый доход из-за границы»).

ВНД соответствует ранее рассчитывавшемуся показателю *валового национального продукта (ВНП)*.

**НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО** — важнейший макроэкономический показатель, характеризующий основу материального и культурного развития общества и экономическую мощь страны. Определяется в первую очередь как совокупность материальных благ, созданных трудом предшествующих и ныне живущих поколений, включая все материальные и духовные ценности, научные и профессиональные знания. Национальное богатство также включает вовлеченные в экономический оборот природные ресурсы (землю, воду, леса, полезные ископаемые и т.д.), которыми располагает общество на определенный момент времени. Потенциальным национальным богатством являются природные ресурсы, еще не вовлеченные в процесс экономического воспроизводства, но разведанные и имеющие стоимостную оценку.

**НОМИНАЛЬНЫЙ ВВП** — измерение годовой стоимости конечных товаров и услуг в текущих ценах.

**РЕАЛЬНЫЙ ВВП** — сумма стоимости произведенной продукции в ценах базисного года.

**ДЕФЛЯТОР ВВП** — показатель изменения уровня цен в национальной экономике в данном году по отношению к базисному году. Рассчитывается как отношение номинального ВВП к реальному.

**ГОТОВЫЕ (КОНЕЧНЫЕ) ТОВАРЫ И УСЛУГИ** — Продукты и услуги, которые не предназначены для дальнейшей переработки в данном производственном (временном) периоде. Они покупаются и поступают в конечное потребление (а не для дальнейшей перепродажи, обработки или переработки), поэтому служат для формирования потребительских, инвестиционных и резервных фондов, которые могут использоваться как в текущем, так и за пределами текущего временного периода.

**ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ПРОДУКТ (ТОВАР)** — продукты незавершенного производственного цикла (сырье, полуфабрикаты и т.д.), которые потребляются в данном производственном (временном) периоде. Определенные виды продуктов могут являться как промежуточными для производства конечных, т.е. не учитываться в общем объеме ВВП, так и входить в общий объем конечного продукта. Например, мука, потребляемая в пищевой промышленности, является промежуточным продуктом, а реализуемая населению — конечным продуктом.

Отдельный учет промежуточных продуктов означал бы двойной счет и завышенную оценку ВВП.

**ФИНАНСОВЫЕ ТРАНСФЕРТЫ, ПОЛУЧАЕМЫЕ ДОМОХОЗЯЙСТВАМИ** — выплаты по социальному страхованию, пособия безработным, пенсии ветеранам, стипендии и т.д., которые предоставляются получателям безвозмездно, в одностороннем порядке. Они осуществляются из бюджетов разных уровней и внебюджетных фондов.

**ЧАСТНЫЕ ТРАНСФЕРТНЫЕ ПЛАТЕЖИ** — платежи внутри домохозяйств и между ними производимые не на коммерческой основе: субсидии, получаемые студентами из дома, разовые дары от родственников и др. Являются актом передачи средств от одного частного лица к другому, а не результатом производства.

**СДЕЛКИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ** — купля-продажа акций и облигаций. Отражают движение финансовых активов, которые напрямую не предполагают увеличения текущего производства. Однако некоторые из них могут косвенно стимулировать расходование средств, ведущее к увеличению объема производства.

**ВВП В РАСЧЕТЕ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ** — показатель уровня экономического развития страны.

**ПОТРЕБЛЕНИЕ (С)** — показатель, отражающий экономическую активность домохозяйств, которая обеспечивает текущее и долгосрочное потребление ими товаров и услуг. Равен совокупной стоимости товаров и услуг, приобретаемых домохозяйствами, т. е. товаров кратковременного и длительного пользования и услуг.

**ИНВЕСТИЦИИ (I)** — выражение экономической активности различных секторов экономики. В рамках производственно-предпринимательского сектора включают следующие компоненты:

- *производственные капиталовложения* (стоимость всех конечных покупок машин и оборудования предпринимателями);
- *все строительство*, в том числе и жилищное;
- *изменение запасов* (прирост стоимости товарных запасов фирм), которое может быть отрицательной величиной, если запасы сокращаются.

В современной системе статистического учета инвестиции также включают *чистое приобретение* ценностей домашними хозяйствами.

**ВАЛОВЫЕ ЧАСТНЫЕ ВНУТРЕННИЕ ИНВЕСТИЦИИ** — характеристика «*валовые*» означает включение в «инвестиции» не только капиталовложений, направленных на увеличение основного капитала (*т.е. чистые инвестиции*), но и стоимость производства тех инвестиционных товаров, которые предназначены для замещения потребленных в текущем периоде машин, оборудования и сооружений (*амортизация*). Характеристика «*частные*» отражает расходы частных компаний, а не государственных организаций, а определение «*внутренние*» уточняет национальную принадлежность фирм, осуществляющих вклад в производство ВВП. Производство иностранных компаний в расчет не берется.

**АМОРТИЗАЦИЯ (Am)** — денежное выражение износа основного капитала страны в форме ежегодных отчислений, идущих на возмещение потребленного в процессе производства капитала и направляемых на покупку инвестиционных товаров, потребленных в течение года.

Для осуществления воспроизводства в не снижающихся объемах часть ВВП должна быть выделена (зарезервирована) для замещения в будущем изнашивающегося оборудования, зданий, сооружений. Количественно амортизационные отчисления равны разнице между валовыми и чистыми инвестициями в национальной экономике.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ (G)** — общая стоимость товаров и услуг, приобретаемых государством, региональными и местными органами власти и управления.

**ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ ( $X_n$ )** — результат торговли с другими странами, который рассчитывается как разность стоимости экспорта и импорта товаров и услуг.

**ЧИСТЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ЧВП)** — чистый результат экономической деятельности, более точно отражающий действительное приращение благосостояния общества за годовой период, поскольку он очищен от искажающего влияния стоимости износа основного капитала, включаемого в ВВП. Рассчитывается как ВВП, уменьшенный на сумму амортизационных отчислений.

**КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ НА БИЗНЕС** — разница между ценой, которую платит за товар потребитель, и продажной ценой фирмы: налог с продаж, акцизы, таможенные пошлины и т.д. Не получая эту разницу, которая не является частью их дохода, фирмы рассматривают такие налоги как часть затрат и включают их в цену товара. Получателем косвенных налогов является государство, которое использует их для своих задач как один из видов бюджетных доходов.

### 3.3. Доходы и потребление

**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА** — выплачиваемая фирмами и государством наемным работникам оплата труда, которая включает в себя собственно заработную плату, премии, различные начисления и налоги на заработную плату.

Является основной частью доходов, составляющей до 70–80% совокупной их величины в национальном хозяйстве развитых стран. Оценивается по номинальному начислению у источника дохода.

**РЕНТА** — доход владельцев факторов производства с неэластичным предложением. В историческом контексте обычно связывается с доходом владельцев недвижимости, обеспечивающих экономику необходимыми ресурсами (землей, помещениями под производство, офисы и т.д.). Такой доход включается в условно начисляемую арендную плату, которую предприниматели и фирмы, владельцы собственной недвижимости, «платят» сами себе.

**ПРОЦЕНТ** — любой заранее заявленный либо установленный доход, получаемый по долговому обязательству.

В системе национальных счетов (СНС) — сумма процентных платежей по ссудам фирм данной страны за вычетом суммы полученных ими процентов (выплаты фирм поставщикам денежного капитала).

**ПРИБЫЛЬ КОРПОРАЦИЙ** (*акционерных обществ*) — существенная часть доходов, так как акционерные общества в современном хозяйстве являются основной формой предпринимательства, обеспечивающей производство доминирующей части национального продукта. В расчет берется та часть прибыли, которая остается в распоряжении акционерных обществ после платежей наемным работникам и кредиторам.

При расчете ВВП учитывается вся прибыль до распределения, включающая налоги на прибыль, поступающие государству, и дивиденды, выплачиваемые акционерам, а также нераспределенные прибыли, идущие на инвестиции, увеличение реальных активов фирм.

**ДОХОДЫ СОБСТВЕННИКОВ** — чистые доходы не корпоративных предприятий (предпринимателей, товариществ), выделяемые в особую компоненту доходов.

**ЛИЧНЫЙ ДОХОД (ЛД)** — совокупный доход, получаемый домохозяйствами. Исчисляется по формуле:  $ЛД = НД - (\text{взносы на социальное страхование} + \text{налоги на прибыль корпораций} + \text{нераспределенная прибыль корпораций}) + \text{трансфертные платежи}$ .

**ЛИЧНЫЙ РАСПОЛАГАЕМЫЙ ДОХОД (ЛРД)** — денежные средства, остающиеся в распоряжении домохозяйств после уплаты налогов. Характеризует доходы, которые население страны может тратить по своему усмотрению.

**ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН (ИПЦ)** — показатель изменения уровня цен, используемый для интерпретации уровня жизни, который рассчитывается на основе изменения стоимости «*потребительской корзины*».

На практике динамика индекса потребительских цен достаточно близка к динамике дефлятора ВВП. Оба показателя отражают сходную картину темпов повышения цен.

Основные различия между ИПЦ и дефлятором ВВП:

1) дефлятор ВВП отражает стоимость всех произведенных товаров и услуг, а в ИПЦ учитываются только цены товаров, приобретаемых потребителями;

2) в дефляторе ВВП учитываются только товары, произведенные национальными производителями, тогда как ИПЦ учитывает изменения цен всех товаров, приобретаемых на внутреннем рынке, независимо от места их производства;

3) ИПЦ рассчитывается для постоянного набора товаров, в то время как в дефляторе предполагается изменение набора товаров в соответствии с изменением состава ВВП.

**ЧИСТОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ** (ЧЭБ) (*Net Economic Welfare – NEW*) – показатель, измеряющий экономическое благосостояние общества. Включает в себя стоимостную оценку всего, что улучшает экономическое состояние общества, но не входит в ВВП: свободное время, увеличение отпусков, домашний уход за детьми, больными, домашнее благоустройство, улучшение уровня и качества медицинского обслуживания, снижение уровня загрязнения окружающей среды и др. Из величины ВВП при этом вычитается стоимость всего того, что ухудшает качество жизни и снижает уровень благосостояния (например, уровень заболеваемости, продолжительность жизни, уровень преступности, степень загрязнения окружающей среды, шум, теневая экономика, расслоение населения по уровню доходов и др.).

Показатель предложен в целях более точной оценки уровня благосостояния лауреатом Нобелевской премии 1981 Дж. Тобином (США) и У. Нордхаузом (США) в 1972 г.

Вычисление ЧЭБ представляет значительную сложность, т.к. пока не существует способов и показателей абсолютного измерения объемов теневой экономики, досуга, загрязнения и пр.

### 3.4. Равновесие и экономический рост

**ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ** – согласованное развитие всех составляющих экономики страны; система взаимосвязанных и взаимосогласованных пропорций во всех сферах, отраслях, на всех рынках. Прежде всего, равновесие между спросом

и предложением на потребительские блага и факторы производства. Только в этом случае возможно стабильное развитие экономической системы.

**ЧАСТНОЕ РАВНОВЕСИЕ** — равновесие на отдельных рынках. Примерами являются уравнивание доходов и расходов бюджета, уравнивание производства и потребления на отдельных рынках и т.д.

**СОВОКУПНЫЙ СПРОС** (*aggregate demand — AD*) — реальный объем национального производства (ВВП), который готовы приобрести внутренние и внешние потребители, фирмы и государство при каждом данном уровне цен в стране.

**СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ** (*aggregate supply — AS*) — зависимость между количеством производимой в стране продукции (реальным ВВП) и уровнем цен в стране.

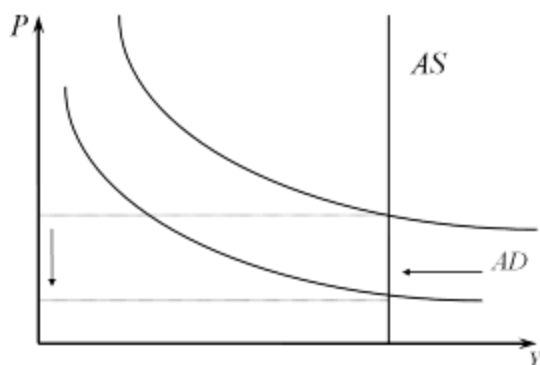


Рис. 10. Графическая интерпретация макроэкономического равновесия согласно классической теории

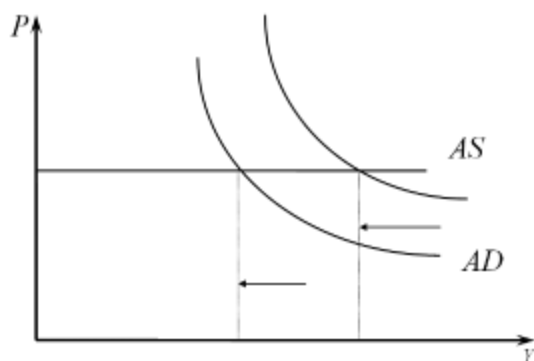


Рис. 11. Графическая интерпретация макроэкономического равновесия согласно кейнсианской теории

**МУЛЬТИПЛИКАТОР (МНОЖИТЕЛЬ)** — коэффициент, отражающий связь между приростом автономных расходов и вызванным ими последующим приростом ВВП/НД.

Мультипликатор инвестиций показывает, во сколько раз прирост ВВП/НД превышает первоначальный прирост уровня инвестиций, которые вызвали этот прирост.

Мультипликатор внешней торговли показывает изменение внешней торговли страны в результате повышения внутреннего спроса. Мультипликатор сбалансированного бюджета (налоговый мультипликатор) показывает изменение совокупного спроса, вызванное изменением государственных расходов, которые точно компенсируются изменением доходов от налогообложения и из других источников.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ (ЭР)** — одна из форм процесса экономического развития, включающая умножение результатов производства и внедрение новых технологий. Под ЭР понимают долговременные тенденции увеличения и качественного совершенствования продуктов и факторов его производства. В рамках экономического роста растет реальный НД и ВВП. По динамике (изменению) ЭР судят о развитии национальных экономик, жизненном уровне населения, о том, как решаются проблемы ограниченности ресурсов.

#### Структура и измерение факторов экономического роста

Ресурсы	Количественный показатель ресурса	Способ полного использования и роста эффективности	Показатели эффективности использования
1. <i>Природные:</i> земля, полезные ископаемые, вода и ее ресурсы, воздух и др.	Конкретный показатель для конкретного вида	Наиболее полное извлечение, комплексная и глубокая переработка	Материалоемкость продукции
2. <i>Трудовые</i>	Численность населения в трудоспособном возрасте, его квалификация	Рост образования, улучшение здоровья, совершенствование организации труда	Производительность труда



Окончание таблицы

Ресурсы	Количественный показатель ресурса	Способ полного использования и роста эффективности	Показатели эффективности использования
3. <i>Основной капитал</i> : здания, сооружения, оборудование предприятий, транспортные средства всех сфер экономики и т.д.	Цена	Совершенствование организации производства	Фондоотдача
4. <i>Научно-технический прогресс</i> , использование его достижений	Затраты	Развитие сферы НИОКР, внедрение в производство, новые технологии	Повышение эффективности производства, новые блага и услуги
5. <i>Совокупный спрос</i>	Денежное выражение	Макроэкономическое регулирование с целью обеспечения общего равновесия	

**АКСЕЛЕРАТОР** (от лат. *accelero* — ускорять) — коэффициент, характеризующий влияние прироста национального дохода на прирост инвестиций, отражает связь между приростом национального дохода и дальнейшим приростом инвестиций.

**СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ** (*propensity to consume — PC*) — характеристика функциональной зависимости текущих потребительских расходов от величины доходов.

**СРЕДНЯЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ** (*average propensity to consume — APC*) —  $C/Y$ , где  $C$  — величина расходов;  $Y$  — размеры дохода за соответствующий период.

**ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ** (*marginal propensity to consume — MPC*) — исчисляется как отношение  $\Delta C / \Delta Y$ , где числитель — прирост потребительских расходов, знаменатель — прирост дохода.

**СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ** (*propensity to save / PS*) — функциональная зависимость текущих сбережений (обычно воплощающихся в капиталовложениях) от величины доходов.

**СРЕДНЯЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ** (*average propensity to save — APS*) —  $S/Y$ , или  $I/Y$ , где  $S$  — сбережения;  $I$  — инвестиции;  $Y$  — доход за период.

**ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ** (*marginal propensity to save — MPS*) — функциональная зависимость прироста текущих сбережений от прироста дохода — отношение  $DS/DY$ , или  $DI/DY$ , где числитель — прирост сбережений (капиталовложений); знаменатель — прирост доходов за рассматриваемый период.

**МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС (МОБ)** — модель анализа и интерпретации межотраслевых связей по принципу «затраты—выпуск», разработанному В. Леонтьевым в США в 1930-е гг. Модель межотраслевого баланса, охватывая весь процесс воспроизводства, включая производство, распределение, обмен и потребление, отражает стоимостную и натуральную формы ВВП. В МОБ представлены все основные сферы, сектора и показатели макроэкономики: валовой выпуск, ВВП, промежуточный продукт, конечный общественный продукт, национальный доход, все материальные потоки в национальном хозяйстве, объемы экспортно-импортных связей. Структура и детализировка МОБ позволяют использовать его модель для анализа макроэкономического равновесия.

*Межотраслевой баланс содержит четыре квадранта*

I — показатели материальных издержек на производство продукции	II — конечная продукция, используемая на непроизводственное потребление, накопление и экспорт
III — показатели чистой продукции	IV — перераспределение чистой продукции (до сих пор слабо разработанная часть МОБ)

Само название модели Леонтьева «затраты — выпуск» связано с двояким рассмотрением отдельных отраслей: как выразителей совокупного спроса и покупателей материальных благ и услуг, предложенных другими отраслями (затраты), и как выразителей совокупного предложения и продавцов материальных благ и услуг, предоставленных ими самими (выпуск).

Это дает возможность связать модель Леонтьева с системой национальных счетов.

I квадрант МОБ представляет собой табличную структуру ВВП. В денежном выражении:

- **по столбцам МОБ (по вертикали)** отражено *формирование затрат валовой продукции;*

- **по горизонтали (по строкам)** — *выпуск и распределение продукции отдельных отраслей.*

- По этим данным легко определяются удельные затраты на единицу продукта: выбранный показатель столбца или строки делится на валовой продукт и получаются затраты данного продукта на единицу совокупного продукта.

Читая показатели первого квадранта по вертикали, можно увидеть потребление промежуточной продукции каждой отраслью и ее вклад в создание конечного общественного продукта и национального дохода. При чтении по горизонтали выявляется отраслевая структура потребления части промежуточного продукта, создаваемого в той или иной отрасли, а также ее конечный продукт. Такая группировка позволяет определить натуральную и стоимостную структуру конечной общественной продукции.

Математически МОБ представляет систему уравнений. Особенность модели в том, что число материальных и стоимостных потоков в ней не ограничено, все определяется объемом информации и используемыми вычислительными средствами. На практике делается с разбивкой на 18 и 40 отраслей.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦИКЛИЧНОСТЬ** — устойчивая характеристика развития экономики, проявляющаяся в периодических подъемах и кризисных спадах на фоне общего тренда экономического развития. Наиболее ощутимо цикличность выражается в отраслях промышленности, выпускающих средства производства и потребительские товары длительного пользования; слабее реагируют на цикл отрасли, выпускающие потребительские товары текущего пользования, поскольку спрос на такие блага гораздо стабильнее.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ** — периодические колебания экономической активности, чередование спадов и подъемов в экономике. Представляет собой период времени между фазами с одинаковыми признаками.

**ФАЗЫ ЦИКЛА** — циклические волны, характеризующие колебания деловой активности. Подъем и спад, в результате которых происходит отклонение экономических показателей от средних показателей экономической динамики.

*Спад* характеризуется резким нарушением существовавшей до этого экономической ситуации: объемы сбыта, а вслед за ним и производство сокращаются, происходит массовое банкротство предприятий, падают курсы ценных бумаг, увеличивается безработица, снижается уровень заработной платы, предприниматели и население испытывают острую нехватку денежных средств для текущих платежей, резко дорожает кредит.

В фазе *подъема* экономические показатели растут: увеличиваются цены, объемы выпущенной продукции, занятость, прибыль, заработная плата. Высшая точка фазы подъема — *бум*, или *пик*. Вслед за ней начинается спад экономики.

Классическая развернутая характеристика экономического цикла предполагает выделение четырех основных фаз: *кризис*, *депрессия*, *оживление* и *подъем*.

*Кризис* означает не только обвал экономики, но и импульс ее развития. Проявляется в сокращении объемов производства, массовых банкротствах, росте безработицы. Однако во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства, обновлению продукции, поиску новых рынков сбыта. В этой ситуации предприниматель, чтобы преодолеть кризисную ситуацию и начать новый этап своей деятельности, должен проводить целый комплекс антикризисных мероприятий.

*Депрессия* — застой в экономике, характеризующийся низким спросом на товары и услуги, вялой деловой активностью предпринимателей, высокой безработицей. Обычно возникает в результате серьезного и продолжительного экономического кризиса и ведет к тяжелым социально-экономическим последствиям.

В фазе *оживления* уровень производства повышается, занятость возрастает, увеличиваются прибыли фирм и доходы населения.

Оживление завершается *подъемом*. Экономическое развитие продолжается до тех пор, пока темпы роста производства не начинают опережать темпы роста платежеспособного

спроса (совокупных расходов). Когда это происходит, наступает перепроизводство товаров, а вместе с ним и экономический кризис.

В чистом виде идентифицировать эти фазы зачастую сложно, поэтому в анализе цикла также выделяют рецессию-оживление или используют характеристики «повышательная» и «понижательная» тенденции. *Рецессия* — фаза спада в экономике, характеризующаяся нулевым ростом.

### 3.5. Макроэкономическая нестабильность

Состояние экономики, при котором хозяйственное развитие испытывает колебания в динамике производства, уровне цен, занятости населения, норме прибыли и других показателях социально-экономического состояния экономики и общества.

**УРОВЕНЬ ЦЕН** — средневзвешенная цена, уплачиваемая за готовые товары и услуги в данный момент времени. Используется как индикатор рыночных процессов.

**ИНФЛЯЦИЯ** — переполнение каналов денежного обращения в стране, проявляющееся в рыночной экономике в долговременном устойчивом повышении цен на все товары и услуги и ведущее к снижению уровня жизни населения, обесценению национальной денежной единицы.

Инфляцию следует отличать от скачка цен, так как она характеризует именно *тенденцию* роста цен, причем долговременную. К тому же инфляция означает увеличение *общего индекса цен*, при этом цены на отдельные товары и услуги могут оставаться без изменения или даже снижаться.

Главный показатель инфляции — темп (или уровень) инфляции, который характеризует относительное изменение общего уровня цен в стране. Классификация инфляции по темпу роста цен (ползучая, умеренная, галопирующая, гиперинфляция) четких количественных критериев не имеет.

В командно-административной (планово-директивной) экономике инфляция имеет скрытую или подавленную форму, но внешне проявляется в виде очередей, дефицита, «черного рынка».

Появившиеся в современный период новые определения инфляции *аггляция* или *агфляция*, означают рост цен на продовольствие (или продукты аграрных отраслей).

**ОЖИДАЕМАЯ ИНФЛЯЦИЯ** — инфляция, прогноз которой известен и относительно точен.

**НЕПРЕДВИДЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ** — инфляция, которая наступает неожиданно, снижая жизненный уровень населения и эффективность производства.

**ПОДАВЛЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ** — инфляция, сдерживаемая правительством путем административного регулирования цен. Итогом этого становится дефицит товаров на открытых рынках, перетекание их на «черные» рынки, где цены растут.

**ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА** — проявляется в превышении совокупного спроса над совокупным предложением, что ведет к росту общего уровня цен.

Объясняется с помощью *кейнсианской теории*: до тех пор, пока существуют неиспользованные ресурсы, изменение совокупного спроса ведет к увеличению объемов производства, занятости и доходов. Однако когда все имеющиеся ресурсы уже полностью использованы и экономика достигает своего потенциального уровня производства (вертикальный отрезок кривой совокупного предложения), дальнейшее увеличение спроса приводит к росту общего уровня цен и развитию инфляции.

**ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК** — проявляется в росте цен на экономические ресурсы, вследствие чего увеличиваются затраты на производство товаров и услуг, а вместе с ними и цены на выпускаемую продукцию.

Повышение цен на основные факторы производства при прочих равных условиях уменьшает объемы производства и совокупного предложения. При прежнем уровне совокупного спроса снижение совокупного предложения приводит к росту общего уровня цен и увеличению темпа инфляции.

**СТАГФЛЯЦИЯ** — состояние экономики, при котором происходят одновременно спад производства, рост цен и безработицы.

**ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ** — население трудоспособного возраста, границы которого устанавливаются в каждой стране законодательно (в России мужчины — от 16 до 59 лет, женщи-

ны — от 16 до 54 лет), а также лица моложе и старше трудоспособного возраста, занятые в сферах общественного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности.

В состав трудовых ресурсов включаются лица соответствующих возрастов, занятые в домашнем и личном крестьянском хозяйстве, обучающиеся с отрывом от производства и находящиеся на военной службе, но исключаются инвалиды, не занятые в производственной деятельности.

**ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ** — население, занятое общественно полезной деятельностью, приносящей доход. По методологии Международной организации труда (МОТ) в эту категорию включают людей в возрасте от 10 до 72 лет:

- занятых (наемных работников и предпринимателей);
- безработных.

**БЕЗРАБОТИЦА** — одна из главных форм проявления макроэкономической нестабильности; социально-экономическая ситуация, при которой часть активного трудоспособного населения не может найти приемлемое для себя место работы и находится в его поисках. Основные формы безработицы: *фрикционная, структурная, циклическая*.

**БЕЗРАБОТНЫЙ** — индивид трудоспособного возраста, не имеющий работы, но активно ее ищущий.

**УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ** — основной показатель безработицы, исчисляемый как отношение числа безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах.

**ФРИКЦИОННАЯ БЕЗРАБОТИЦА** — формируется в условиях поиска или ожидания работы людьми, которые стремятся сменить место работы или впервые приступили к ее поиску.

При предоставлении свободы выбора рода деятельности и места работы в каждый момент времени некоторые работники оказываются в положении «между работами», поскольку часть из них увольняется по собственному желанию в связи с изменением профессиональных интересов, места жительства и т.д., а кто-то впервые приступает к поиску работы.

Фрикционная безработица носит добровольный и краткосрочный характер, так как у данной категории безработных имеются навыки, знания, умения, право на использование которых они готовы продать на рынке труда.

**СТРУКТУРНАЯ БЕЗРАБОТИЦА** — безработица, вызванная несоответствием профессиональной подготовки рабочей силы в условиях технологических сдвигов в производстве. Это безработица среди лиц, профессии которых устарели или стали менее необходимыми в связи с научно-техническим прогрессом. Имеет преимущественно вынужденный и долгосрочный характер, так как данная категория безработных, прежде чем предлагать на рынке труда свою рабочую силу, должна пройти профессиональную переподготовку.

**ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ** — состояние полной занятости населения, означающее, что рабочая сила используется наиболее эффективно и рационально. Может измеряться различными показателями: 1) уровнем безработицы при полной занятости рабочей силы; 2) суммой уровней фрикционной и структурной безработицы; 3) уровнем безработицы при нормальном устойчивом состоянии экономики.

Современное название этого показателя — *не ускоряющий инфляцию уровень безработицы* (*non-accelerating inflation rate of unemployment — NAIRU*.)

**ЦИКЛИЧЕСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА** — вызывается сжатием производства во время периодически повторяющихся спадов в экономике и затрагивает все ее сферы. Означает, что фактический уровень безработицы выше естественного. Может существовать в открытой и скрытой формах. В первом случае работник полностью теряет работу, во втором — работает неполный рабочий день или рабочую неделю, находится в принудительном отпуске и т.д.

#### **ДРУГИЕ ФОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ:**

*сезонная*, обусловленная колебаниями в объеме производства определенных отраслей в зависимости от времени года;

- *региональная*, которая формируется в том или ином регионе под влиянием экономических, демографических, религиозных и других факторов;

- *институциональная*, обусловленная институциональными факторами (например, слишком большими социальными выплатами и льготами, которые могут быть выше зарплаты);



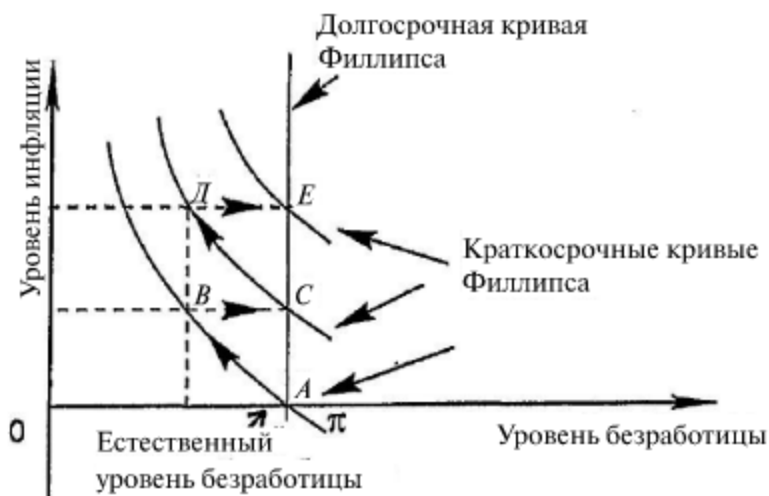
• *скрытая* — работники отправляются в неоплачиваемые административные отпуска или переводятся на неполный рабочий день. Другой ее формой является снижение производительности труда, когда работу одного работника выполняют двое или даже трое.

**ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ** — сумма многообразных социально-экономических потерь в экономике: сокращение объема ВВП, снижение налоговых поступлений в бюджет государства, усиление миграции населения, снижение уровня жизни семей безработных и т.д.

Главная очевидная социально-экономическая потеря от безработицы — недопроизводство ВВП, относительное отставание фактического ВВП от потенциального.

В то же время безработица является для рыночной экономики позитивным фактором, так как представляет собой резерв рабочей силы в период экономического подъема; давит на занятых, заставляя их трудиться с полной отдачей.

**КРИВАЯ ФИЛЛИПСА** — кривая, иллюстрирующая обратную зависимость между темпами инфляции и уровнем безработицы.



**Рис. 12.** Соотношение долгосрочной кривой (естественный уровень безработицы) и краткосрочных кривых Филлипса

**ЗАКОН ОУКЕНА** — эмпирически найденная американским экономистом А. Оукеном (1928-1980) математическая зависимость между уровнем безработицы и отставанием объема реального ВВП от потенциального: *если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то фактический объем производства будет ниже потенциального на  $\beta\%$* .

Коэффициент Оукена (коэффициент  $\beta$ ) различен для разных стран, однако наиболее часто его значения находятся в интервале 2-3.

Зная соотношение между уровнями фактической и естественной безработицы и фактическим ВВП, можно вычислить абсолютные потери продукции, обусловленные безработицей.

### 3.6. Деньги и кредит

**ДЕНЬГИ** — актив (имущество), обладающий в конкретных социально-экономических условиях свойством абсолютной ликвидности. Являются измерителем стоимости любых других благ (всеобщим эквивалентом) и всеобщей формой богатства.

**ДЕНЕЖНАЯ БАЗА** — сумма наличных денег и денежных средств коммерческих банков, депонированных в Центральном банке (ЦБ) в качестве обязательных резервов. С помощью этих денег ЦБ выполняет свои обязательства перед коммерческими банками и государственными органами. Поскольку эти денежные резервы депонированы в ЦБ, то он их прямо и непосредственно контролирует. В силу этого их называют деньгами «высокой эффективности». В России рассчитывается денежная база в узком определении и денежная база в широком определении.

В узком определении *денежная база* включает в себя выпущенные в обращение ЦБ России наличные деньги (с учетом остатков средств в кассах кредитных организаций) и остатки на счетах обязательных резервов по привлеченным кредитными организациями средствам в национальной валюте, депонируемые в ЦБ. Информация об объеме денежной базы в узком определении публикуется Банком России еженедельно в форме пресс-релизов.

В широком определении **денежная база** включает:

- 1) выпущенные в обращение ЦБ наличные деньги, в том числе остатки средств в кассах кредитных организаций;
- 2) средства на счетах обязательных резервов по привлеченным кредитными организациями средствам в национальной и иностранной валюте, депонируемых в ЦБ;
- 3) средства на корреспондентских счетах в валюте Российской Федерации (включая усредненные остатки обязательных резервов) и депозитных счетах кредитных организаций в ЦБ;
- 4) вложения кредитных организаций в облигации ЦБ (по рыночной стоимости);
- 5) иные обязательства ЦБ по операциям с кредитными организациями в валюте Российской Федерации.

**ДЕНЕЖНАЯ МАССА** — совокупность всех денежных средств, находящихся в обращении в национальном хозяйстве в наличной и безналичной формах.

На объем денежной массы влияет множество факторов: объем валового внутреннего продукта и темпы экономического роста; уровень развития и структура кредитной и банковской систем, развитие финансовых рынков; соотношение наличного и безналичного денежных оборотов; денежно-кредитная, валютная и финансовая политика государства; скорость оборота денег; состояние платежного баланса страны и т.д. Для целей измерения совокупной денежной массы и ее отдельных составляющих используют специальные показатели — *денежные агрегаты*.

**ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК (ЦБ)** — ведущее звено национальной денежно-кредитной системы. В большинстве стран принадлежит государству и является «банком банков», не имея дело с другими юридическими и физическими и лицами.

Центральный банк является эмиссионным центром (выпускает бумажные деньги), контролирует денежную массу, процентные ставки и объем банковских кредитов, хранит золотовалютные резервы страны и может хранить денежные резервы других национальных банков. Также является оперативным регулятором банковской системы и обеспечивает ее стабильность.

В США функции ЦБ выполняет *Федеральная резервная система (ФРС)*, которая находится в собственности частных банков, являющихся ее членами. Однако члены Совета управ-

ляющих ФРС назначаются президентом страны по рекомендации и с согласия сената.

**ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ** — показатели объема и структуры денежной массы, которые позволяют дать не только количественную оценку величины денежной массы, но и ее качественную характеристику, определить степень ее воздействия на экономическую активность в стране.

В соответствии с международными стандартами в качестве основного критерия выделения различных показателей денежной массы используется ликвидность, под которой понимают степень затрат и скорость конверсии отдельных форм вкладов и сбережений в деньги как средство обращения и платежа.

*Принцип расчета денежных агрегатов* заключается в том, что:

а) каждый последующий денежный агрегат полностью включает предыдущий;

б) в последующий денежный агрегат включаются относительно менее ликвидные финансовые активы, чем составляющие предыдущий. Таким образом, по мере роста ранга и объема денежных агрегатов их ликвидность уменьшается.

Количество и состав применяемых денежных агрегатов различаются по странам. Это обусловлено спецификой национальных хозяйств: уровнем развития экономики, финансовых рынков и кредитных систем; особенностями организации денежного обращения, проводимой экономической и денежно-кредитной политикой и другими факторами. В развитых странах чаще всего используются следующие основные агрегаты:

**M0** — наличные деньги.

**M1** — обычно включает наличные деньги в обращении (M0) и депозиты до востребования (средства на текущих банковских счетах).

**M2** — содержит агрегат M1 и, как правило, срочные депозиты и сберегательные вклады в коммерческих банках.

Основной денежный агрегат, рассчитываемый ЦБ России в настоящее время — именно M2.

**КВАЗИДЕНЬГИ** — денежные средства в безналичной форме, находящиеся на срочных и сберегательных вкладах в коммерческих банках и наиболее ликвидные финансовые ин-

струменты, обращающиеся на рынке. Соответствуют уровню агрегирования M2 за вычетом агрегата M1.

**ЛИКВИДНОСТЬ** — способность того или иного актива (обычно финансового) быть обращенным в наличные деньги для использования в качестве средства обращения и платежа, максимально быстро и при максимально возможной степени сохранения своей номинальной стоимости.

В денежной массе ее различные компоненты обладают разной степенью ликвидности. Наибольшей ликвидностью обладают наличные деньги, срочные вклады в Сбербанке обладают меньшей ликвидностью, у банковских сертификатов степень ликвидности еще меньше.

**«СЕНЬОРАЖ»** — доход от печатанья денег, получивший свое название от средневекового права европейских феодалов (сеньоров) чеканить монету на своей территории. В наши дни право эмиссии принадлежит исключительно государству.

**ДЕНОМИНАЦИЯ** — изменение нарицательной стоимости денежных знаков с обменом по определенному соотношению старых денежных знаков на новые денежные единицы. Одновременно в таком же соотношении пересчитываются цены, тарифы, заработная плата и т.д. Деноминация, как правило, проводится после периодов высокой инфляции и служит упорядочению денежного обращения.

**ЭМИССИЯ ДЕНЕГ** — выпуск государством в обращение дополнительных наличных и безналичных денег, увеличивающий денежную массу и собственно предложение денег.

**ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА** — совокупность мероприятий ЦБ страны в области денежного обращения и кредита по воздействию на макроэкономический процесс с целью достижения равновесного и устойчивого развития экономики как глобальной задачи экономического развития.

В текущем периоде денежно-кредитная политика обычно ориентируется на более конкретные цели, достижение которых обеспечивает реализацию глобальной цели. Промежуточные цели такой политики — регулирование объема денежной массы, уровня инфляции, поддержание определенного курса национальной валюты.

**ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ:** *Экспансионистская* (стимулирующая) направленная на увеличение объема кредитования и денежной эмиссии, и *рестрикционная* (сдерживающая), направленная на их уменьшение либо сдерживание.

Экспансионистская денежно-кредитная политика проводится в период рецессии (кризиса), стимулирует инвестиционную деятельность, увеличивая предложение денег, что выражается:

- в снижении нормы обязательных резервов;
- снижении учетной ставки процента (в современных российских условиях ее роль выполняет *ключевая ставка* процента);
- покупке ЦБ государственных ценных бумаг (операции на открытом рынке).

Рестрикционная денежно-кредитная политика проводится в период подъема (бума) с целью предотвращения «перегрева» экономики и направлена на снижение деловой активности и борьбу с инфляцией. Она выражается:

- в повышении нормы обязательных резервов;
- повышении учетной (для Российской Федерации — *ключевой*) ставки процентов;
- продажи ЦБ государственных ценных бумаг (на открытом рынке).

**НОРМА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ (СТАВКА РЕЗЕРВИРОВАНИЯ)** — устанавливаемая ЦБ часть привлеченных депозитов (банковских вкладов) коммерческих банков, которую они должны держать в *резерве*, т.е. на корреспондентском счете в ЦБ, и не могут использовать для выдачи кредитов. Если ЦБ повышает норму обязательных резервов, то предложение денег сокращается, так как сокращаются возможности коммерческих банков выдавать кредиты.

**КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА** — процент, под который ЦБ предоставляет кредиты коммерческим банкам и учитывает их векселя.

С помощью ключевой ставки рефинансирования ЦБ России оказывает воздействие на соотношение спроса и предложения на кредитном рынке. Высокая ставка (дорогие деньги) ограни-

чивает спрос на кредитные ресурсы со стороны коммерческих банков, поскольку спрос на кредит со стороны предпринимательского сектора при высокой ставке также уменьшается. Понижение ключевой ставки (дешевые деньги) приводит к понижению ставки процента за кредит коммерческих банков, что создает спрос со стороны предпринимательского сектора.

Ключевая ставка выполняет важнейшую информационную и регулирующую роль. Уменьшая ставку, ЦБ дает частному сектору сигнал о желательной активизации деловой активности, увеличение ставки — это сигнал к противоположному действию. Если частный сектор не реагирует, ЦБ применяет более жесткие инструменты, например регулирование уровня обязательных резервов. В переходной экономике чаще всего прослеживается слабая зависимость между уровнем ключевой ставки ЦБ и рыночными ставками коммерческих банков. В России с помощью этого инструмента ЦБ чаще всего ограничивал нарастание спекулятивных операций.

**ОПЕРАЦИИ НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ** — купля-продажа ЦБ России государственных ценных бумаг и его собственных ценных бумаг (облигаций). Основными субъектами этих операций, партнерами ЦБ выступают коммерческие банки. Цель этих операций состоит в регулировании количества денег, обращающихся на рынке. При продаже ценных бумаг ЦБ денежная масса в обращении сокращается, а при их выкупе в денежный оборот вводится дополнительное количество денег. Этот инструмент является наиболее важным и самым оперативным средством контроля за денежной массой. В странах с развитой рыночной экономикой операции на открытом рынке являются основным инструментом денежно-кредитного регулирования.

Выпуск и продажа облигаций внутреннего государственного займа может служить средством финансового воздействия на величину бюджетного дефицита или источником средств для финансирования расходов федерального бюджета без осуществления эмиссии денег, что особенно важно при осуществлении антиинфляционной политики. Доходность по государственным ценным бумагам гораздо ниже, чем доходность по ценным бумагам частных компаний, однако они привлекают покупателей своей надежностью.

В 1990-е эти операции в России осуществлялись в основном для привлечения средств на финансирование дефицита государственного бюджета. Поэтому государственные ценные бумаги с самого начала имели высокую доходность и носили краткосрочный характер. В силу этого банки получили инструмент, позволявший им получать гарантированные высокие доходы, и не спешили выдавать кредиты реальному сектору экономики. По сути дела такая деятельность ЦБ России ориентировала денежные потоки исключительно на финансовый рынок, оголяя реальный сектор. В условиях профицита государственного бюджета (2000–2008 гг.) этот инструмент денежно-кредитной политики использовался государством в основном именно как инструмент регулирования объема денежной массы, а не источник финансирования дефицита государственного бюджета.

**РЕФИНАНСИРОВАНИЕ** — кредитование ЦБ кредитных организаций по ключевой ставке рефинансирования (учетной ставке), которую он устанавливает сам.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ** — количество денег, предлагаемое на денежном рынке банковской системой страны во главе с ЦБ. Предложение денег определяется достигнутым уровнем развития экономики, номинальным объемом ВВП, а также возможностями его роста, политикой ЦБ.

**СПРОС НА ДЕНЬГИ** — потребность в определенном количестве денег, определяемая как количество платежных средств, которые население и фирмы хотят держать в ликвидной форме, т.е. в форме наличности и чековых депозитов.

**РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ** — равенство количества предлагаемых денежных средств на денежном рынке количеству денег, которые желают иметь у себя население и предприниматели.

**ФОРМЫ ДЕНЕГ** — две разные (наличная и безналичная) постоянно сменяющие друг друга формы существования денег (но не разные деньги!), которые принимаются деньгами на разных стадиях своего обращения в экономике.

**ФИАТ-МАНИ** — бумажные знаки, напечатанные и объявленные законным платежным средством (*декретные деньги*) от имени национального правительства.



### 3.7. Финансовая система и политика государства

**ФИНАНСЫ** — совокупность денежных отношений, организованных государством, в процессе которых осуществляются формирование, распределение и использование общегосударственных фондов денежных средств для решения экономических, социальных и политических задач.

**ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА** — совокупность различных сфер или звеньев финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями в формировании и использовании фондов денежных средств.

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ИЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ** — баланс доходов и расходов государства, являющийся главным звеном бюджетной системы. Государственный бюджет представляет собой форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства, в доходной части государственного бюджета указывается количество и источники поступления денежных средств. В расходной части — направления расходования денежных средств и их количественные параметры. Размер федерального бюджета отражает уровень развития страны.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОХОДЫ** — объем доходов по источникам, которыми располагают органы государственной власти и управления страны для реализации функций государства. Включают в себя доходы государственного (федерального) бюджета, государственных внебюджетных фондов, доходы (прибыль) государственных предприятий, доходы от операций на финансовом рынке.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ** — объем расходов за счет мобилизованных государственных доходов, направленных на реализацию функций государства. Это расходы хозяйственного, социального, управленческого характера, а также расходы на национальную оборону, предусмотренные в государственном (федеральном) бюджете, государственных и общественных внебюджетных фондах и др.

## **ВАЖНЕЙШИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ:**

- *Налоги* — обязательные, индивидуально безвозмездные платежи, взимаемые с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и/или муниципальных образований.

- *Сборы* — обязательные взносы, взимаемые с организаций и физических лиц, уплата которых является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

- *Государственные субсидии* — денежные средства, пособия, финансовая помощь, выделенные из государственного бюджета местным органам власти, предприятиям, населению и предназначенные на строго определенные цели.

- *Преференции* — преимущества и льготы, которые предоставляются государством в адресном порядке отдельным государствам, предприятиям, организациям для поддержки определенных видов деятельности. Осуществляются в форме снижения налогов, скидок с таможенных пошлин, установления минимальной ставки либо полного освобождения от уплаты пошлины, освобождения от платежей, предоставления выгодных кредитов.

**«НАЛОГ ТОБИНА»** — косвенный налог на безналичные операции с валютами, предложенный американским экономистом, нобелевской лауреатом Дж. Тобином (1918–2002) для сдерживания беспрепятственного перемещения по всему миру «горячих» денег. Представляет собой двухступенчатый налог на безналичные конверсионные операции, конвертацию валют, покупку и передачу в долг (кредит) национальных безналичных фиат-мани.

На первой ступени налогом в 1% должны облагаться все конверсионные (валютообменные) операции (рубль–доллар, доллар–рубль, рубль–гривна и т.д.), наличные и безналичные, в обменных пунктах, на бирже и межбанковском рынке. Это должно лишить банки стимула постоянно проводящие опера-

ции по переводу одной валюты в другую, размещая их в облигации и депозиты в разных странах ради выигрыша сотых долей процента доходности. При прямой (+ обратной) операции конвертации суммарный налог составляет 2% операционной суммы, что делает попытки выигрыша долей процента бессмысленным занятием.

Вторая ступень налога позволяет контролировать кредитные операции: налог в 1% на любые рублевые кредиты, выдаваемые российскими банками зарубежным, включая представительства последних в России.

Сам Дж. Тобин считал, что уровень предлагаемого им налога должен составлять 0,1–0,25%, а поступления должны идти на поддержку развития стран «третьего мира». Для современных условий введение налога Тобина предполагает установление налоговой ставки в размере 0,1% суммы транзакции, если речь идет о валюте, акциях и облигациях; операции, выполняемые с другими финансовыми инструментами (кредиты и т.д.), предлагается облагать налоговой ставкой 0,01%.

**ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ** — средства федерального правительства и местных властей, предназначенные для целевого финансирования расходов, не включенных в бюджет.

**СТРАХОВОЙ ФОНД** — резерв денежных средств, формируемый за счет страховых взносов страхователей и находящихся в оперативно-организационном управлении у страховщика (государственный централизованный страховой фонд, фонд страховщика и др.).

### 3.8. Налоговая система

**НАЛОГИ** — обязательные индивидуально безвозмездные платежи в пользу субъектов публичной власти.

**ПРЯМЫЕ НАЛОГИ** — взимаются государством непосредственно с доходов (зарботной платы, прибыли, процентов) или имущества налогоплательщика (земли, строений, ценных бумаг).

**КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ** — налоги на товары и услуги, взимаемые через надбавку в цене. Владелец такого товара при его реализации получает налоговые суммы, которые перечисляет

в бюджет, выступая тем самым *налогоплательщиком*. Однако реальное бремя налогообложения несет покупатель товара, который является *носителем налога*.

Примером косвенных налогов являются налог на добавленную стоимость и акцизы.

### **ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ И СБОРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (ПО СОСТОЯНИЮ НА 1-УЮ ПОЛОВИНУ 2015 Г.):**

- 1) налог на добавленную стоимость (НДС);
- 2) акцизы;
- 3) налог на доходы физических лиц (НДФЛ);
- 4) налог на прибыль организаций;
- 5) налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ);
- 6) водный налог;
- 7) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- 8) государственная пошлина.

Федеральным законодательством также регулируются страховые платежи в различные внебюджетные фонды, заменившие с 2010 г. единый социальный налог:

- Пенсионный фонд,
- Федеральный фонд социального страхования,
- Федеральный и региональные фонды обязательного медицинского страхования.

### **РЕГИОНАЛЬНЫЕ НАЛОГИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:**

- 1) налог на имущество организаций;
- 2) налог на игорный бизнес;
- 3) транспортный налог.

### **МЕСТНЫЕ НАЛОГИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:**

- 1) земельный налог;
- 2) налог на имущество физических лиц;
- 3) торговый сбор (с 2015 г.).

**«КРИВАЯ» ЛАФФЕРА** (*«эффект» Лаффера, «колокол» Лаффера*) — графическая и математическая модель, показывающая связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений в бюджет. С ее помощью выявляют уровень налоговой ставки (от нулевой до 100%-ной), при которой налоговые поступления достигают максимума.

**НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ (НДС)** — форма изъятия части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и реализации товаров, услуг и работ, которая вносится в бюджет по мере их реализации. Определяется добавленная стоимость как разница между валовой выручкой и затратами на производство и реализацию товаров, услуг, работ. Налог на добавленную стоимость как косвенный налог включается как косвенный налог в цену товара.

**НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА (НДФЛ)** — прямой налог федерального уровня. Взимается по разным ставкам в зависимости от источников доходов:

- базовая ставка — 13% (с нерезидентов — 30%);
- дивиденды по акциям облагаются по ставке 13%;
- доход в виде выигрыша в лотерею в рекламных целях — 35%;
- выигрыши, связанные с риском (тотализатор, казино) — по ставке 13%.

**НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ** — прямой налог, поступления от которого идут в федеральный и региональный бюджеты. Базовая ставка налога на прибыль — 20%.

**АКЦИЗЫ** — косвенные налоги, устанавливаемые государством в процентах от отпускной цены товаров, реализуемых предприятиями-производителями и включаемых в отпускную цену производителя продукции. Обязанность платить акцизы возложена на предприятия и организации, производящие и реализующие подакцизные товары. Перечень подакцизных товаров определяется государством.

**НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК** — организации и физические лица, на которых возложена обязанность уплачивать налоги и/или сборы.

**ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГА** — включают основные параметры, которые присутствуют при установлении налога: объект налогообложения, налоговую базу, налоговый период, налоговую ставку, порядок исчисления и сроки уплаты налога.

**ФАКУЛЬТАТИВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГА** — характеристики, которые не являются обязательными, но могут быть определены специальным законодательным налоговым актом.

Например, налоговые льготы в форме налоговых вычетов, налоговых изъятий, инвестиционного налогового кредита, отсрочки налоговых платежей и др.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГА** — не предусмотренные в обязательном порядке для установления налога: предмет налога, источник налога и др.

**НОСИТЕЛЬ НАЛОГА** — лицо, которое несет бремя налогообложения в конечном итоге.

Отличия носителя налога от налогоплательщика отчетливо проявляются в косвенных налогах. В цену товаров включаются НДС и акцизы, поэтому покупая товар, потребитель несет (бремя) тяжесть налога, но в налоговые правоотношения по поводу уплаты налогов не вступает. То есть уплачивает налог налогоплательщик (плательщик акцизов или НДС и т.д.), а фактически носителем налога является потребитель.

**ОБЪЕКТ НАЛОГА** — предмет, факт, событие, наличие которого дает основание для обложения его владельца налогом.

**ЕДИНИЦА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ** — показатель масштаба налогообложения, используемый для количественного выражения налоговой базы: мощность двигателя, тонна нефти, единица денежной суммы и др.

**НАЛОГООБЛАГАЕМАЯ БАЗА** — количественная оценка (или количественное выражение) предмета налогообложения. В качестве налогооблагаемой базы может выступать доход, по отношению к которому применяется налоговая ставка. Этот доход определяется путем вычета из валового дохода налогоплательщика разрешенных законодательством налоговых льгот.

**НАЛОГОВАЯ СТАВКА** — величина налога на единицу налогообложения.

**НАЛОГОВЫЙ ПЕРИОД** — период, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате. Понятия налогового и отчетного периодов (срок подведения окончательных или промежуточных итогов, составления и предъявления в налоговый орган отчетности) различаются, но в ряде случаев они совпадают. Однако в определенных законом случаях отчет может представляться и несколько раз в течение одного налогового периода.

### 3.9. Финансовые рынки

Рынки, на которых продается и покупается денежный капитал, называются *финансовыми*. В современных условиях в этой сфере экономики выделяются следующие *денежный рынок, кредитов и ценных бумаг*.

**РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ (ФОНДОВЫЙ РЫНОК)** — особый вид финансовых отношений, возникающий при эмиссии и размещении ценных бумаг (независимо от типа эмитента), а также деятельность участников рынка по последующему обращению ценных бумаг.

Имеет специфическую форму организации, центральным звеном которой является фондовая биржа. В кредитно-финансовой системе государства является завершающим и самым мобильным звеном. Возникает в результате купли-продажи финансовых активов и способен практически мгновенно реагировать на любые изменения в жизни страны, обеспечивая перелив капиталов между отраслями.

Фондовый рынок включает в себя *эмитентов* (юридических или физических лиц), выпускающих ценные бумаги, *инвесторов* (юридических или физических лиц), покупающих ценные бумаги, а также *посредников* (дилеров, брокеров и др.) Различают первичный и вторичный, биржевой и внебиржевой рынки ценных бумаг. На первичном рынке происходит выпуск ценных бумаг в обращение (эмиссия), а на вторичном — осуществляются различные операции с уже выпущенными ценными бумагами (фондовые операции)

**ЭМИТЕНТ** — лицо, выпускающее ценные бумаги. Выпуск ценных бумаг — это *эмиссия*, приобретатель ценных бумаг — *инвестор*.

**БИРЖА** — определенный тип организации оптового рынка. Существуют товарные, валютные и фондовые биржи.

**ТОВАРНЫЕ БИРЖИ** — это оптовые рынки массовых однородных товаров, продающихся крупными партиями по образцам (зерно, нефть, металлы и пр.).

**ВАЛЮТНЫЕ БИРЖИ** — площадки торговли иностранной валютой по рыночным ценам.

**ФОНДОВАЯ БИРЖА** — организатор торговли на рынке ценных бумаг, предоставляющий услуги по заключению сделок купли-продажи с ценными бумагами между participa-

ми рынка. Функции фондовой биржи: 1) заключение сделок купли-продажи ценных бумаг; 2) обеспечение взаиморасчетов по деньгам и ценным бумагам; 3) формирование рыночной цены ценных бумаг.

В качестве места заключения сделок с ценными бумагами биржа характеризуется как *торговая система* или *торговая площадка*. Имеет собственную инфраструктуру организации биржевой торговли и формализованные правила торговли, обязательные для ее участников, а также обеспечивает контроль за выполнением правил биржевой торговли.

Объединение бирж и торговых систем образует *организованный рынок ценных бумаг*.

**БРОКЕР** — профессиональный участник биржевых торгов, торгующий по поручениям клиентов за комиссионное вознаграждение.

**ВНЕБИРЖЕВОЙ ОБОРОТ** — купля-продажа биржевого товара или ценных бумаг, минуя биржу.

**АКЦИЯ** — ценная бумага, свидетельствующая о доле собственности в акционерной компании, дающая право на получение дохода и формальное право на участие в управлении. Выпускаются акции: именные, на предъявителя, простые и привилегированные.

**КУРС АКЦИЙ** — цена, по которой акция продается. *Номинальный курс*, или нарицательная стоимость, — первоначальный курс при выпуске акции (цена, указанная на самой акции). *Реальный курс* — фактическая цена, по которой акция продается/покупается.

**ЛИСТИНГ** — процедура допуска акций в специальный котировочный список биржи, дающий право участия в биржевых торгах.

**КОТИРОВКА** — выявление цены в процессе биржевого торга и публикация цен в биржевом бюллетене (котировальном листе).

**ОБЛИГАЦИЯ** — срочная долговая ценная бумага, удостоверяющая отношения займа между ее владельцем и эмитентом и приносящая доход в виде фиксированной процентной ставки.

**ФЬЮЧЕРСНЫЙ КОНТРАКТ** — стандартный срочный биржевой контракт купли-продажи базового актива, при заключении которого продавец и покупатель договариваются об уровне цены и сроке поставки актива.



**ФОРВАРДНЫЙ КОНТРАКТ** — соглашение о продаже определенного актива по фиксированной цене с поставкой и расчетом в установленное время в будущем. В отличие от фьючерсного форвардный контракт не обладает стандартизованными параметрами объема, качества товара и даты поставки.

**ОПЦИОН** — право купить или продать актив по установленной цене в течение определенного времени. Главное отличие опциона от фьючерса в том, что фьючерс — это обязательство, а опцион — это право.

**ДИВИДЕНД** — доход, выплачиваемый акционерным обществом владельцу акции.

**КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ** — количество акций, дающее возможность его владельцам оказывать реальное воздействие при принятии решений по управлению акционерной компанией. Теоретически контрольный пакет равен 50% плюс одна акция, практически даже несколько процентов могут давать реальные права на управление компанией.

**БЛОКИРУЮЩИЙ ПАКЕТ АКЦИЙ** — доля акций, позволяющая влиять на решения совета директоров компании, накладывая вето на решения, требующие квалифицированного большинства (3/4 или 2/3). Обычно составляет 25%+1 акция.

**ДИЛЕР** — профессиональный участник биржевых торгов, торгующий на свой страх и риск, используя собственные деньги.

**ФОНДОВЫЕ ИНДЕКСЫ** — обобщающие показатели состояния рынка ценных бумаг, отражающие текущее состояние и основные тенденции развития фондового рынка. Наиболее известным является *индекс Доу-Джонса* (США), который рассчитывается на основе курсов акций 30 ведущих промышленных компаний («голубых фишек»), акции которых котируются на ньюйоркской фондовой бирже.

Для российской экономики по ценам продаж самых ликвидных акций рассчитываются *индексы РТС* (Российской торговой системы) и *ММВБ* (Московской межбанковской валютной биржи). С 2013 г. начался процесс объединения этих биржевых площадок.

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ** (*fundamental analysis*) — исследование и прогнозирование состояния рынков и валютно-финансовых процессов, с точки зрения экономики и политики. Фундаментальный анализ основывается на

привлечении всей полноты совокупной информации и стремится охватывать все факторы, которые могут оказать влияние на развитие рынков и их динамику: политическую, экономическую и финансово-кредитную политику государств, финансовые структуры, биржи, корпорации и т.д. На этой основе с учетом анализа финансовых и производственных показателей разрабатываются и применяются методы прогнозирования рыночной (биржевой) стоимости компаний.

На основании фундаментального анализа, как правило, строятся долгосрочные и частично среднесрочные прогнозы.

**ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ** (*technical analysis*) — метод экономических оценок, исходящий из предпосылки, что вся необходимая для рыночного прогнозирования Информация содержится в рыночных котировках, поэтому нет необходимости привлекать внешнюю информацию или информацию финансовых отчетов. Технический анализ учитывает лишь тот факт, что цены уже двигаются в определенном направлении, не рассматривая причины того, почему они изменяют свое направление: например, вследствие низкой доходности акций, колебаний цен на другие товары или изменения иных условий. Поэтому искусство аналитика здесь состоит в том, чтобы подобрать аналогичные, подобные, похожие методы, графики, фигуры, которые с наибольшей вероятностью могут или могли бы дать прогноз динамики и характера изменений рыночных индикаторов. Горизонт прогнозирования в техническом анализе — краткосрочный.

Решая те же задачи, что и фундаментальный анализ, технический анализ основывается, прежде всего, на *временных рядах цен, чартах* — (от англ. *chart* — график, диаграмма). В техническом анализе также используется Информация об *объемах торгов* и другие статистические данные в форме графического представления, исследования и анализа рыночной ситуаций с применением математических методов и моделей: графиков, формул, диаграмм и т.д. При этом оценка степени эффективности финансовых рынков проводится по критерию доступности рыночной информации их участникам: слабая, средняя или высшая. Наиболее часто методы технического анализа используются для анализа свободно изменяющихся цен, например биржевых.

### 3.10. Социальная политика

**СОВОКУПНЫЕ ДОХОДЫ** — общая сумма денежных и натуральных доходов населения, полученных от всех источников.

**НОМИНАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ** — сумма начисленных денежных доходов.

**РАСПОЛАГАЕМЫЕ ДОХОДЫ** — денежные доходы населения за минусом обязательных платежей и взносов.

**РЕАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ** — стоимость товаров и услуг, которые могут быть приобретены на конечные доходы. Определяются делением располагаемых денежных доходов на индекс потребительских цен за конкретный период.

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ** — статистическая характеристика дифференциации доходов, получаемых домохозяйствами, в зависимости от величины.

**«КРИВАЯ» ЛОРЕНЦА** — график, отражающий соответствие между определенным уровнем дохода и количеством людей им обладающим. Качественно характеризует неравенство в распределении доходов.

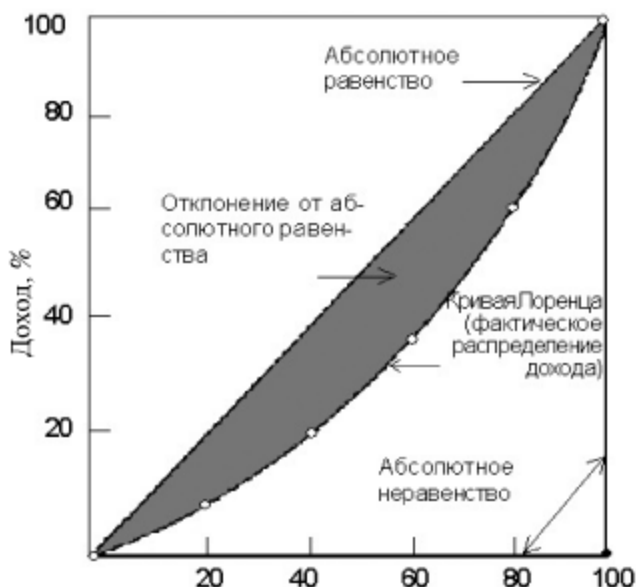


Рис. 13. Кривая Лоренца

**КОЭФФИЦИЕНТ ДЖИНИ** (*индекс концентрации доходов*) — характеризует степень отклонения линии фактического распределения общего объема доходов от линии их равномерного распределения. Значение коэффициента изменяется в интервале от 0 до 1. Чем ближе коэффициент к 1, тем выше уровень неравенства в распределении совокупного дохода; и чем ближе коэффициент к 0, тем выше уровень равенства.

**ДЕЦИЛЬНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ** — отношение доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных граждан страны.

**ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ** — важнейший индикатор уровня жизни, определяющий величину дохода, который должен обеспечить потребление минимального набора благ и услуг, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека.

**ПАРЕТО-ЭФФЕКТИВНОСТЬ** — состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного экономического субъекта, не ухудшая при этом положение другого. Характеризует эффективность хозяйственной системы.

**СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА** — политика государства по обеспечению конституционных прав и минимальных гарантий человеку независимо от его места жительства, национальности, пола, возраста.

**СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ** — система управления социальными рисками с целью поддержания социальных стандартов жизни для каждого человека.

**СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО** — правовое демократическое государство, провозглашающее высшей ценностью человека и создающее условия для обеспечения достойной жизни, свободного развития и самореализации творческого (трудового) потенциала личности.

## 3.11. Основные формулы макроэкономики

$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$ (ПСП)	$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$ (ПСС)
$MPC + MPS = 1$	
$k$ (мультипликатор) = $\frac{\text{Прирост ВВП}}{\text{Прирост инвестиций}}$	
<b>Прирост ВВП</b> = $k \times$ прирост инвестиций	
Путем последовательных преобразований получим	
$k = \frac{1}{1 - MPC}$ или $k = \frac{1}{1 - MPS}$	
$MV = PQ$	<b>Основное уравнение количественной теории денег (уравнение И. Фишера)</b> – связывает объем денежной массы ( $M$ ) скорость обращения денег ( $V$ ), уровень цен в экономике ( $P$ ) и количество сделок ( $Q$ )
$M = K \times P \times Y$	<b>Кембриджское уравнение количественной теории денег</b> – связывает объем денежной массы с величиной чистой продукции (национального дохода), а также долей ежегодного дохода, которую население желает хранить в денежной форме, т.е. на формирование кассовых остатков; главная функция денег – быть средством накопления. $M$ – объем денежной массы; $K$ – доля национального годового дохода, хранящаяся субъектами хозяйствования в форме наличных денег (кассовых остатков); $P$ – общий уровень цен; $Y$ – реальный доход общества (тогда величина $PY$ – номинальный доход)
Обе формулы характеризуют условие равновесия предложения денег и спроса на них. Поскольку $PQ$ практически равна $PY$ , то сама величина $K$ является другим способом выражения скорости обращения денег, т.е. $K \approx 1 / V$ . Также предполагается, что параметры $K$ и $Y$ в краткосрочном периоде постоянны	
$Y = C + I + G + X_N$	<b>Совокупный спрос (эффективный спрос)</b> , согласно теории Дж.М. Кейнса, включает четыре основных компонента, обеспечивающие стимулирование и развитие производства

$M = K \times P \times V + L(i)$	<i>Кейнсианская модель спроса на деньги</i> является, при прочих равных условиях, функцией двух переменных величин: величины номинального дохода ( $K \times P$ ) и нормы ссудного процента ( $i$ )
<p>Спекулятивная функция ликвидности <math>L</math> зависит от нормы процента <math>i</math>. Чем ниже <math>i</math>, тем больше спрос на наличность по спекулятивным мотивам, и чем выше <math>i</math>, тем меньше спрос на деньги с указанной целью. Избыток дохода над потреблением (сбережение) выражается не в форме покупки ценных бумаг, дома и т.д., а в форме наличности, которую держат про запас, чтобы быстро отреагировать на понижение курса ценных бумаг.</p>	
$\text{Уровень инфляции} = \frac{I_{\text{тек}} - I_{\text{баз}}}{I_{\text{тек}}} \text{ или } \frac{I_1 - I_0}{I_0}$	
$I_L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}$	<i>Индекс Ласпейреса</i> — индекс цен с базисными весами (набором благ, фиксированным по базисному году). Несколько завышает инфляцию.
$I_P = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$	<i>Индекс Пааше</i> — индекс цен, дефлятор валового внутреннего продукта (ВВП), рассчитывается с использованием в качестве весов набора благ текущего периода. Несколько занижает инфляцию.
$I_F = \sqrt{I_P \cdot I_L}$	<i>Идеальный индекс Фишера</i> — элиминирует различия индексов Ласпейреса и Пааше, усредняя их по формуле средней геометрической.
<b>Расчет коэффициента Джини (G)</b>	
<p>1. По формуле Джини</p> $G = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n  y_i - y_j }{2n^2 \bar{y}}$	<p>2. По формуле Брауна</p> $G = \left  1 - \sum_{k=2}^n (X_k - X_{k-1})(Y_k + Y_{k-1}) \right $
<p><math>X_k</math> — кумулированная доля населения, которое предварительно ранжировано по возрастанию доходов; <math>Y_k</math> — доля дохода, которую в совокупности получают семьи из группы <math>X_k</math>; <math>n</math> — число домохозяйств; <math>y_k</math> — доля дохода домохозяйства в общем доходе; <math>\bar{y}</math> — среднее арифметическое долей доходов домохозяйств</p>	

## **4. ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**ИНСТИТУТ** — система формальных и неформальных правил, сложившихся в обществе и определяющих отношения между членами общества или способ организации той или иной сферы общественной жизни.

**НОРМА** — общепризнанный эталон действий в определенной социальной среде.

**НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ (НОРМЫ)** — традиции, обычаи, социальные условности.

**РУТИНА** — совокупность знаний и приобретенных навыков, имеющая предсказуемый характер для соответствующей сферы деятельности. В области межличностных отношений — совокупность нормальных и предсказуемых образцов поведения.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА** — совокупность институтов, определяющих рамки экономической деятельности.

**ИНСТИТУАЛИЗАЦИЯ** — закрепление в отношениях между индивидами определенных правил или норм в качестве неотъемлемого элемента внутренней системы ценностей.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МАТРИЦА** — устойчивая исторически сложившаяся система базовых общественных институтов.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ КОНФЛИКТ** — результат несогласованности между формальными и неформальными правилами.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЛОВУШКА** — неэффективная, но устойчивая норма, имеющая самоподдерживающийся характер. Сущностной причиной существования институциональных ловушек являются несовпадение краткосрочных и долгосрочных интересов экономических агентов. Может формироваться в результате решений и действий, принимаемых экономическими агентами в условиях недостаточного

(неэффективного) контроля с целью получения неоправданных экономических преимуществ.

**ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ** — преследование личного интереса с использованием неэтических форм поведения (ложь, мошенничество, отлынивание, предоставление неполной или недостоверной информации и т.д.). Возможности для оппортунистического поведения формируются в условиях асимметрии информации, невозможности учета индивидуального вклада работника, при неконтролируемом доступе к ресурсу с неэластичным предложением, что делает возможным вымогательство у сторонних контрагентов вплоть до шантажа.

**ОТЛЫНИВАНИЕ** — форма оппортунистического поведения, предполагающая работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует из понимания неформальных норм или условий договора.

**ОБЩЕСТВЕННЫЙ ВЫБОР** — совокупность процессов нерыночного согласования индивидуальных действий через систему политических институтов демократического общества.

**ГОСУДАРСТВО** (в современной институциональной теории) — особый тип организации, наделенный властными полномочиями, обладающий сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический регион, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогами подданных. Решая экономические и социальные задачи в масштабах общества, государство является наиболее сильным инструментом достижения общественных целей.

**ДЕМОКРАТИЯ**<sup>1</sup> — устройство государства, предполагающее регулярное проведение свободных выборов государственных служащих, соблюдение принципа верховенства закона и наличие гражданского общества.

**ДЕРЕГУЛИРОВАНИЕ** — уменьшение масштабов вмешательства государства в хозяйственные процессы.

---

<sup>1</sup> Аристотель (Πολιτικά) определяет демократию, как правление большинства неимущих в интересах исключительно этого большинства.



**ВЫМОГАТЕЛЬСТВО** — форма оппортунистического поведения, предполагающая корыстное использование одним из участников договора доступа к ресурсу с неэластичным предложением в ущерб своему партнеру.

**КОРРУПЦИЯ** (от лат. *corrumpere* — растлевать, *corruptio* — подкуп, порча) — злоупотребление служебным положением, полномочиями, коммерческий подкуп, дача или получение взятки либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства. Целью такого поведения является получение выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами<sup>2</sup>.

**ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА** — скрытая, не поддающаяся государственному контролю и учету экономическая деятельность.

**СЕРАЯ ЭКОНОМИКА** — законодательно допускаемая экономическая деятельность, доходы от которой занижаются или укрываются от налогообложения. Фактически является разновидностью теневой экономики.

---

<sup>2</sup> См. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

## 5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

**МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО** — сфера экономического сотрудничества более 200 стран мира в области торговли, инвестиций, кредитов, движения рабочей силы и др.

**АВТАРКИЯ** — политика изоляционизма, основанная на стремлении и мерах обеспечить национальную экономическую самообеспеченность только за счет собственных ресурсов.

**ВАЖНЕЙШИЕ ФОРМЫ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ:**

- международная торговля товарами и услугами;
- движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- межстрановая кооперация производства;
- научно-технический обмен и сотрудничество;
- военно-техническое сотрудничество;
- создание и развитие мировой инфраструктуры;
- миграция рабочей силы;
- валютно-кредитные отношения.

**АБСОЛЮТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО (В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ)** — наличие возможностей для страны, участвующей в международной торговле, используя данный объем ресурсов, производить больше определенных товаров или услуг, чем другие страны, располагающие тем же количеством ресурсов. Впервые теоретически интерпретировано А. Смитом.

**ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ (СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО)** — способность страны, участвующей в международной торговле, производить определенные товары или услуги с меньшими удельными издержками (при относительно меньшей альтернативной стоимости), чем другие страны,

т.е. затрачивать на производство единицы товара (услуги) относительно меньшее количество труда, выраженное через затраты труда на единицу другого товара. Первое теоретическое обоснование принадлежит Д. Рикардо на примере торговли Англии и Португалии в XVIII в.

Сравнение происходит внутри национальной экономики, альтернативные стоимости сравниваются между странами. В рамках данной концепции предполагается, что объем факторов производства, а следовательно, и преимущества «фиксированы». Однако в динамике сравнительные преимущества могут существенно изменяться по следующим основным причинам:

а) из-за реализации правительством страны структурных программ, приводящих к перераспределению ресурсов;

б) из-за перелива капитала между странами, передачи технологий и перемещения производства транснациональными корпорациями.

**ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ХЕКШЕРА-ОЛИНА (ТХО)** — теоретическое объяснение сравнительного преимущества в международной торговле, основанное на различиях в обеспечении разных стран факторами производства, данное шведскими экономистами Э. Хекшером и Б. Олином в 1933 г.

ТХО дает статистическую интерпретацию международной торговли, предполагающую идентичность производственных функций в разных странах. Однако она не учитывает влияния динамических изменений технологий на сравнительные преимущества, так же как и не принимает во внимание воздействие спроса и дифференциации продукта на структуру международной торговли.

Большинство современных экономистов разделяют теорию Хекшера-Олина, однако она не всегда дает прямой ответ на вопрос, почему именно тот или иной набор товаров преобладает в экспорте и импорте страны.

**ПАРАДОКС ЛЕОНТЬЕВА** — вывод, сделанный американским экономистом российского происхождения В. Леонтьевым, указавшим на то, что страна (США 1950–60-х гг.) со сравнительно дешевым капиталом и дорогой рабочей силой участвует

в международной торговле не в соответствии с ТХО — более капиталоемким оказался не экспорт, а наоборот — импорт.

Объяснение парадокса Леонтьева:

а) высококвалифицированная американская рабочая сила требует для своей подготовки больших затрат капитала (т.е. американский капитал больше вкладывается в человеческие ресурсы, чем в производственные мощности);

б) на производство американских экспортных товаров затрачивается в больших объемах импортируемое минеральное сырье, в добычу которого были вложены огромные финансовые средства (опять же из США).

В целом парадокс Леонтьева является предупреждением от прямолинейного использования ТХО, которая, как показало последующее ее тестирование, срабатывает в большинстве, но не во всех случаях. Вероятно, для объяснения причин международной торговли теми или иными товарами недостаточно только разной наделенности стран факторами производства. Важно и то, насколько эффективно используются эти факторы в той или иной стране.

**ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР** — умноженное (мультиплицированное) влияние внешней торговли на рост ВВП страны.

**ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ** — разность между совокупным экспортом и совокупным импортом. Может быть как положительной величиной (превышение экспорта над импортом), так и отрицательной (превышение импорта над экспортом, приводящего к внешнеторговому дефициту и росту государственного долга).

**ТОРГОВЫЙ БАЛАНС** — соотношение стоимости экспорта и импорта страны за определенный период (как правило, за год).

**ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС (ПБ)** — сводный баланс международных торговых и финансовых операций между страной и остальным миром. Включает все сделки, заключенные в течение года между отдельными лицами, фирмами и правительственными ведомствами одной страны с такими же представителями всех других стран.

## ОБЩАЯ СТРУКТУРА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА СТРАНЫ

(1) товарный экспорт	
(2) товарный импорт	
(3) Сальдо баланса внешней торговли	(1) – (2)
(4) экспорт услуг	
(5) импорт услуг	
(6) Сальдо баланса товаров и услуг	(3) + (4) – (5)
(7) чистые доходы от инвестиций от капитала ранее вложенного в зарубежную экономику)	
(8) чистые денежные переводы	
(9) Сальдо баланса текущих операций Счета движения капиталов и кредитов	(6) + (7) – (8)
(10) приток капитала в страну	
(11) отток капитала из страны	
(12) Баланс движения капиталов	(10) – (11)
(13) Баланс движения капиталов и текущих операций	(12) + (9)
(14) Официальные резервы	= (13)
	0

В платежном балансе (ПБ) сопоставляются товарный экспорт и импорт, далее услуги, также в текущий баланс включаются чистый доход от инвестиций и чистые переводы.

Если *импорт* превышает *экспорт*, это говорит о внешнеторговом дефиците (отрицательное сальдо торгового баланса). Позиции (10) и (11) отражают «продажу» недвижимости и других активов, получение займов и т.д.

Центральный банк держит на своих счетах большое количество иностранной валюты (*официальные резервы*), которые используются для урегулирования несбалансированности ПБ по текущим операциям и движению капиталов. Поэтому при отрицательном значении позиции (13) официальные валютные резервы сокращаются.

Устойчивый или длительный дефицит ПБ свидетельствует о истощении валютных резервов. В таком случае необходимо принять специальные меры для корректировки ПБ – торговые барьеры, другие ограничения или изменение стоимости национальной валюты.

**ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ** — разновидность государственных налогов, взимаемых при движении экспортно-импортных потоков через границу страны.

**НЕТАРИФНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ** — экономические, политические, административные ограничения прямого или косвенного действия, сдерживающие развитие внешнеэкономических связей стран.

**ДЕМПИНГ** — стимулирование продаж экспортируемых товаров на зарубежных рынках по заниженным ценам.

**АКТИВНЫЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМ** — меры стимулирования экспорта с помощью льготного кредитования экспорта, государственного страхования, прямого субсидирования, налоговых льгот и др.

**ИНСТРУМЕНТЫ ТОРГОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ** — нормы, правила и процедуры, которых обязуются придерживаться договаривающиеся стороны в сфере внешней торговли.

**АДВАЛОРНЫЕ ПОШЛИНЫ** — взимаются в процентах к цене товара.

**СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПОШЛИНЫ** — взимаются в денежном выражении с объема, веса или единицы товара.

**СМЕШАННЫЕ ПОШЛИНЫ** — одновременно применяемые адвалорные и специфические пошлины.

**ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА** — совокупность экономических отношений, связанная с движением мировых денег в целях обслуживания различных форм международных экономических отношений. Возможны два вида валютной системы:

- *Национальная* — часть денежной системы страны, обеспечивающая формирование и использование валютных ресурсов, а также международный платежный оборот.

- *Мировая* — форма организации международных валютных отношений, сложившаяся на основе развития мирового рынка и закреплённая международными соглашениями.

**ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ** — международная валютная система, в которой золото образует основу внутреннего предложения денег в стране и используется для финансирования международной торговли и дефицитов платежных балансов. В условиях золотого стандарта граждане страны могут свободно обменивать эмитированные бумажные деньги на золотые

монеты, выпущенные ЦБ страны для обеспечения денежной массы, а также использовать золото во внутренних расчетах.

Практическое действие золотого стандарта означает комбинацию жестко фиксированных валютных курсов и полного подчинения внутренней экономической политики внешнеэкономической ситуации, что во многих случаях было слишком обременительно для многих стран, принявших такую экономическую систему.

**ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЙ СТАНДАРТ** — модифицированная версия «чистого» золотого стандарта, в котором иностранные валюты, такие как доллар США, используются другими странами наряду с золотом для покрытия дефицитов платежных балансов.

**ЗОЛОТЫЕ ТОЧКИ** — пределы отклонения курсов валют от монетного (золотого) паритета в период действия золотого стандарта (до  $\pm 1\%$ ).

**ВАЛЮТНЫЙ КУРС** (*котировка валют*) — соотношение между денежными единицами (валютами) разных стран, определяемое в основном их покупательной способностью по отношению к внешнеторговым и валютным операциям.

**ВАЛЮТНЫЙ БЛОК** — группа (объединение) стран, зависимых в экономическом и финансовом отношении от возглавляющей блок державы, диктующей им единую валютную политику, их курсы валют привязываются к валюте возглавляющей блок державы.

**ВАЛЮТНАЯ ЗМЕЯ** — система согласования валютных курсов стран Западной Европы в период 1972–1979 гг.

**ВАЛЮТНАЯ ЛИКВИДНОСТЬ** — способность страны или группы стран своевременно рассчитываться по внешним долгам. Валютная ликвидность характеризуется соотношением между валютными резервами и суммой внешней задолженности.

**КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВАЛЮТЫ** — обратимость национальной валюты в операциях ее обмена на валюты других стран.

**СВОБОДНО КОНВЕРТИРУЕМАЯ ВАЛЮТА** — национальная валюта, обладающая полной обратимостью — возможностью обмена на валюту любой страны.

**ДЕВИЗА** — платежное средство в иностранной валюте для международных расчетов.

**ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ** — рынки, на которых осуществляется купля-продажа иностранной валюты.

**КЛИРИНГ** — взаимные зачеты валютных платежей на основе специальных соглашений между странами.

**ДЕВАЛЬВАЦИЯ** — официальное снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

**РЕВАЛЬВАЦИЯ** — официальное повышение курса национальной денежной единицы по отношению к курсам других валют.

**ВАЛЮТНАЯ ИНТЕРВЕНЦИЯ** — вмешательство ЦБ страны в операции на валютном рынке с целью регулирования курса национальной валюты за счет купли-продажи иностранной валюты.

**ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ВАЛЮТЫ** — соотношение между двумя или несколькими валютами на основе их внутренней покупательной способности, рассчитываемое по отношению к определенному набору товаров и услуг.

**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ КОРПОРАЦИЯ (ТНК)** — компания корпорация, имеющая производственные подразделения (филиалы) в нескольких странах. Международный бизнес для такой компании является существенным, а на ее зарубежные активы приходится не менее 25-30% их общего объема. Страной базирования ТНК является та, в которой находится ее штаб-квартира. Страны, в которых размещена собственность ТНК, определяются как принимающие страны.

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ** — основные регулирующие организации: МВФ, Мировой банк, ЕБРР, ВТО. Организации ООН: ЮНИДО (промышленное развитие), ЮНКТАД (торговля и развитие), ФАО (продовольствие), Международная организация труда (МОТ). Обеспечивают обмен информацией, разработку стандартов, подписание многосторонних конвенций.

**ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ (ВТО)** — на сегодня ведущая для развития международной торговли структура, объединяющая более 150 стран. Возникла в 1947 г. как Ге-



неральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ), с 1995 г. институционализирована как ВТО.

В рамках ВТО ведутся многосторонние торговые переговоры (раунды) для снижения тарифов, регулирования нетарифных ограничений. Благодаря этому средний уровень таможенных тарифов развитых стран составляет 6%, для развивающихся — от 30 до 40%.

В 1990 г. СССР вступил в ГАТТ как наблюдатель. Россия подтвердила статус наблюдателя в ВТО и присоединилась к основным статьям Устава, в частности к ст.8 по условиям конвертируемости национальной валюты. С 2006 г. российский рубль стал конвертируемой валютой по всем видам операций и счетов. Полноправным членом ВТО Россия стала в 2012 г.

## 6. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

**МЕРКАНТИЛИЗМ** (от итал. *mercante* — торговец) — направление экономической мысли, относящееся к начальному периоду становления экономик рыночного типа в XVI–XVII вв. Сам по себе меркантилизм не являлся целостной экономической теорией. Меркантилисты исходили из положения о главенствующей роли сферы обращения в экономике, абсолютизации денег как основы общественного богатства и создания прибыли. Богатство страны они отождествляли с деньгами (золотом и серебром), а его источник видели во внешней торговле и обеспечении активного торгового баланса. Особенностью позднего меркантилизма является проведение политики протекционизма: защиты отечественного товаропроизводителя от конкуренции с иностранными товарами.

Наиболее заметные представители этого направления: в Италии — Г. Скаруффи (1519–1584), А. Серра (вторая пол. XVI–XVII вв.); в Англии — У. Стаффорд (1554–1612), Т. Ман (1571–1641); во Франции — А. де Монкретьен (1575–1621), Ж.-Б. Кольбер (1619–1683); в России — А.Л. Ордин-Нащокин (1605–1680), И.Т. Посошков (1652–1726), М.В. Ломоносов (1711–1765).

Главные работы Т. Мана «Рассуждения о торговле с Ост-Индией, содержащие ответ на различные возражения, которые обычно делаются против нее» и «Сокровище Англии во внешней торговле, или Баланс внешней торговли как регулятор нашего богатства». В этих сочинениях в систематизированном виде изложены идеи зрелого меркантилизма: акцент на активный внешнеторговый баланс, поддержка промышленности, поощрение экспорта, особенно готовой продукции.

А. Монкретьен — автор работы «Трактат политической экономии, посвященный королю и королеве» (1615). Начиная с этой работы под политической экономией стали понимать науку о государственном хозяйстве. Автор отстаивал необхо-

димось прибыльности торговли, понимая богатство как денежные накопления страны (т.е. золота) и выступал против вывоза продуктов, которые нужны Франции.

И.Т. Посошков в работе «Книга о скудости и богатстве» (1724) разработал практические рекомендации по ведению государственных дел в различных областях общественной жизни. Выступал решительным сторонником регламентации хозяйственной жизни, считал, что одной из необходимых мер для улучшения экономического положения в стране является уничтожение праздности, строжайшая экономия во всем. В отличие от западных меркантилистов, Посошков признавал получение прибыли не только от внешней торговли, но и внутри страны от производства.

*Меркантилизмом* также называется определенная экономическая политика, проводимая на основе меркантилистских принципов. Она была направлена на сосредоточение денежных капиталов внутри страны, преимущественно путем создания активного внешнеторгового баланса и проведения протекционистской политики.

**КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ** — теория, считающая основой изменений уровня цен главным образом динамику номинальной денежной массы. Первые ее разработчики — Ж. Боден, Г. Скарруффи, А. Серра.

**ПРОТЕКЦИОНИЗМ** — политика, направленная на защиту отечественного товаропроизводителя от иностранной конкуренции.

**ФИЗИОКРАТИЯ** (от фр. *Physiocratie* — власть природы) — направление экономической мысли, разработанное французскими философами и экономистами в середине XVIII в. Физиократия стала первой школой экономической мысли. Направление классической политической экономии, сформировавшееся в преимущественно аграрной стране Франции, физиократия признавала единственной производительной отраслью экономики сельское хозяйство.

Физиократы считали единственным источником дохода землю, а продуктивным видом деятельности — сельскохозяйственный труд. В концепции физиократов только труд работников в сельском хозяйстве способен создать чистый продукт, т. е. доход, превышающий затраты.

Теоретическим предшественником физиократии был критик протекционизма и меркантилизма, один из первых разработчиков трудовой теории стоимости Пьер де Буагильбер (1640–1714). Главный теоретик физиократии – Ф. Кенэ (1694–1774), основная работа которого «Экономическая таблица» (1758). Теоретически концепцию физиократии завершил А.Р.Ж. Тюрго (1727–1781) в работе «Рассуждения о создании и распределении богатств» (1766).

**КЛАССИЧЕСКАЯ ШКОЛА (КЛАССИЧЕСКАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ)** – первая систематизированная школа экономической мысли, доминировавшая в экономической мысли с конца XVIII в. до второй половины XIX в. Развернутая универсальная теоретическая система, опирающаяся на представление об *универсальных экономических законах*.

Главным объектом исследований этой школы является производство, теоретической платформой – трудовая теория стоимости, признание объективности экономических законов и целесообразности принципа *laissez faire* – невмешательства государства в экономику, т. е. саморегулирования экономики. В анализе действительности представители классической школы широко использовали метод абстракции.

Родоначальником классической школы принято считать У. Петти (1623–1687). В своих работах основными факторами, участвующими в производстве продукции и создании богатства, считал землю и труд. Исходя из того, что в любом виде труда есть нечто общее, позволяющее сравнивать все виды труда между собой, У. Петти заложил начала трудовой теории стоимости.

Развернутую концепцию классической политической экономики создал выдающийся англо-шотландский экономист А. Смит (1723–1790). В работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» или часто встречающегося сокращения «Богатство народов» (1776) он впервые предал систематизированную форму знаниям об экономических законах. В этой работе политэкономия представлена как система экономических знаний, разработаны важнейшие категории трудовой теории стоимости. Богатство народов исследуется с разных сторон: с точки зрения факторов, материальных предпосылок образования, форм распределения и условий, создания.

В работе изложена модель «человека экономического», из которой вытекает концепция «невидимой руки рынка». Согласно этой концепции индивид, стремящийся преумножить лишь свое личное благосостояние, более эффективно служит в рыночном хозяйстве интересам общества, чем если бы он сознательно стремился служить общественному благу. Таким образом, саморегулирующийся рынок и «невидимая рука» рыночных законов направляют развитие к общей выгоде, цели, которая и не входила в намерение отдельного человека. Поскольку «невидимая рука рынка» обеспечивает оптимальную организацию производства, то государство в экономике является только «ночным сторожем» — гарантом соблюдения рыночных «правил игры», но не ее участником.

А. Смит и другие крупные представители этого направления, такие как Т. Мальтус (1766–1834), Д. Рикардо (1772–1823) и Д.С. Милль (1806–1873) в Англии; Ж.Б. Сэй (1767–1832), Ф. Бастиа (1801–1850), А.К. Шторх (1766–1835) в России, были сторонниками экономического либерализма, суть которого выражает принцип *laissez faire*.

**ДОГМА СМИТА** — утверждение о том, что весь совокупный общественный продукт в конечном счете разлагается только на доходы. То есть в стоимость совокупного общественного продукта Смит не включал стоимость потребленных средств производства, утверждая, что их стоимость создается живым трудом в других отраслях. Таким образом, стоимость совокупного общественного продукта сводится к сумме доходов в виде заработной платы, прибыли, ренты.

**ПРИНЦИП *LAISSEZ FAIRE ET LAISSEZ PASSER*** — принцип экономического регулирования, который сделали широко популярным физиократы (Мирабо, Мерсье де ла Ривьер), хотя в литературе он встречался и раньше. Его суть — полная экономическая свобода личности и свободная конкуренция, не ограниченная вмешательством государства.

**«ЧЕЛОВЕК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ» (*Homo economicus*)** — человек с высокой экономической интуицией и познаниями, принимающий рациональные варианты экономических решений и стремящийся к получению наибольшей выгоды. Однако в понимании Смита это не просто рациональный эгоист, но

эгоист с *эмпатией*, который знает, что надо сделать для другого, чтобы получить выгоду для себя.

Модель «человека экономического» подразумевает, что в основе всех экономических процессов лежит человеческий эгоизм, а общее благо стихийно складывается вследствие самостоятельных действий отдельных индивидов, каждый из которых стремится к рациональной максимизации своей выгоды.

**ЗАКОН СЭЯ** — основное положение Ж.-Б. Сэя, из которого следует вывод о бескризисном экономическом росте. Позднее оно было кратко сформулировано в вербальной форме Дж.М. Кейнсом: «Предложение рождает спрос, спрос равен предложению».

**ИСТОРИЧЕСКАЯ ШКОЛА** — направление, отрицающее универсальность общих экономических законов развития и правомерность абстракций. Школа возникла в 40-е годы XIX в. в Германии. Ее сторонники особое внимание уделяли истории национального хозяйства, считали, что экономика отдельных стран развивается по собственным законам, которые зависят от геополитических условий, истории, традиций и законодательства, поэтому для каждой страны характерна своя «национальная экономика».

Достижением школы является периодизация истории в соответствии с уровнем развития отраслей (Ф. Лист), уровнем развития обмена (Б. Гильдебранд) и т.д. В отличие от классической школы она обосновывала необходимость активной экономической политики государства, впервые проанализировав влияние государственного управления на экономическое развитие страны, умножение национального богатства.

**МАРКСИЗМ** — направление экономической теории, разработанное К. Марксом (1818–1883) и Ф. Энгельсом (1820–1895) в качестве критики и альтернативы классической теории, но при этом основанное на ряде базовых постулатов классической теории, в частности трудовой теории стоимости.

Главным произведением марксистской экономической теории, является четырехтомный труд «Капитал», в котором непосредственно К. Марксом не только написан, но и выпущен в свет в собственной редакции только I том (1867).

Марксизм является учением о природе и сущности капитализма. В его основе — система философских, экономических и социально-политических доктрин, сформулированных К. Марксом в середине XIX в. Научными достижениями марксизма принято считать обоснование экономических законов движения капиталистического общества, теорию общественных формаций (материалистическое понимание истории), теорию классов и классовой борьбы, теорию прибавочной стоимости. В области методологии открытием марксизма является материалистическая диалектика.

Во второй половине XIX в. марксистская доктрина была мощной альтернативой основному течению классической экономической мысли. Многие принципы марксизма находились в резком противоречии с предпосылками классической модели. Марксизм отводил решающую роль крупным предприятиям, которые, как и их владельцы, не испытывают недостатка власти; признаются их более высокие технические возможности и тенденция к объединению в немногочисленные единицы все более возрастающего размера — тенденция к капиталистической концентрации. Марксизм не считает капиталистов подчиненными государству, наоборот, утверждая, что государство является их исполнительным комитетом. Ядром марксизма является учение о прибавочной стоимости, которая создается при эксплуатации капиталистом-предпринимателем купленного им специфического товара — рабочей силы. Такой взгляд на рыночную систему позволяет трактовать ее как исключительно эксплуататорскую, исторически преходящую и подлежащую насильственному устранению в результате обобществления средств производства и устранения капиталистической эксплуатации.

**ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ** — концепция, согласно которой труд является единственным источником и мерилom стоимости. Ее разрабатывали У. Петти, П. де Бугильбер, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс.

**МАРЖИНАЛИЗМ** (от франц. *marginal* — предельный) — течение экономической мысли, зародившееся в середине XIX в. в работах И. Тюнена и Г. Госсена (Германия), Ж. Дюпюи и О. Курно (Франция). Но собственно первым оформленным

направлением маржинализма стала субъективистская теория *Венской (Австрийской)* школы в работах К. Менгера, Ф. Визера, О. Бем-Баверка.

Маржинализм относится к субъективистским теориям, объясняющим экономические процессы и явления, исходя из предельных, приростных величин или состояний (предельная производительность, предельные издержки, предельная полезность, законы убывающей предельной полезности, предельной производительности, предельной доходности и закон спроса и предложения). Так, *предельная полезность* — добавочная полезность, прибавляемая каждой последующей единицей товара при его потреблении.

В дальнейшем маржинализм стал широко использовать экономико-математические методы и опираться на количественный анализ. Вслед за Австрийской школой разработчиками этого направления стали У.Ст. Джевонс (Англия), Л. Вальрас и В. Парето (Швейцария, Лозанна).

**НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ** — преобладавшее в XX в. направление экономической науки, объединившее элементы классической политической экономии и маржинализма. Его сторонники обращают основное внимание на самостоятельную хозяйственную деятельность отдельных людей и выступают за ограничение (или даже за полный отказ от) государственного регулирования экономики. Синонимом понятию «неоклассическая экономическая теория» в современных условиях часто считают «экономический либерализм». Неоклассика также соединяет в себе теории: экономических колебаний, реального экономического цикла, рациональных ожиданий. К этой теории принято относить любые краткосрочные экономические модели с гибкими ценами. В макроэкономике эта школа основывает анализ экономических колебаний на предпосылках классической модели о гибкости цен и нейтральности денег.

Разработка неоклассической теории была начата в работах У.Ст. Джевонса, Л. Вальраса, В. Парето, Дж.Б. Кларка (США). Завершенное выражение впервые получила в трудах английского экономиста А. Маршалла (1842-1924), работа которого «Principles of Economics» (1890) ввела в экономический оби-



ход сам термин *экономикс* для обозначения экономической теории, и ознаменовала, по выражению Дж.М. Кейнса, начало «современной эры в британской экономической науке». Важнейшим признаком саморегуляции экономики Маршалл считал *частичное равновесие*, определяя его как спрос покупателя, когда цена, которую он соглашается заплатить, достигает уровня, при котором продавцы согласны товар продать.

Продолжателями этого направления в XX в. стали Л. Мизес, Дж. Хикс, Ф. Хайек, Дж. Мид, Р. Солоу.

**MAIN STREEM** — неоклассическая теория в наиболее общем проявлении. Впитала в себя проверенные временем постулаты других школ. Популярна с начала XX в. и преподается в основных курсах *экономикс*.

**ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ / ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ** (от лат. *institutum* — установление, учреждение, обычай, порядок) — альтернативное неоклассической теории направление экономической мысли, расширительно трактующее факторы, влияющие на экономические процессы. Принято считать, что термин «институциональная экономическая теория» был впервые употреблен В. Гамильтоном на собрании Американской экономической ассоциации в 1918 г.

Институционализм сформировался в США в конце XIX в., хотя его методологические корни уходят в немецкую историческую школу. Институционалисты выступили против традиционной для экономической науки модели «экономического человека», в соответствии с которой человек рассматривался как рационально действующий эгоист, стремящийся к достижению своего материального интереса. Кроме того, критике институционалистов подвергся методологический индивидуализм, когда экономические закономерности выводились из анализа поведения отдельного хозяйствующего субъекта.

В противовес функциональному анализу, важнейшему для неоклассической школы, институционализм выдвинул идею анализа эволюции экономических отношений в исторической перспективе. Анализ экономических явлений институционалисты тесно связывают с анализом социальных, правовых, политических, организационных, психологических и других об-

ственных отношений. Институционалисты рассматривают человеческое общество как единое целое, а деятельность человека интерпретируют исключительно в социальном контексте.

Под *институтами* понимается широкий круг явлений общественной жизни, нормы и правила, которые выполняют функции ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением данных правил.

Институционализм — достаточно неоднородное направление экономической мысли. Хронологически в нем выделяют «старый» институционализм и неoinституционализм.

В старом институционализме оформилось несколько направлений. Основатель *социально-психологического направления* Т. Веблен (1857—1929) среди движущих элементов развития общества считал главными социальные человеческие инстинкты. Лидер *социально-правового направления* Дж.Р. Коммонс (1862—1945), основой экономического развития считал юридические отношения и правовые нормы, а экономические институты категориями юридического порядка. У.К. Митчелл (1874—1948), основоположник *конъюнктурно-статистического (эмпирического)* институционализма, в первую очередь занимался анализом конъюнктуры, рассматривая экономические циклы как неповторяющиеся феномены экономического развития, в основе которых лежат изменения денежных факторов (цен, курсов акций, денежной массы и т.д.)

Во второй половине XX в. институционализм возродился в *социологическом направлении* Дж.К. Гэлбрейта (1908—2006).

**НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ (НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ)** — современная волна развития институционализма, в рамках которой разработаны теория трансакционных издержек, экономическая теория прав собственности, теория общественного выбора, человеческого капитала и другие важные проблемы.

Ведущие представители неoinституционализма — Нобелевские лауреаты по экономике Р. Коуз (р.1910), Дж. Бьюкенен (р.1919), Д. Норт (р.1920), Г. Беккер (р.1930), О. Уильямсон (р.1932), Э. Остром (1933—2012). Новое поколение неoinституционализма — Дж. Ходжсон (р.1946).

**КЕЙНСИАНИЗМ** — направление современной экономической мысли, сформировавшееся в 1930-х гг. и занимавшее ведущие позиции до 70-х годов XX в. Его основоположник английский экономист Дж.М. Кейнс (1883–1946) изложил основные принципы нового направления в работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936).

В центре внимания кейнсианского анализа — проблемы макроэкономики. Определяющая идея кейнсианства — необходимость государственного стимулирования эффективного спроса, так как именно спрос воздействует на производство и предложение товаров и услуг. В качестве основных инструментов регулирования спроса Кейнс выдвинул увеличение расходов государственного бюджета, снижение ставок процента (стимулирование инвестиционной деятельности), налоговое регулирование, организацию общественных работ.

Необходимость государственного регулирования экономики Кейнс в целом обосновывает для преодоления кризиса и безработицы. Двигателем экономики, по мнению Кейнса, является не совокупное предложение, как считала неоклассическая теория, а совокупный спрос. Кейнс ввел понятие *эффективного спроса*, такого, который должен обеспечивать макроэкономическое равновесие, стимулируя развитие производства. Для исследования и обоснования достижения условий равновесия Кейнс разбил совокупный спрос на компоненты:  $C$  (потребление),  $I$  (частные инвестиции),  $G$  (государственные закупки) и  $X_n$  (чистый экспорт).

Поведение экономических агентов связано с субъективным мотивом (предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению). Кейнс разделил *спрос на деньги* на части: спрос по *транзакционным мотивам*, т.е. для приобретения товаров и услуг, и по *спекулятивным мотивам*, включая мотив предосторожности вследствие неопределенности будущего. Кейнс выдвинул положение, что именно инвестиции, а не сбережения вызывают изменения в национальном доходе и происходит это через механизм *мультипликатора*.

Ведущими представителями кейнсианства в середине XX в. были: в Англии — Р. Харрод (1900–1978) и Дж. Робинсон (1903–1983), в США — Э. Хансен (1887–1976).

**НЕОКЕЙНСИАНСТВО** — направление макроэкономической мысли, сложившееся в 1950–60-е гг. под воздействием работ Дж.М. Кейнса. Представляет собой модификацию кейнсианства в направлении еще более активного, прямого и систематического воздействия государства на экономику, прежде всего в форме максимального стимулирования эффективного спроса потребителей. Особенно заметный вклад в это направление внесли лауреаты Нобелевской премии по экономике Дж.Р. Хикс, Дж. Тобин, Фр. Модильяни, П. Самуэльсон. В своих работах они стремились интерпретировать и формализовать учение Кейнса, синтезируя его с неоклассическими моделями экономики.

**НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ** — сочетание современных некейнсианских и неолиберальных положений с предшествовавшими им более ранними неоклассическими, а также некоторыми постулатами классической политической экономии, прежде всего в связи с «современными теориями формирования доходов».

Под воздействием бюджетного дефицита и развертывания процессов stagflation в 1970-е гг. на основе этих теоретических подходов был скорректирован ряд положений Кейнса.

Понятие «неоклассический синтез» было введено в современную экономическую теорию П. Самуэльсоном (1915–2009). По его мнению, «синтез» заключается в согласовании теорий трудовой стоимости и предельной полезности, анализа на микро — и макроуровне, подходов к изучению статики и динамики, взаимосвязанного анализа равновесия и отклонения от него, плавного и дискретного развития.

Самуэльсон стремился соединить неоклассическую теорию и кейнсианство; факторы, обеспечивающие оптимальный уровень производства, и факторы, активизирующие спрос, чтобы преодолеть разрыв между микро — и макроэкономикой. Основная идея Самуэльсона состоит в том, что когда достигнута полная занятость, начинает действовать система рыночного саморегулирования. Соединяя денежно-кредитную и бюджетную политику государства, Самуэльсон считает, что жесткая денежная политика борьбы с инфляцией может разрушить производство. Поэтому нужно не противопоставлять,

а наоборот, синтезировать подходы: сочетать достижение краткосрочных целей с решением долгосрочных задач, достижение эффективности экономики увязывать с решением социальных проблем, денежно-кредитные и бюджетные методы использовать в зависимости от конкретной обстановки.

Другие крупнейшие представители неоклассического синтеза — лауреаты Нобелевской премии по экономике Л. Клейн, С. Кузнец, В. Леонтьев.

**НЕОЛИБЕРАЛИЗМ** — направление в экономической науке и практике, сторонники которого отстаивают принцип саморегулирования хозяйства, свободного от излишней регламентации. Роль государства сводится к обеспечению условий конкуренции и осуществлению контроля в тех сферах, где эти условия отсутствуют. Государство должно обеспечивать условия для конкуренции, здоровую денежную систему, защищать неприкосновенность частной собственности. Наибольшую популярность неолиберализм приобрел в последней трети XX в. Его основные течения: ордолиберализм, неоавстрийская школа, монетаризм. В рамках неолиберализма также разработаны теория рациональных ожиданий и экономическая теория предложения.

**ОРДОЛИБЕРАЛИЗМ** — теория экономического (конкурентного) порядка, смысл которой сводится к тому, что государство ограничивается формированием экономического строя, тогда как само по себе регулирование и ход хозяйственного процесса происходят спонтанно. Основоположником ордолиберализма признан немецкий экономист В. Ойкен (1891—1950).

Сторонники этого учения разделяют идею об активной социальной функции государства по обеспечению всех граждан равными возможностями в повышении их благосостояния. Для этого государство должно следить за соблюдением правил честной конкуренции, контролировать условия ценообразования, гарантировать неприкосновенность частной собственности, обеспечивать стабильность денежной системы.

Ордолиберализм является методологической основой теории и практики *социального рыночного хозяйства*, реализованного во второй половине XX в. в Федеративной республике Германии.

**НЕОАВСТРИЙСКАЯ ШКОЛА** — наследница субъективного направления австрийской школы в XX в. Ее создатели: Л. фон Мизес (1881–1973), Й.А. Шумпетер (1883–1950), Ф.А. фон Хайек (1899–1992). Ведущие современные представители школы: М.Н. Ротбард (1926–1995), И.М. Кирцнер (р. 1930).

Основные принципы школы: функционирование рыночной экономики возможно лишь на основе частной собственности, которая обеспечивает суверенитет потребителей, поэтому частная собственность является необходимым реквизитом цивилизации и материального благосостояния; в рыночной экономике свободные цены обеспечивают оптимальное распределение ресурсов, а исказить рыночные цены может только обесценивание денег; экономика слишком сложна, чтобы человеческий ум мог познать объективные законы ее развития, поэтому необходима монополия рынка, обеспечивающая спонтанный экономический порядок.

**МОНЕТАРИЗМ** — экономическая теория, альтернативная кейнсианству, поставившая в центр макроэкономической политики денежно-кредитные методы стабилизации экономики. В монетаризме деньгам отводится решающая роль в колебательном движении национального хозяйства. Считая, что деньги являются главным инструментом, определяющим движение и все развитие экономики, государственное регулирование экономики монетаристы ограничивают контролем за денежной массой. Сторонники монетаризма развили количественную теорию денег, модели которой объясняют соотношение *предложения денег, скорости обращения денег* и других подобных факторов с общим уровнем *цен* в экономике. Монетарное правило (условие макроравновесия) выражается через уравнение Фишера:  $MV=PY$ .

Главный теоретик этого направления — лауреат Нобелевской премии по экономике М. Фридмен (1912–2006).

**ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ОЖИДАНИЙ (ТРО)** — концепция, в соответствии с которой фирмы и домашние хозяйства ведут себя экономически рационально, сообразуясь с собственной выгодой. Поэтому экономическая политика го-

сударства согласно ТРО должна строиться на основе изучения поведения людей, так как просчеты в экономической политике обуславливаются непредвиденной реакцией фирм и потребителей на принимаемые правительством решения. Ведущие разработчики ТРО — Нобелевские лауреаты по экономике Р. Лукас-мл. (США, р.1937) и Т. Сарджент (США, р.1943).

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ** (*supply-side economic*) — современная концепция макроэкономического регулирования экономики, которая исходит из того, что заметный рост налогово-трансфертной системы и чрезмерная «зарегулированность» экономики отрицательно сказываются на стимулах к труду, осуществлению инвестиций, внедрению новшеств и готовности людей брать на себя предпринимательский риск. В теории предложения акцентируется необходимость долгосрочного регулирования факторов предложения посредством стимулирования инвестиций и производства. Согласно теории предложения для борьбы с инфляцией необходимо увеличить предложение товаров, а для стимулирования их производства необходимо увеличить капиталовложения и снизить налоги. В качестве инструментов регулирования акцент делается на налоговую систему и сокращение расходов на бюджетные нужды. Ведущие разработчики теории предложения А. Лаффер и М. Фелдстайн (США).

#### Теории источников предпринимательского дохода

Автор	Концепция
А. Смит	Плата за риск
К. Маркс	Прибавочная стоимость, создаваемая трудом наемных рабочих
Й. Шумпетер, Ф. Хайек	Часть дохода, получаемая от внедрения инноваций
Современные концепции	Часть дохода, связанная с социальным управлением и менеджментом

### Модели человека в экономической теории

Модель	Теоретическая основа	Мотивы экономического поведения человека	Основные условия поведения человека в экономике
«Человек материальный»	Т. Гоббс «Левиафан», меркантилизм	Борьба всех против всех в условиях, которые ограничивают только сила государства	Максимизация денежного дохода в рамках определенных ограничений, главным из которых является институт государства
«Человек экономический»	Классическая политическая экономия, неоклассическая теория	Материальный (денежный) интерес	Свобода выбора, рациональное поведение человека в условиях возможностей и ресурсов. Экономическое принуждение к труду
«Человек социалистический»	Политическая экономия социализма	Противоречие между стремлением к личному благосостоянию и слабыми стимулами к высокопроизводительному труду. Доминирование иждивенческих настроений под влиянием государственного патернализма	Командно-административная система управления поведением человека, дополняемая внеэкономическим (идеологическим и силовым) принуждением к труду
«Человек социальный»	Историческая школа, кейнсианство, институционализм	Материальный интерес, милосердие, соблюдение традиций, престиж, использование свободного времени	Самоорганизация в группы с общими интересами, преодоление ограниченности «экономического эгоизма»
«Человек институциональный»	Институционализм	Руководствуется в своем поведении институтами, а не интересами: кодексами поведения, договорами, законами	Рамки, определяемые законами и общественными нормами
«Человек самореализующийся»	Современные взгляды на формирование социально-индивидуального человека	Удовлетворение потребностей, удовлетворенность от результатов труда (самовыражение в труде)	Высокий культурный и образовательный уровень, развитые межгрупповые (социальные) связи



## ЛИТЕРАТУРА

1. *Агапова Т.А., Серегина С.Ф.* Макроэкономика. — 9-е изд. — М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2009.
2. *Бомол У., Блайндер А.* Экономикс. Принципы и политика. учебник: Пер. с англ. 9-е изд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
3. *Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р.* Микро — и макроэкономика: энциклопедический словарь. — СПб.: Лань, 2000.
4. *Елисеев А.С.* Современная экономика. — 3-е изд. — М.: Дашков и К°, 2007.
5. История экономических учений / под ред. А.С. Квасова. — 3-е изд.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
6. История экономических учений / под ред. В.С.Автономова и др. — М.: ИНФРА-М, 2006.
7. Курс экономической теории / под ред. М.Н.Чепурина. — 7-е доп. изд — Киров: АСА, 2010.
8. Макроэкономика: практический подход / под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. — М.: КНОРУС, 2008.
9. Микроэкономика. Теория и российская практика / под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. — М.: КНОРУС, 2008.
10. *Мэнкью Н.Г.* Принципы экономикс: пер. с англ. — СПб.: питер, 2007.
11. «Невидимая рука» рынка: пер. с англ / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: пер. с англ. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2009.
12. *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика: пер. с англ. — М.: БИНОМ-КНОРУС, 1997.
13. Словарь по экономике. COLLINS: пер. с англ. — СПб.: Экономическая школа, 1998.
14. *Сломан Дж.* Основы экономики. — 2-е изд: пер. с англ. — М.: Проспект, 2004.

15. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория. Полный курс МВА. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2006.

16. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. — М.: ДЕЛО, 1993.

17. Хейне П. Экономический образ мышления: пер. с англ.— М.: Вильямс, 2007.

18. Холопов А.В. История экономических учений. — М.: ЭКСМО, 2008.

19. Экономика /под ред. Булатова А.С. — М.: Экономистъ, 2008.

20. Экономическая теории /под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2004.

*Учебное издание*

**Ковнир Владимир Николаевич  
Чурзина Ирина Васильевна**

## **ЭКОНОМИКА В ТЕРМИНАХ, ПОНЯТИЯХ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ**

*Учебное пособие*

**Редактор Комарова Е.В.  
Корректор А.А. Нотик  
Компьютерная верстка Моисеев А.М.  
Оформление**

Подписано в печать 28.08.2016. Формат 60×90/16.  
Печать офсетная. Бумага офсетная. 9,25 печ. л.  
Тираж 500 экз.

**ООО Литературное агентство «Университетская книга»**

**Юридический адрес:**

105120, г. Москва, ул. Нижняя Сыромятническая, д.5/7, стр. 8.

**Почтовый адрес:**

111024, г. Москва, ул. Авиамоторная, д. 55, корп. 31.

Тел.: (495) 221-50-16, 981-51-12

**По вопросам приобретения и издания литературы обращайтесь:**

111024, Москва, ул. Авиамоторная, д. 55, корп. 31

Тел.: (495) 981-51-12. Электронная почта: [universitas@mail.ru](mailto:universitas@mail.ru)

Сайт: [www.logosbook.ru](http://www.logosbook.ru)